



**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen



# **STRATEGIE VOOR FIT** IN SUB-SAHARA AFRIKA

**FLANDERS INVESTMENT & TRADE**

# Beknopte versie

Sponsor: Dirk Van Steerteghem

Projectleider: Johan Malin

Leden van de projectgroep: Marnix Bierlin, Catherine Van Ransbeeck, Marc Schiltz, Conny Van Wulpen, Edouard Renson, Frederic Deprez, Roel Bergers, Christophe Boone, Debbie Impens, Chris Vancayseele, Jan Van den Einde, Jan Bruffaerts, Filippe De Potter

Eindredactie: Johan Malin

# INHOUDSTAFEL

---

|                                                                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Inleiding.....                                                                                                | 5  |
| 1   Achtergrond.....                                                                                          | 9  |
| 1.1   Het succesverhaal van Sub-Sahara-Afrika.....                                                            | 9  |
| 1.2   Recente uitdagingen .....                                                                               | 11 |
| 1.3   De kwetsbaarheid van SSA voor de Chinese groeivertraging .....                                          | 13 |
| 1.4   Gematigd positieve vooruitzichten .....                                                                 | 15 |
| 2   FIT-strategie.....                                                                                        | 20 |
| 2.1   Meten is weten .....                                                                                    | 20 |
| 2.2   Samenwerking tussen Vlaamse bedrijven en instellingen stimuleren .....                                  | 23 |
| 2.3   Opbouw van de infrastructuur van SSA met hulp van de internationale financiële instellingen.....        | 26 |
| 2.4   SSA op een positieve wijze in het daglicht brengen zonder de uitdagingen over het hoofd te zien .....   | 30 |
| 2.5   Regionale integratie & gateways: conclusie .....                                                        | 33 |
| 2.5.1   Regionale integratie .....                                                                            | 33 |
| 2.5.2   Naburige landen als gateway.....                                                                      | 35 |
| 2.6   Wat leert de vergelijking met andere exporterende regio's en landen?.....                               | 37 |
| 2.7   Mogelijke locatie van een vertegenwoordiging van FIT in Sub-Sahara-Afrika.....                          | 39 |
| 2.7.1   De Vlaamse export naar SSA: individuele markten.....                                                  | 39 |
| 2.7.2   Belangstelling vanwege het Vlaamse bedrijfsleven .....                                                | 42 |
| 2.7.3   Wat leert een overzicht van de indicatoren?.....                                                      | 43 |
| 3   Mogelijkheden tot samenwerking binnen de Vlaamse overheid .....                                           | 47 |
| 3.1   Economische ontwikkelingssamenwerking .....                                                             | 47 |
| 3.1.1   Vlaams Steunpunt voor Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking..... | 47 |

|       |                                                           |    |
|-------|-----------------------------------------------------------|----|
| 3.1.2 | Rol van FIT .....                                         | 48 |
| 3.1.3 | Rol van DiV .....                                         | 50 |
| 3.1.4 | De projectgroep “private sector en ontwikkeling” .....    | 51 |
| 3.2   | Onderwijs, research en migratie laten hun sporen na ..... | 56 |
|       | Conclusie: informeren, motiveren en samenwerken .....     | 59 |

## INLEIDING

---

De economische groei in Sub-Sahara-Afrika (SSA) heeft na het jaar 2000 hoge ogen gegoooid. Dit niet alleen dankzij het relatief goed gekende en als veilig beschouwde Zuid-Afrika, maar meer nog door het groeiende belang van een aantal voorheen quasi onbekende markten. Het aanvankelijke scepticisme ("het is gemakkelijk hoge groeicijfers te realiseren als men van diep komt") maakte geleidelijk plaats voor het besef dat deze groei duurzaam en dus onomkeerbaar is. De financiële crisis van 2008 had minder impact op de Afrikaanse groei dan in de rest van de wereld, wat verklaard kan worden door het feit dat Afrika slechts beperkt verbonden was met het globale financiële systeem. Ook de toenemende democratisering en de vermindering van het aantal gewapende conflicten stemden hoopvol. De presidentsverkiezingen in Nigeria in 2015 kenden voor het eerst sinds de onafhankelijkheid een vredig verloop, ondanks het feit dat de oppositie ze won.

In de loop van 2014 verschenen er enkele donkere wolken aan die blauwe hemel. Een aantal landen kreeg toch weer te maken met gewapende conflicten, evenwel zonder zware gevolgen voor de economische ontwikkeling: het geweld vindt immers vaak plaats in afgelegen gebieden, ver weg van de economische en politieke metropolen. West-Afrika (Liberia, Sierra Leone en Guinee) werd daarnaast ook geconfronteerd met de ebolacrisis. De menselijke en economische kost was bijzonder groot voor de drie getroffen landen, maar ook de buurlanden leden onder de imagoschade, de veiligheidsmaatregelen en de vertragingen in het transport van mensen en goederen.

Verder was de sterke daling van de olieprijs en sommige grondstofprijzen een streep door de rekening van Afrikaanse exporteurs. Hoewel het aandeel van de export van deze grondstoffen in het BNP sterk was afgenomen en de economie in een aantal landen een belangrijke diversificatie doormaakt, blijft het continent in zijn geheel vanzelfsprekend kwetsbaar voor de prijzen op de internationale markten. Daarnaast en samenhangend daarmee, begon de Chinese groeivertraging voelbaar te worden.

Sinds de zomer van 2015 wordt gevreesd dat de Chinese groeivertraging op een harde landing zou kunnen uitlopen. De scherpe daling van de koersen op de Chinese beurzen en de devaluatie van de yuan maken duidelijk dat er in de wereldeconomie een nieuw tijdperk is aangebroken en dat de ongebreidelde Chinese groei en binnen- en buitenlandse investeringen er niet meer in dezelfde mate de motor van zullen zijn. De ingrepen van de Chinese overheid om de beurskoersen te ondersteunen, maakten de beleggers alleen maar wantrouwiger.

De gevolgen daarvan zullen wereldwijd voelbaar zijn, en SSA zal niet gespaard blijven. Op monetair vlak wordt de US dollar sterker, waardoor de munten op het Afrikaanse continent alleen maar sterker onder druk komen te staan. Maar niet enkel externe factoren bedreigen de sterke economische groei in SSA, ook het economische beleid van de Afrikaanse overheden laat in vele gevallen te wensen over. Zoals het voorbeeld van Ghana aantoonde, kunnen ook verkeerde beleidsmaatregelen een economie in een relatief korte periode in het slop brengen.

Omdat de grote investeringen in infrastructuur gepaard gaan met een invoer van uitrustingsgoederen en bouwmaterialen die onvoldoende wordt gecompenseerd door een grotere export, raakte de handelsbalans van een aantal landen sterk uit evenwicht. Daarenboven verhoogden enkele overheden de niet-productieve uitgaven, zodat ook de overheidsbudgetten tekorten begonnen op te stapelen. Dat probleem wordt nog versterkt door de manke inning van de belastingen. Ghana kwam bijvoorbeeld in de problemen omdat het de salarissen van het overheidspersoneel zowat verdubbelde (voor een deel om historische loonachterstand weg te werken en werk te maken van de corruptiebestrijding).

Deze overheidsuitgaven kunnen als louter consumptief bestempeld worden en bieden niet, zoals bv. investeringen in de infrastructuur, een perspectief van economische groei en jobcreatie. De valuta's van die landen staan momenteel onder sterke druk en sommige onder hen dienden al over te gaan tot een devaluatie, wat op zijn beurt de in euro of dollar uitgedrukte buitenlandse schuld heeft doen oplopen. Een aantal overheden reageerde dan weer goed op het gevaar: Nigeria voerde zelf meteen een aantal overheidsbesparingen door toen de naira weggleed, en ook Ghana werkt sinds begin 2015 aan een oplossing samen met het IMF.

Is er dan een kink gekomen in de economische kabel? Komt deze strategie voor Afrika te vroeg? Zowat alle internationale waarnemers zijn het er over eens dat ondanks de huidige problemen er voor SSA een "point-of-no-return" bereikt is op economisch vlak. Ondanks een tijdelijke vertraging van de groei blijven de langetermijnperspectieven van het IMF en de Wereldbank goed: anders dan in 2013 en 2014 zou de gemiddelde groei in 2015 meer dan 5% bedragen en nog voor het eind van het decennium zou de groei onafgebroken in stijgende lijn gaan.

De Chinese groeivertraging zal de hele wereldeconomie treffen, niet alleen de Afrikaanse. Vooral de Aziatische landen zullen de zwaarste klappen moeten incasseren. In SSA zijn niet alle landen even afhankelijk van China op het vlak van handel en investeringen. Vooral de Afrikaanse exporteurs van fossiele brandstoffen en minerale grondstoffen die nalieten hun economie te diversifiëren zijn kwetsbaar voor de Chinese terugval, maar dat zijn ze lang niet allemaal. De grootste economie van SSA, Nigeria, deed al heel wat inspanningen om in andere sectoren dan olie te investeren en ook haar klanten bevinden zich over de hele wereld.

We mogen de ogen niet sluiten voor het feit dat een aantal Afrikaanse landen op economisch vlak waarschijnlijk minder goed zal presteren in de komende tijd. De "African Economic Outlook 2015" deelt de landen van SSA op in 3 categorieën: exporteurs van fossiele brandstoffen en mineralen, exporteurs van landbouwproducten en netto importeurs van fossiele brandstoffen. De eerste categorie zal te maken krijgen met een groeivertraging, de laatste categorie zou zijn voordeel doen met de prijsverlaging van de ingevoerde brandstoffen (zie verder hoofdstuk 1).

Steeds meer dringt zich de noodzaak op aan een lokale industrie die zelf de Afrikaanse landbouwproducten en grondstoffen kan transformeren. Op die wijze worden meer lokale jobs gecreëerd en krijgt de overheid een basis voor nieuwe belastinginkomsten, die op hun beurt kunnen ingezet worden voor de ontwikkeling van zachte sectoren, zoals onderwijs en gezondheidszorg.

In de wereldeconomie zal Afrika allicht nooit een leidende positie innemen, maar toch voltrekt de groei zich momenteel duurzaam en kondigen zich interessante transitie aan. Deze ontluikende markt ligt momenteel nog open; de posities zijn nog niet ingenomen. Daarom is het belangrijk dat FIT zorgvuldig die opportuniteiten selecteert waar Vlaamse bedrijven en Vlaamse experts op kunnen inspelen.

De nood aan infrastructuur blijft groot in SSA – hij wordt door de Wereldbank geschat op 90 miljard USD per jaar. De multilaterale instellingen hebben zich tijdens de financieringsconferentie in Addis Ababa in september 2015 nog toe verbonden nieuwe middelen te zullen aanboren voor de financiering ervan. Bovendien biedt elke uitdaging nieuwe opportuniteiten: de kans is reëel dat China minder sterk aanwezig zal zijn in SSA in de komende jaren, zowel op het vlak van infrastructuur als in handel en investeringen.

De groei van de bevolking van SSA is een onomkeerbaar demografisch gegeven en de trek van het platteland naar de steden zit er nog in de beginfase. Bovendien vond het voorbije decennium een mentaliteitswijziging plaats in Afrika. De zakenman ziet zichzelf niet langer als louter afhankelijk van zijn buitenlandse partners, maar heeft een groter besef van eigenwaarde gekregen dat hem in een sterkere onderhandelingspositie bracht. Dat brengt met zich mee dat ook het professionalisme in de Afrikaanse zakenwereld toenam.

Vlaanderen is momenteel slechts beperkt aanwezig in Sub-Sahara-Afrika. Onze export naar de regio kende het laatste decennium weliswaar een mooie groei maar FIT beschikt over slechts één eigen vertegenwoordiger in SSA. In een aantal landen worden Vlaamse exporteurs voortgeholpen door een vertegenwoordiger van het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest of het Waalse Gewest, in het kader van de samenwerkingsakkoorden met de gewesten. Verspreid over Afrika zijn veel Vlamingen actief – om er te verkopen of te investeren, als onderzoeker of in het kader van (al dan niet) officiële ontwikkelingssamenwerking – maar weinig actoren zoeken er naar vormen van samenwerking.

Op een seminarie georganiseerd door EY liet een spreker zich ontvallen dat “wie nu een strategie voor heel Sub-Sahara-Afrika ontwikkelt, toont dat hij er niets van begrepen heeft”. Hij richtte zich met deze provocerende uitspraak in de eerste plaats tot een publiek van commerciële verkopers, maar toch toont deze uitspraak aan hoezeer de benadering van Sub-Sahara-Afrika is geëvolueerd in de laatste jaren. Er is duidelijk nood aan nuance en aan differentiatie tussen regio's en landen. Waar men vroeger uitspraken kon doen over het continent in zijn geheel, dient het nu voor een efficiënte aanpak opgedeeld te worden in subregio's zoals West-Afrika, Centraal-Afrika, Oost-Afrika en Zuidelijk Afrika.

Tegen deze achtergrond speelt ook een gewijzigde benadering van de traditionele ontwikkelingssamenwerking. Door de groeivertraging in de OESO-landen houden vele overheden de vinger op de knip. Velen kijken uit naar nieuwe vormen van financiering van wat nu de “ontwikkelingseconomie” wordt genoemd, en vooral naar de rol die de privésector er kan in spelen. “Blended financing” is het nieuwe modewoord, en ook de internationale financiële instellingen spelen in op de trend. Anders dan misschien verwacht werd, zien ook de Afrikaanse overheden brood in deze nieuwe manier van denken. De lage rentes op de

kapitaalmarkten laten hen toe te lenen zonder inmenging in hun beleid, waar de traditionele concessionele leningen bij de ontwikkelingsbanken steeds conditioneel zijn. Voor de financiering van infrastructuur is publiek-private samenwerking populair. Dat ook China infrastructuur financiert zonder humanitaire, ecologische en sociale voorwaarden op te leggen, speelt eveneens een rol.

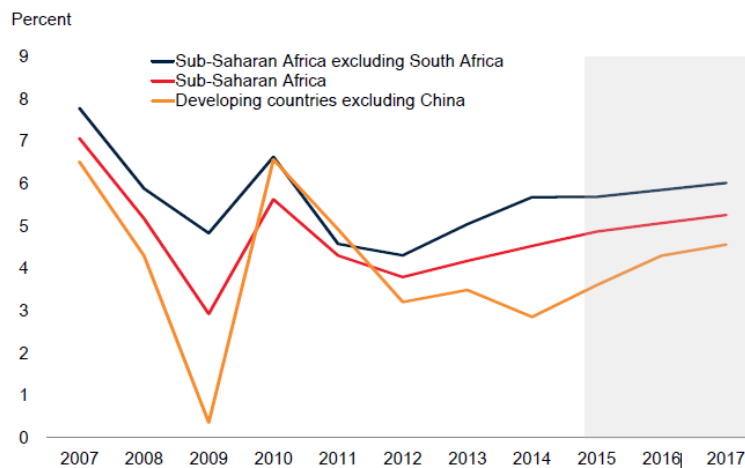
In dit strategiedocument worden een aantal pistes onderzocht die de aanwezigheid van Vlaanderen, en in het bijzonder de Vlaamse bedrijven, in SSA kunnen vergroten. Benchmarking toont aan dat de meeste exportlanden met dezelfde ideeën spelen in hun strategie t.o.v. SSA. Voor elk thema wordt de achtergrond geschetst, wordt nagegaan wat Vlaanderen en FIT doen rond deze thema's en worden een aantal actiepunten voorgesteld. Met uitzondering van het actiepunt omtrent het versterken van het netwerk van economische vertegenwoordigers hebben de meeste voorstellen geen noemenswaardige budgettaire impact: informeren, motiveren en samenwerken kosten geen geld.

# 1 ACHTERGROND

## 1.1 HET SUCCESVERHAAL VAN SUB-SAHARA-AFRIKA

De economische groei die Sub-Sahara-Afrika de laatste jaren optekent (weliswaar met een kleine dip in 2008, als gevolg van de wereldwijde financiële crisis), blijft aanhouden, zo stelt de Wereldbank in zijn “Global Economic Prospects” (halfjaarlijks macro-economisch rapport, editie oktober 2014). Die groei bedroeg 3,7% in 2012, 4,2% in 2013 en nam in 2014 – onder

*Growth was steady in Sub-Saharan Africa in 2014.*



Source: World Bank.

moeilijke omstandigheden – nog lichtjes toe tot 4,5 %. Indien men geen rekening houdt met Zuid-Afrika, overtreft de groei van SSA die van Zuid-Azië en neigt hij naar die van het Verre Oosten. Zuid-Afrika kent een tragere groei omwille van een aantal problemen op het vlak van infrastructuur (energie) en door niet-aflatende sociale conflicten. De groei in SSA beperkt zich niet tot een select groepje landen: een

derde van de landen realiseerde een toename van meer dan 5%. Wel kunnen lokale en regionale conflicten roet in het eten gooien, net zoals de recente ebola-crisis, die een economische impact had die verder strekte dan enkel de landen die rechtstreeks getroffen werden (transportsector, toelevering uit buurlanden, handel over de buurgrenzen, ...). Andere risico's zijn een groeiende volatiliteit op de internationale financiële markten, de tragere groei in een aantal BRIC-landen en ook – in een aantal landen – de oplopende tekorten op de begroting en een onevenwichtige handelsbalans.

De positieve economische cyclus in SSA is zonder twijfel ook het gevolg van de snelle economische groei in China en de grote vraag naar grondstoffen die daarmee gepaard ging. Het waren in de eerste plaats de traditionele olieleveranciers (Nigeria, Angola) en de nieuwe olie- en gas producerende landen (Ghana, Kenia, Tanzania, Mozambique, ...) die daarvan profiteerden, en even later ook de exporteurs van ertsen en metalen (DRC, Zambia, ...). Zowel buitenlandse investeerders als lokale overheden grepen dit momentum aan om meer te investeren in de infrastructuur. Op zijn beurt zorgde dit voor meer economische groei, een stijging van de welvaart, de opkomst van een middenklasse en ook, in sommige landen, voor diversificatie en nieuwe initiatieven op het vlak van landbouw, industrie en diensten.

In een tweede fase ontstond een lokale dynamiek waarbij de vraag naar grondstoffen niet meer de belangrijkste motor is van de groei, maar wel de overheidsbestedingen en een groeiende

private consumptie door een nieuwe klasse zelfbewuste Afrikanen. De Afrikaanse overheden investeren fors in wegen, havens en energie maar ook de private consumptie (verbruiksgoederen, diensten, ...) neemt toe onder invloed van een gestaag opkomende middenklasse (+4,2% in 2013). De groeiende consumptie wordt in de hand gewerkt door lagere interesten en private overschrijvingen uit het buitenland ("remittances"). In 2013 bedroegen deze private geldstromen maar liefst 32 miljard USD.

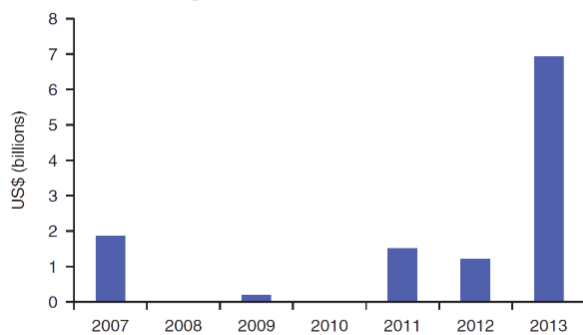
De economische groei gaat bovendien gepaard met gunstige politieke ontwikkelingen in een groot deel van SSA. Met uitzondering van enkele brandhaarden is Afrika democratischer dan aan het eind van het vorige millennium en is het aantal gewapende conflicten gedaald. De overheden voerden over het algemeen een beter macro-economisch beleid en in sommige landen werden structurele hervormingen doorgevoerd die een positieve impact zullen hebben op de economische groei op lange termijn.

Deze positieve ontwikkelingen worden ten slotte ondersteund door de demografische ontwikkelingen. Afrika heeft een jonge bevolking en in de komende decennia zal meer dan de helft van de groei van de wereldbevolking plaatsvinden in Afrika. Dat is niet zozeer het gevolg van het hoge geboortecijfer, maar wel van de hogere levensverwachting. Bovendien gaat deze bevolkingsaanwas gepaard met de opkomst van een middenklasse en de trek naar de steden, die in Afrika nog een aanvang moet nemen.

De grote overheidsinvesteringen en hogere lonen houden meteen ook een risico in. De handelsbalans van de meeste SSA-landen is niet in evenwicht, en de capaciteit om belastingen te innen blijft zwak. Er worden dus schulden opgebouwd en dat maakt deze landen gevoelig voor externe schokken (renteverhogingen op de internationale kapitaalmarkten). Ook dalende grondstofprijzen, als gevolg van een verminderde wereldwijde vraag, vormen een risico.

De sterke groei in investeringen van de laatste jaren heeft ook gevolgen voor de buitenlandse leningen, die niet alleen sterk toegenomen zijn, maar ook van karakter veranderd. De langetermijnleningen van de landen in SSA (met uitzondering van Zuid-Afrika) namen in 2013 bijvoorbeeld met 51% toe tot 41 miljard USD. Dat is drie keer zoveel als in andere ontwikkelingslanden. De helft daarvan werd gevonden bij private ontleners (banken, investeringsfondsen, ...) en van dat deel was twee derde bestemd voor private projecten die door de lokale overheden gegarandeerd worden. Bij de publieke leningen neemt het aandeel van de multilaterale organisaties af (nog 43% in 2013), ten voordele van de bilaterale leningen uit China.

**Figure O.30 Bond Issuance in Sub-Saharan Africa, Excluding South Africa, 2007–13**



Source: World Bank Debtor Reporting System.

Tot acht jaar geleden was de uitgifte van overheidsobligaties beperkt tot Zuid-Afrika. Dat veranderde in 2007, toen ook Ghana een overheidsobligatie uitgaf. Sindsdien hebben de gunstige marktomstandigheden en de hoge opbrengsten de uitgifte van overheidsobligaties in de hand gewerkt, ook bij landen met een hoge schuldgraad. In 2013 alleen al werd op die manier voor 6,9 miljard

USD opgehaald. De leningen zijn in de eerste plaats bestemd voor infrastructuurprojecten en het beheer van de openbare schulden.

Dit alles heeft tot een ware hype geleid in de pers en onder economische commentatoren. Exportbevorderende instellingen wereldwijd schrijven rapporten en werken een strategie uit (zie hoofdstuk 11 over benchmarking). Door die ontwikkelingen staat ook het financieringsmodel van de traditionele ontwikkelingssamenwerking onder druk (zie hoofdstuk 6 over de rol van de private sector in de ontwikkelingssamenwerking).

## 1.2 RECENTE UITDAGINGEN

2014 was een jaar vol uitdagingen voor SSA en zal later wellicht herinnerd worden als een belangrijk scharnierpunt voor de economische maturiteit van het continent. Ondanks de vele tegenslagen (de verdere groeivertraging in Zuid-Afrika, ebola, de opstand van Boko Haram in Nigeria, de daling van de olie- en grondstofprijzen, de afnemende vraag uit China, fiscale onevenwichten in een aantal Afrikaanse landen, ...) nam de **economische groei** nog licht toe in 2014.

Zuid-Afrika bleef lijden onder het energietekort en de mijnstakingen, waardoor de investeringen bleven slabakken. Angola had moeilijkheden met zijn olieproductie, bovenop de dalende prijzen, en ebola trof vooral Guinee, Liberia en Sierra Leone. Ghana bouwde schulden op door een laks fiscaal en budgettair beleid, waardoor de nationale munt, de cedi, op een bepaald ogenblik 40% in waarde was gezakt. De best presterende economieën in 2014 waren Nigeria (ondanks de terreurdreiging), Ivoorkust, Mozambique en Tanzania. Nochtans kwam rond de jaarwisseling ook de nationale munt van Nigeria, de naira, onder druk te staan door de daling van de olieprijs. Opmerkelijk is dat, wanneer Zuid-Afrika niet meegerekend wordt, de gemiddelde groei in SSA meer dan een percent hoger ligt (5,6 % in plaats van 4,5%) dan voor SSA mét inbegrip van Zuid-Afrika.

De groei werd in 2014 vooral gedreven door publieke investeringen in de infrastructuur (havens, energie en transport), de toegenomen landbouwproductie (goede mais- en cacao-oogsten in Zambia, respectievelijk Ivoorkust) en een succesvolle dienstensector (transport, telecommunicatie, financiële diensten in Nigeria, Tanzania, Oeganda, ...). Wel hebben de

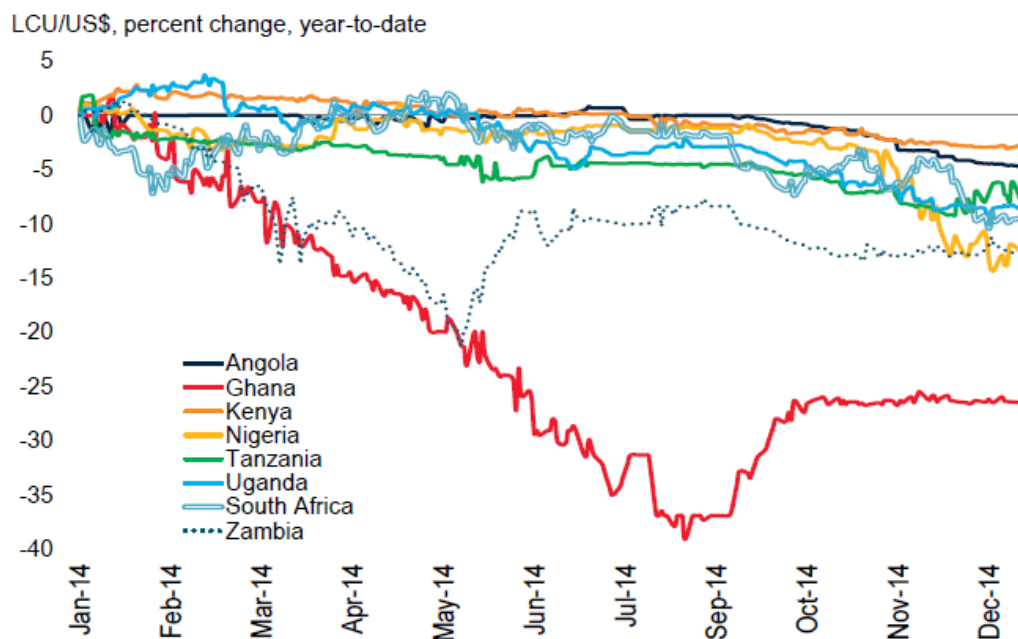
verminderde vraag naar grondstoffen (vooral door de groeivertraging in China) en de bijhorende prijsdalingen een negatieve invloed op de directe **buitenlandse investeringen** en de financiële kapitaalstromen. De geldtransfers in het kader van ontwikkelingssamenwerking, blijven stabiel, maar donoren kijken ook uit naar andere vormen van financiering dan de klassieke ODA (Official Development Assistance). Anderzijds grepen een aantal overheden de lage rentevoeten aan om op de internationale obligatiemarkten leningen aan te gaan voor de financiering van hun infrastructuurwerken. Vooral de overheidsobligaties die werden uitgegeven door Kenia, Ivoorkust en Senegal, kenden succes.

Op **budgettair** vlak presteerden de landen van SSA zeer divers: vooral Nigeria, Senegal en Burkina Faso verhoogden hun inkomsten door belastinghervormingen en sneden tegelijk in hun uitgaven. In Nigeria werden de dalende olieprijsen opgevangen door inkomsten uit de overige sectoren, wat bewijst dat het land een succesvolle diversificatie van zijn economie heeft doorgevoerd. In andere landen was het evenwicht op de begroting dan weer ver zoek om verschillende redenen:

- loonsverhogingen in de overheidssector (Ghana, Kenia en Mozambique);
- grote investeringen in de infrastructuur (Mali, Niger, Oeganda);
- lagere inkomsten door een verlaging van de productie en een verlaging van de grondstofprijzen (Angola).

Met een gemiddelde van 30% van het BNP blijft de gemiddelde schuldgraad beheersbaar. Landen als Ghana, Niger, Mozambique en Senegal zouden echter in de gevarenzone kunnen

*The region's major currencies depreciated against the U.S. dollar.*



Sources: Bloomberg and World Bank.

komen, zeker als ze niet-concessionele leningen blijven aangaan. De druk wordt nog hoger in combinatie met tekorten op de lopende rekening (Ghana, Kenia, Zuid-Afrika, Namibië).

De meeste **munten** van SSA verzwakten tegenover de USD, vooral als gevolg van de dalende grondstoffenprijzen. De Nigeriaanse naira en vooral de Ghanese cedi kwamen zwaar onder druk. De Nigerianen devalueerden hun munt, terwijl de Ghanezen een strenger fiscaal en monetair beleid uitwerkten, zodat beide munten nu gestabiliseerd zijn.

### 1.3 DE KWETSBAARHEID VAN SSA VOOR DE CHINESE GROEIVERTRAGING



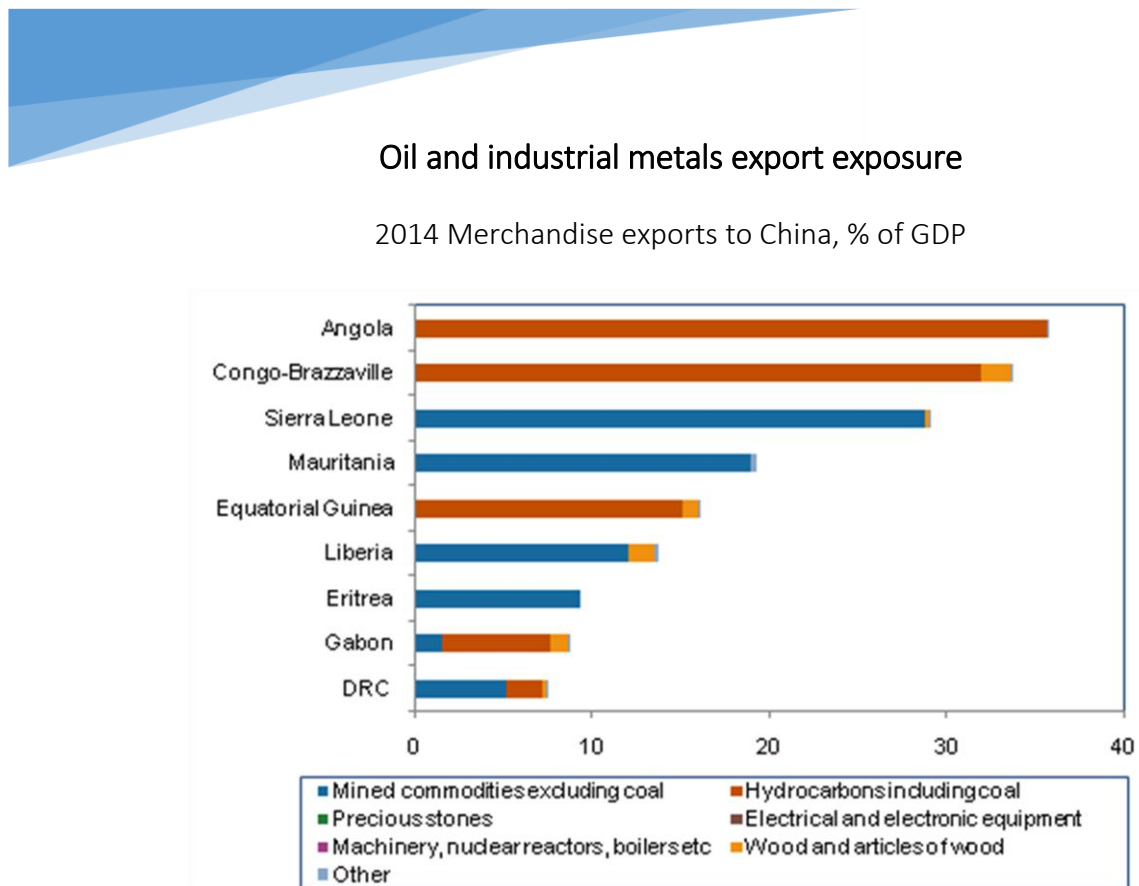
Bron:

BMI, International Trade Centre, 2/9/2015

Net nu SSA te maken heeft met de wereldwijde daling van de grondstofprijzen, bleek in de gebeurtenissen van augustus 2015 dat de Chinese groeivertraging ernstiger zal zijn dan vermoed. De munten van een aantal landen van SSA met een belangrijke export naar China kwamen al eerder dat jaar onder druk (Zuid-Afrika, Angola en Zambia en door de devaluatie van de Yuan komen ze nog meer onder druk. Maar de effecten zullen verder gaan dan de waardevermindering van de munten: ook hun export en de buitenlandse investeringen zullen onder druk komen.

Wat export betreft (gemeten naar % van het BNP) zijn Angola, Congo-Brazzaville en Sierra Leone het kwetsbaarst. Voor Angola vertegenwoordigt de export naar China 35,7% van het

BNP! Het minst kwetsbaar op dat vlak zijn Mozambique (1,7% van het BNP), Swaziland en Somalia. Naar volume gemeten vertegenwoordigen Angola, Zuid-Afrika, de DRC, Congo-



Bron: BMI, International Trade Centre, 2/9/2015

Brazzaville en Equatoriaal Guinea 75% van de export van SSA naar China. De export van minerale brandstoffen vertegenwoordigt 45% van de export van SSA naar China en liefst 84% als met Zuid-Afrika geen rekening wordt gehouden. De prijzen voor olie en metalen zal de komende jaren niet opnieuw stijgen volgens de meeste waarnemers. Angola heeft wel het voordeel dat de samenstelling van zijn ruwe olie erg gewild is bij de Chinese raffinaderijen.

Een rapport van het IMF schat dat een daling van de groei van de binnenlandse investeringen in China overeenstemt met een daling van 0,6% van de groei van SSA's export. De daling van die binnenlandse investeringen in China is geen toeval, maar maakt deel uit van het beleid van de Chinese overheid, dat de focus wil verleggen naar een groei die wordt aangedreven door de Chinese consumenten. SSA is nochtans bijzonder afhankelijk van de handel met China: het land vertegenwoordigt 16% van zijn export en de laatste twaalf jaar steeg de export naar dat land met gemiddeld 30% per jaar. Voor de exporteurs van olie en metalen zal de Chinese groeivertraging het grootste effect hebben.

De kwetsbaarheid van SSA op het vlak van buitenlandse investeringen in dit verband is minder groot dan voor haar export. Europa, de Verenigde Staten en Japan zouden instaan voor

ongeveer 41% van de buitenlandse investeringen in SSA (hoewel het moeilijk is om hier betrouwbare statistieken over te vinden). China zou met een totaal van 24 miljard USD ongeveer 7% voor zich nemen, maar een groei leek tot voor kort aannemelijk door de grote beschikbaarheid van kredieten, de bereidheid om risico's te nemen en de lange termijnen voor de investeringen.

Aan dat tijdperk schijnt een einde te zullen komen door de sterke val van de beurskoersen in China (Shanghai, Shenzhen en Hongkong). De Chinese investeringen werden tot nu toe voor een groot deel gefinancierd door ontwikkelingsgeld via het "China-Africa Development Fund" (CADF). In Zambia en Mauritius bestaan Chinese Economische Zones in en met Nigeria, Tanzania, Liberia en Kaapverdië werd er overlegd over de creatie van zulke zones.

Het is niet onmogelijk dat het CADF Chinese investeringen in infrastructuur in SSA zal blijven ondersteunen, nu er in het thuisland minder geld voor zal vrijgemaakt worden. Anderzijds beroepen de overheden van SSA zich de laatste tijd minder op Chinese kredieten en richten zich bij privatiseringen direct tot de private sector door het uitschrijven van transparante aanbestedingen.

FIT dient de individuele kwetsbaarheden van de landen in SSA op te volgen, waarbij vooral de exporteurs van natuurlijke grondstoffen in het oog moeten worden gehouden. Zambia is bijvoorbeeld erg kwetsbaar enerzijds door de daling van de koperprijs en anderzijds door de vermindering van de Chinese investeringen, en Zuid-Afrika zal in een al moeilijke context af te rekenen hebben met de daling van de prijs voor ijzererts. Exporteurs van cacao hebben dan weer goede vooruitzichten, aangezien de prijs voor dat product lijkt te zullen ontsnappen aan de daling van de grondstoffenprijzen. Vooral Ivoorkust lijkt aan de Chinese crisis te zullen ontsnappen, ook al vanwege een hervormingsgezinde regering.

#### **1.4 GEMATIGD POSITIEVE VOORUITZICHTEN**

De Wereldbank en het Internationaal Monetair Fonds verwachten echter geen harde landing – de groei zou vanaf 2016 opnieuw toenemen. De Wereldbank verwacht een groei van de globale economie van 2,8% in 2015 en 3,2% in 2016 en 2017. De rente zou verhogen in de Verenigde Staten, waardoor er de kapitaalstromen naar de ontwikkelingslanden verminderen. De dollar nam in waarde toe tegenover de meeste munten, ook die van de ontwikkelingslanden. De buitenlandse schuld in dollar gaat hierdoor op heel wat landen wegen. De lagere olieprijzen blijven druk zetten op de olie-exporterende landen. In SSA is het voordeel van de sterke dollar op de competitiviteit eerder beperkt omdat een groot deel van de handel zich tot de eurozone beperkt.

De groei in SSA blijft op peil dankzij investeringen in de infrastructuur, landbouw en dienstensector, die een tegengewicht vormen voor de lage grondstoffenprijzen. De Wereldbank voorspelt vanaf 2016 opnieuw een lichte stijging van de groei. Toch zijn de prestaties van de landen onderling sterk verschillend. Goed bestuur wordt een kritische factor, nog meer dan vroeger. Overheden die een goed monetair en fiscaal beleid voeren, investeren

in infrastructuur en de economie diversifiëren zullen het verschil maken. Business Monitoring International, juni 2015:

*In a context of weak commodity prices, sustained currency depreciation and rising global interest rates, the consequences of poor fiscal management will be magnified for many Sub-Saharan African (SSA) countries over the next few years. While large fiscal deficits are nothing new to the region, the cost of raising and servicing this debt will become increasingly costly as governments rely more heavily on non-concessional lending. Faced with a more challenging fiscal environment, we believe SSA governments will have fewer margins for error if they are to avoid substantive deterioration in their budget balances and their sovereign credit profiles.*

*For many Africa Eurobond investors, concerns over fiscal mismanagement may have been over-looked during the manic hunt-for-yield years. However, with Fed tightening looming, we believe it is something that will be taken increasingly seriously by investors and reflected in Eurobond performance. Ghana's fall from grace is illustration, if it were needed, that such issues are far from 'theoretical' and can push a once thriving economy towards a credit event.*

Enkele voorbeelden van budgettaire tekorten, schuldratio's en tekorten op de handelsbalans (BMI, juni 2015):

|             | <b>Fiscal<br/>Balance, % of<br/>GDP</b> | <b>Total external<br/>debt, % of GDP</b> | <b>Current<br/>balance, % of GDP</b> | <b>account<br/>balance, % of GDP</b> | <b>Fiscal<br/>revenue, % of<br/>GDP</b> |
|-------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------|
| Ivory Coast | -3.4                                    | 40.5                                     | -0.6                                 |                                      | 21.0                                    |
| Tanzania    | -4.1                                    | 31.7                                     | -8.7                                 |                                      | 12.9                                    |
| Uganda      | -6.0                                    | 21.1                                     | -9.0                                 |                                      | 15.2                                    |
| Rwanda      | -6.1                                    | 29.2                                     | -10.4                                |                                      | 21.7                                    |
| Zambia      | -6.2                                    | 22.7                                     | -3.0                                 |                                      | 20.0                                    |
| Ghana       | -7.5                                    | 58.7                                     | -11.8                                |                                      | 17.4                                    |
| Kenya       | -7.8                                    | 27.1                                     | -6.0                                 |                                      | 20.7                                    |

*Note: Figures are end-2015 forecasts. Source: BMI*

De daling van de olieprijs (nog steeds een gecumuleerde daling van meer dan 50!) komt vanzelfsprekend hard aan bij de olie-exporterende landen als Nigeria, Angola, de Republiek Congo (Brazzaville) en Gabon, en in mindere mate bij een aantal kleinere en nieuwe olie-exporterende landen. De daling van de grondstofprijzen is dan weer slecht nieuws voor o.m. de DRC, waar vooral de daling van de koperprijs met argusogen wordt gevolgd. Er zijn vanzelfsprekend daarbij niet enkel verliezers. De netto-importeurs van olie- en gasproducten en in mindere mate van grondstoffen, hebben er dan weer alleen maar baat bij. Vooral in Oost-Afrika (Kenia, Tanzania, Rwanda, ...), landen waar de olieprijs niet gesubsidieerd wordt, zullen consumenten en ondernemingen hiervan profiteren en wordt verwacht dat de inflatie zal afnemen.

In de "Global Economic Prospects 2015", een publicatie van de Wereldbank, stelt Directeur Ontwikkelingsvooruitzichten bij die instelling Ayhan Kose het als volgt:

*“For policymakers in oil-importing developing countries, the fall in oil prices provides a window of opportunity to undertake fiscal policy and structural reforms as well as fund social programs. In oil-exporting countries, the sharp decline in oil prices is a reminder of significant vulnerabilities inherent in highly concentrated economic activity and the necessity to reinvigorate efforts to diversify over the medium and long term.”*

De daling van de olieprijsen is niet enkel het gevolg van de wereldwijde groeivertraging, en dan vooral die van China, maar ook van de productie van schaliegas en schalieolie (LTO) in de Verenigde Staten. De invoer van olie door de VS uit Afrika is sterk gedaald, en het land voert zo goed als geen gas meer in. Ook China zou starten met de ontginning van schaliegas, wat hun invoer zou doen dalen met 30 à 40 % tegen 2020. Nigeria en Equatoriaal Guinea worden momenteel het meest getroffen als gevolg van de lagere vraag naar natuurlijk gas, Nigeria, Angola en de Republiek Congo (Congo Brazzaville) dan weer als gevolg van de verminderde vraag naar olie. Indien China even succesvol is als de VS bij de ontwikkeling van schaliegas en – olie, dan zou dat een verlies van 32 miljard USD per jaar kunnen betekenen voor Sub-Sahara Afrika.

In heel wat landen geeft de overheid te veel uit (Ghana, Zambia, ...). De grote budgettaire tekorten maken deze overheden kwetsbaar voor inflatie en muntontwaarding. Deze overheden moeten dan de balans zien te vinden tussen lage intrestvoeten om de economie aan te zwengelen en hoge intrestvoeten om de inflatie te bedwingen. In een aantal landen wordt een tekort op de handelsbalans opgevangen door een sterke stijging van het toerisme (Rwanda, Kaapverdië, de Seychellen en Zimbabwe).

De recente sterke economische groei in SSA was tot nu toe voor een deel te danken aan de lage rentes op de internationale financiële markten. Een aantal overheden leent niet enkel meer aan concessionele intrestvoeten, maar doet ook beroep op de internationale spelers aan markrenten door de uitgifte van overheidsobligaties (euro-obligaties). Dat maakt deze landen bijzonder kwetsbaar voor plotse rentestijgingen op de internationale markten. Vooral Zuid-Afrika zou hierdoor getroffen worden, aangezien het zijn handelsbalans financiert door tijdelijke kapitaalstromen. Ook in andere landen met budgettaire tekorten en/of tekorten op de handelsbalans of lopende rekening (Ghana, Nigeria, Zambia, ...) zou de lokale munt meteen onder zware druk komen en de inflatie omhoog jagen.

De groeivertraging in China en in mindere mate in de landen van de OESO vormt een ander risico die door de verminderde exportmogelijkheden vanuit SSA de lokale munten verzwakt. In mei 2015 voerde China jaar-op-jaar 17,6% minder in. Voor Zuid-Afrika is China een van de belangrijkste exportmarkten (9,5% van zijn export). Die export bestaat vooral uit erts en metalen, in het bijzonder chroom (waarvan China overigens nog grote voorraden opgeslagen heeft). De recente forse daling van de beurzen in China zou het vertrouwen van de ondernemingen daar verder kunnen aantasten en tot een veel voorzichtiger aankoop- en investeringsbeleid kunnen leiden. Belangrijker nog is de devaluatie van de Chinese Yuan in augustus 2015. Die zorgt immers voor een waardevermindering van de USD, die op zijn beurt de Afrikaanse munten zwaar onder druk zet.

In landen zoals DRC, Mauritanië, Mozambique, Niger, Tanzania en Zambia vertegenwoordigen metalen zoals ijzer, aluminium, zilver, goud en koper een groot deel van de export en van de aantrekkingskracht voor buitenlandse investeerders. Een daling van de grondstoffenprijzen is het meest schadelijk voor olie-exporterende landen die nalieten hun economie te diversifiëren (Angola, Republiek Congo, ...). Anderzijds zouden landen als Eritrea, Ivoorkust, Kenia, Niger en Senegal een eerder positief effect op hun handelsbalans ondervinden door de lagere prijzen.

De overheden met een slecht fiscaal beleid en onverantwoorde uitgaven lopen een groot risico op tekorten, verzwakkende munten en inflatie. In landen als Ghana, Senegal en Zambia is de druk op de overheid groot om de lonen te verhogen en om uitgaven te doen die geen rechtstreekse invloed hebben op de economische groei. De meeste landen met een deficit zitten niet in die situatie omwille van investeringen in de infrastructuur, maar omwille van een ontsporing van de lopende uitgaven. Het heroriënteren van de uitgaven naar investeringen in vooral transport en energie zal de economische groei integendeel ten goede komen.

In een aantal landen of regio's vormt de veiligheidssituatie een probleem. Het conflict in Zuid-Soedan verstoort de handelsstromen in Oost-Afrika. Een heropflakking van de rebellie in de Centraal-Afrikaanse Republiek en de blijvende onstabiliteit in het Oosten van de Democratische Republiek Congo, hebben hetzelfde negatieve effect in Centraal-Afrika. De opstand van Boko Haram in het Noordoosten van Nigeria is nefast voor de landbouwproductie daar, verhoogt het onveiligheidsgevoel in de hoofdstad Abuja, geeft het land een negatief imago en dreigt over de grenzen van Niger en Kameroen uitbreiding te nemen. Islamitische groeperingen en woestijnvolkeren opereren over de grenzen heen in de Sahara en verstoren er de ontwikkeling van handelsroutes (Mali en buurlanden in de Sahel). Wat de overheden van deze landen aan veiligheid uitgeven, kunnen ze niet uitgeven aan de verbetering van de infrastructuur.

De gevolgen van de recente heropflakking van ebola en een uitbreiding naar andere landen, wordt verder in deze studie behandeld (hoofdstuk 2.4). De voornaamste consequenties zouden een ernstige groeivertraging en een afname van de (landbouw- en mijn)productie in de getroffen landen zijn. Daarnaast speelt een gebrek aan vertrouwen bij de internationale investeerders en toeristen een rol. Een land als Senegal, waar nog niemand besmet werd, kende een sterke daling van het toerisme. Onlangs werd de visumplicht voor inwoners van Westerse landen opnieuw afgeschaft in de hoop dit tegen te gaan. Een uitbreiding van de epidemie naar Ghana en/of Senegal zou nefast zijn, aangezien deze landen de transport hub van de regio zijn, wat de handel en de toelevering de andere landen van de regio eveneens in gevaar zou brengen.

Hoewel de buitenlandse investeringen en financiële transfers niet toenamen vorig jaar, blijven de meeste waarnemers optimistisch op de middellange en lange termijn. Ze wijzen daarvoor op de toename van de interregionale handel, de investeringen in de infrastructuur, de economische diversificatie in een aantal landen (Nigeria!) en het opkomen van de middenklasse in SSA. De groei van de private consumptie blijft stevig. Die trend wordt versterkt door de groei van de geldtransfers door de diaspora in het buitenland en door het feit dat de inflatie in de meeste landen onder controle blijft (met uitzondering van Ghana en Zuid-Afrika). Ook de

overheidsbestedingen blijven toenemen in de meeste landen van SSA. De vraag naar kapitaalgoederen zal daarom stevig blijven.

## 2 FIT-STRATEGIE

---

### 2.1 METEN IS WETEN

Hoewel Sub-Sahara-Afrika weinig bekendheid geniet, 49 landen telt en gekenmerkt wordt door een grote diversiteit, laat de beschikbare informatie toe om het belang van de individuele regio's en landen te analyseren en om daar een strategie op af te stemmen. De statistieken die worden verzameld door internationale organisaties zijn vrij betrouwbaar omdat ze er de zwakke schakels van kennen en zelf de modernisering van die statistiekdiensten ondersteunen, en FIT zelf beschikt over heel wat gegevens met betrekking tot de Vlaamse bedrijven die er actief zijn of belangstelling voor tonen.

Een moeilijkheid is wel dat er heel wat indexen bestaan die elk vanuit hun eigen invalshoek een eigen methodologie hanteren. Die indexen worden door derden als basis gebruikt zonder de methodologie of de precieze betekenis van de indicatoren te bestuderen. Dat maakt een interpretatie en weging van de indicatoren moeilijk. In het slechtste geval wordt dat resultaat dan opnieuw gebruikt voor de samenstelling van weer andere indexen. Kort gezegd: het is moeilijk om door het bos de bomen te zien. Een goed voorbeeld is de index inzake "Doing Business" van de Wereldbank. Die index is zeer belangrijk voor wie in een bepaald land wil investeren, maar minder voor exporteurs. Voor die laatste groep is het criterium "douaneformaliteiten", één van de elf criteria, het enige belangrijke criterium.

Het is noodzakelijk om de objectieve macro-economische statistieken als basis te nemen bij de rangschikking van landen naar hun belang als afzetmarkt, maar voor het ontwikkelen van een langetermijnstrategie is het ook aangewezen de indexen voor "goed bestuur" in het oog te houden. De overheden van SSA dienen immers met beperkte financiële middelen hun infrastructuur te verbeteren en het klimaat te scheppen voor de uitbouw van een productieve economie (niet enkel gebaseerd op de export van grondstoffen). Eveneens moeten ze met die krappe middelen werken aan een inclusieve maatschappij, met onderwijs en volwaardige jobs voor het grootste deel van de bevolking.

De aandacht die een Afrikaanse overheid heeft voor goed bestuur, kan een indicatie zijn voor de toekomstige positieve of negatieve economische ontwikkeling van een land. Ook "goed bestuur" kan echter niet los gezien worden van de meer objectieve factoren: vooreerst is een score voor "goed bestuur" voor een deel gebaseerd op perceptie, en bovendien is de economische ontwikkeling van een land ook afhankelijk van externe factoren (grondstoffenprijzen, vraag uit andere landen, grensoverschrijdenden conflicten, ...).

De meest omvattende index voor goed bestuur is de "Country Policy and Institutional Assessment" (CPIA) van de Wereldbank, die rekening houdt met de criteria die ook andere indexen hanteren (Transparency International, IMF, Doing Business, Mo Ibrahim). De CPIA verzamelt ze allemaal, voegt er nog criteria aan toe en past een goed uitgebalanceerde weging toe. In de resultaten valt op dat kleine economieën vaak transparanter zijn dan grote economieën, en dat ook de aanwezigheid van natuurlijke rijkdommen de transparantie niet

bevorderd. Grote economieën zijn vaak complexer, en hebben een groter aantal bestuursniveaus die elk een risico op corruptie en inefficiëntie inhouden, en meestal onderling ook niet goed samenwerken.

Naast het potentieel is ook de belangstelling van de bedrijven van belang. De reële exportcijfers kunnen daarbij een indicatie geven van die belangstelling, maar ze volstaan niet. Ook het aantal aangevraagde subsidies en aan FIT gestelde vragen dienen in rekening genomen te worden. En zelfs dan blijft er een grijze zone: grote bedrijven komen niet in aanmerking voor een subsidie en hebben vaak ook weinig ondersteuning van FIT nodig. Deze lacune zou kunnen opgevangen worden door een enquête te houden onder alle bedrijven.

FIT beschikt over een eigen methodologie op basis van een mix van parameters die een landenrangschikking als resultaat geeft, en die de basis vormt voor de optimalisering van het buitenlandse netwerk. Hierin zijn verschillende data opgenomen, zowel externe (bv. BBP, exportcijfers, ... ) als interne (bv. aantal vragen, subsidiedossiers, ... van Vlaamse ondernemingen per land). Deze oefening wordt jaarlijks herhaald. Voor Afrika zijn echter bijkomende factoren van belang, zoals bijvoorbeeld "goed bestuur" (zoals hierboven toegelicht). En als het nodig is om personeel naar een land te sturen, zal men ook moeten rekening houden met de levensduurte. Die staat soms in omgekeerde verhouding tot de welvaart van de lokale bevolking. Immers, de "expatriate" heeft in een land met moeilijke levensomstandigheden extra behoefte aan comfort, veiligheid, gezonde levensomstandigheden en voeding. De faciliteiten zijn meestal voorhanden, maar het prijskaartje is navenant.

Een betrouwbare landenrangschikking is belangrijk voor zowel FIT als voor de bedrijven. FIT dient er zich op te baseren voor haar strategie met betrekking tot de optimalisatie van haar netwerk en de uitwerking van haar actieplannen. Voor de bedrijven is het een *eerste indicatie* over de voor haar potentieel interessantste markten. Die input moet nog aangevuld worden met analytische overzichten en sectorale rapporten.

Interne data over bijvoorbeeld subsidiedossiers voor Afrikaanse landen hangen sterk samen met de vraag of er in dat jaar door FIT een zending werd georganiseerd naar het land in kwestie. Verder worden de exportcijfers naar bepaalde landen vaak volledig vertekend door de trafiek van één product, dikwijls via de haven van Antwerpen, waarbij de Belgische oorsprong niet eens zeker is. Vooral de export van geraffineerde olie en tweedehandswagens geeft voor sommige markten een vertekend beeld. Evenzeer is het niet zeker dat het land waarheen de goederen worden verscheept ook de eindbestemming is. Zo mag bijvoorbeeld betwijfeld worden of Togo daadwerkelijk de grootste Vlaamse exportmarkt is in SSA en is Lomé waarschijnlijk eerder een transithaven naar andere bestemmingen in West-Afrika.

**Actie 1** Bij de toepassing van de methodologie in het kader van de optimalisatie van het buitenlandse netwerk en bij het opstellen van de jaarlijkse **actieplannen** van FIT voor SSA, dient rekening gehouden met een aantal specifieke parameters voor Afrika (goed bestuur, veiligheid, levensomstandigheden voor Westerlingen, kost, ...). Voor de parameters met betrekking tot

goed bestuur kunnen een aantal bestaande indexen van internationale organisaties en stichtingen als basis genomen worden (CPIA van de Wereldbank en Mo Ibrahim index).

**Actie 2** Ten behoeve van Vlaamse exporteurs moet er een **online-tool** ontwikkeld worden voor het vergelijken en selecteren van potentiële markten in SSA, met inbegrip van een gebruiksvriendelijke handleiding. De exporteur moet zelf bestemmingen kunnen vergelijken per land, en zelf de weging van de verschillende indicatoren kunnen wijzigen naargelang van zijn sector of intenties (export, PPS, investering, ...).

**Actie 3:** FIT zal nagaan welke informatie reeds beschikbaar is over de **perceptie van de Vlaamse ondernemingen met betrekking tot SSA** binnen de data die gebruikt zijn voor de EXPORTbarometer. Eventueel kan FIT in een volgende bevraging een aantal extra vragen stellen aan bedrijven dat SSA voor hen belangrijk is. De bedoeling is een dieper inzicht te krijgen in de opportuniteiten, de regionale voorkeuren en de hinderpalen die ze ondervinden op deze markten.

## 2.2 SAMENWERKING TUSSEN VLAAMSE BEDRIJVEN EN INSTELLINGEN STIMULEREN

De Vlaamse overheid ondersteunt de samenwerking tussen overheid, onderwijsinstellingen en bedrijven in clusterverband. Sedert kort verschuift de focus van kennis naar vermarkting van die kennis, en komt ook de internationalisering centraal te staan. Ook in SSA is technologische vernieuwing van belang en is er nood aan innovatieve oplossingen. Het is voor FIT van belang de bedrijven die naar SSA te stimuleren om samen te werken in clusterverband en hen de weg te tonen naar de nieuwe instrumenten die de Vlaamse overheid heeft uitgewerkt om die samenwerkingsverbanden te ondersteunen.

Het biedt heel wat voordelen om bedrijven in tijdelijke samenwerkingsverbanden te groeperen rond een thema (bv. water) of project (bv. het Suez-kanaal). Een evident voordeel is dat er kennis en ervaringen uitgewisseld kunnen worden, waardoor er een beter inzicht ontstaat in het zakendoen in Afrika. Door deze informatie-uitwisseling kan op termijn ook per sector in kaart gebracht worden welke landen van SSA belangrijk zijn (zoals bijvoorbeeld de AWDC dat al deed voor de diamantsector).

Zo mogelijk nog belangrijker is de creatie van een gemeenschappelijk platform voor projecten in Afrika, om zo meer gewicht in de schaal te kunnen leggen bij de internationale financiële instellingen en de overheden. Een groep van bedrijven krijgt gemakkelijker gehoor dan een individueel bedrijf, vooral als er samenwerking is rond een bepaald project en als er complementaire oplossingen aangeboden worden, al dan niet met ondersteuning (financieel of technisch) van de federale, Vlaamse of lokale overheid. Het is voor een overheid nu eenmaal gemakkelijker om haar aankopen te bundelen in grotere loten dan om vele kleine aanbestedingen uit te schrijven voor aparte items. Het vraagt van de kant van de leveranciers wel enig organisatietalent om het volledige lot in één keer te kunnen leveren.

Men kan bedrijven samenbrengen die in een bepaalde **regio** actief zijn, of men kan bedrijven groeperen rond een specifieke sector, een thema of een project. De eerste taak lijkt eerder weggelegd voor kamers van koophandel en business clubs. Tot nu toe bestaan er in België/Vlaanderen enkel overkoepelende organisaties voor het hele continent (de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel voor Afrika, de Caraïben en de Pacific, CBL-ACP in Brussel en de Business Club Afrika van VOKA Antwerpen). De kamers van koophandel die zich beperken tot één afzetmarkt, zijn in Afrika zelf gevestigd (Zuid-Afrika, DRC, Ivoorkust). Subregionale kamers bestaan nog niet, hoewel daar eigenlijk nood aan is. De CBL-ACP werkt wel in “regional chapters”.

Het samenbrengen van bedrijven rond een bepaalde **sector** of thema is minstens zo belangrijk. Vooral de ontwikkelingsgerichte sectoren komen in aanmerking voor samenwerking (landbouw, voedselveiligheid, onderwijs, gezondheid, energie, transport, waterwerken, ICT, financiële en andere diensten die zich op deze sectoren enten). De Vlaamse federaties zouden hier een rol kunnen spelen, maar hebben – op een enkele uitzondering na – weinig belangstelling voor Sub-Sahara-Afrika, zoals ook blijkt uit de jaarlijkse werkraden van FIT. Daarvoor zijn er enkele redenen:

Het potentieel van SSA is vrij recent en trekt nog niet hun aandacht.

- SSA gaat nog steeds gebukt onder het imago van een onderontwikkelde, financieel behoeftige en onveilige regio. De recente ebolacrisis en de burgeroorlog in Noordoost-Nigeria hebben dat imago niet bijgesteld, integendeel.
- Het is niet eenvoudig om binnen één sector een groep van bedrijven met belangstelling voor SSA samen te brengen, die dan ook nog groot genoeg is om betekenisvol te zijn.
- De benadering van ontwikkelingslanden vergt dikwijls samenwerking tussen verschillende sectorfederaties; bij de uitvoering van een project dienen bedrijven uit verschillende sectoren samen te werken (creëren van samenwerkingsverbanden) om tot een totaaloplossing te komen.

In de watersector bestaan initiatieven om op sectoraal vlak samen te werken, zowel in Nederland als in Vlaanderen. Het “Netherlands Water Partnership” is een kennispool voor al wat water betreft, of het nu gaat om watervoorziening, -zuivering, irrigatie, dijken of transport. Specifiek voor ontwikkelingslanden biedt het samenwerkingsverband ondersteuning vanuit tal van platformen. Niet alleen werken daarbij verschillende federaties samen: ook de onderwijssector en ontwikkelingssamenwerking worden bij het partnerschap betrokken. Het Vlaams Partnerschap Water voor Ontwikkeling ([VPWvO](#)) is iets bescheidener van opzet en concentreert zich vooral op watervoorziening en –zuivering.

Wellicht bestaan er in Vlaanderen nog andere netwerken, zij het wat minder geïnstitutionaliseerd. Aan de Vlaamse havenbedrijven zijn heel wat ondernemingen gerelateerd, ook bedrijven met een activiteit in Afrika. De focus van de [Port of Antwerp International](#), (PAI) ligt naar eigen zeggen op de groei regio's, waartoe het ook Afrika rekent. Aangezien de haven van Antwerpen geregeld activiteiten en events organiseert met betrekking tot Afrika, kent het de bedrijven (bv. Katoennatie, Sea-Invest, Mareco, Shipex, Remant, Comexas, ...) die goede contacten hebben in SSA. Ook Brussels Airlines heeft met zijn lokale kantoren heel vaak een goed zicht op de risico's en opportuniteiten van de markten en de Vlaamse/Belgische bedrijven die er actief zijn.

Via de projectfinanciering die FIT tot 2015 hanteerde, kunnen mogelijke aanzetten tot samenwerkingsverbanden tussen bedrijven teruggevonden worden. Zo diende de Orde van Raadgevende Ingenieurs ([ORI](#)), de brancheorganisatie van advies- en ingenieursbureaus in België, een aanvraag in voor watergebonden urbanisatieprojecten in Mozambique. De motivatie wordt als volgt geformuleerd in het aanvraagformulier:

*“Gezien het complexe en multidisciplinaire karakter (urban development, hernieuwbare energie, milieu, mobiliteit, waterbouwkunde, logistiek, climate change, ...) is het belangrijk om zich daarvoor te groeperen zodanig dat er een Vlaams samenwerkingsverband tot stand komt die multidisciplinaire expertise integreert om zodoende tot een vergelijkbaar niveau van expertise komt met de grote internationale advies- en ingenieursbureaus . Hiertoe heeft ORI het initiatief genomen een groep van advies- en ingenieursbureaus samen te brengen.*

*Met dit initiatief wordt -naar het voorbeeld van onze Europese buurlanden voor het eerst de Vlaamse hoogwaardige expertise op dit domein gezamenlijk voorgesteld, aangeboden en internationaal geëxploiteerd –mede geruggesteund door de Vlaamse overheid. De diensten die we in deze cluster aanbieden zijn voornamelijk gericht op de lokale overheden als klant. In veel gevallen worden de projecten gefinancierd en gegund via een beoordelingscommissie samengesteld uit vertegenwoordigers van de lokale overheid en van de multilaterale financieringsinstellingen (zoals Wereldbank, African Development Bank, ...).*

*Daarom is “business to business” hier te vertalen als contacten met de financierende instelling en met de lokale overheid.”*

Momenteel vindt bij FIT een denkoefening plaats om binnen de hervormde subsidies en financieringsmechanismen samenwerkingsverbanden van bedrijven rond een project of totaaloplossing te ondersteunen. Deze aanpak zou hierin kunnen passen en aansluiten op de ondersteuning voor clusters van de Vlaamse overheid.

**Actie 4:** Tijdens de werkraden van FIT moeten de bestaande **beroepsfederaties** worden gesensibiliseerd voor SSA en gestimuleerd om deel te nemen aan zendingen naar SSA. Er moet een inspanning worden geleverd om het imago van SSA bij de federaties te verbeteren. De federaties moeten er toe worden aangezet om tot totaaloplossingen te komen, door samenwerking rond welbepaalde projecten. Energie, logistiek, water, landbouw, gezondheid en bouw liggen voor de hand. FIT kan dan op zijn beurt inschatten voor welke sector-land combinaties de grootste belangstelling bestaat, en de informatieverstrekking hier op afstemmen.

**Actie 5:** Wanneer de federaties daar niet toe komen, kan FIT zelf bedrijven sensibiliseren rond een project, totaaloplossing of doelgroep van klanten. De formule die FIT eerder toepaste met de “ronde tafel gezondheid” kon op veel bijval rekenen en is een goed startpunt. FIT kan tijdelijke samenwerkingsverbanden stimuleren, bijvoorbeeld rond de projecten van de multilaterale instellingen, die op termijn kunnen uitgroeien tot permanente **samenwerkingsverbanden**. Er moeten sterke trekkers gezocht worden per groep (bv. havens en baggeraars, die een hele resem aan logistieke bedrijven met zich meetrekken). Tijdens de exportbeurs in 2016 kan er rond dit thema een seminarie of ronde tafel georganiseerd worden.

## 2.3 OPBOUW VAN DE INFRASTRUCTUUR VAN SSA MET HULP VAN DE INTERNATIONALE FINANCIËLE INSTELLINGEN

De internationale financiële instellingen bezitten een schat aan informatie die bij onze ondernemingen, maar ook bij FIT, vooralsnog onvoldoende gekend is. Het gaat om landenstudies, sectorale studies, akkoorden, wetgeving, statistieken en investerings- en handelsmogelijkheden. Deze verdienen binnen FIT, maar ook daarbuiten (federaties, platformen van bedrijven, individuele bedrijven, ...), meer aandacht, temeer omdat het grootste deel van deze informatie gratis beschikbaar is.

Bijna al deze instellingen schrijven in meer of mindere mate aanbestedingen uit voor bedrijven en opdrachten voor consultants. Terwijl de aanbestedingen voor de grootste multilaterale ontwikkelingsinstellingen vrij bekend zijn, blijven andere instellingen onderbelicht. Ook voor de uitbouw van een lokale aanwezigheid bieden ze financiële ondersteuning of advies. Wellicht is Finmix Internationaal een goed forum om dit bekend te maken.

Bij de organisatie van zendingen naar SSA weet de dienst “internationale financiële instellingen” van FIT goed de weg te vinden naar de multilaterale ontwikkelingsinstellingen. Doorgaans geven hun experts kwaliteitsvolle presentaties over de bezochte landen, ook op sectoraal vlak. Nochtans verstrekken ze enkel indirecte informatie, die vaak ook niet specifiek genoeg is, omdat het uiteindelijk de overheden zelf zijn die de projecten voorbereiden en uitvoeren, en de openbare aanbestedingen uitschrijven. Deze overheden zijn doorgaans moeilijker te bereiken en de kwaliteit van hun dienstverlening is onvoorspelbaar.

Het is belangrijk om de internationale instellingen als een middel te zien, en niet als een doel op zich. De internationale financiële instellingen zijn goed op de hoogte van de noden en opportuniteiten binnen een sector, en zijn vertrouwd met de werking van de individuele agentschappen die de projecten uitvoeren. Meestal bevat een project ook een component “capacity building,” ter ondersteuning van het betreffende ministerie of agentschap. Soms neemt de Wereldbank dat luik zelf ter harte, maar meestal worden daarvoor consultants aangetrokken. In het verleden had FIT weinig oog voor deze consultants, terwijl ze toch nauw samenwerken met de overheid in kwestie (meer nog dan FIT zelf).

De dienst “internationale financiële instellingen” stak in het verleden al veel energie in seminars en opleidingen voor Vlaamse ondernemingen om de werking en de aanbestedingsprocedures bij de multilaterale ontwikkelingsinstellingen uiteen te zetten. Hoewel er altijd een grote opkomst is bij deze activiteiten, zijn de resultaten beperkt. Een enkele deelname aan een dergelijke sessie volstaat niet om de weg te vinden in de procedures. Wellicht is het beter dat FIT in de toekomst voor deze gespecialiseerde opleidingen zelf de bedrijven selecteert die al over een basis beschikken, of voor wie de markt van de openbare aanbestedingen de core business is. Dat zal het achteraf ook gemakkelijker maken om een follow-up te doen van de opleiding en de bedrijven meer op maat te begeleiden.

De procedures die moeten gevolgd worden bij dit type van aanbestedingen, zijn niet zo ingewikkeld als op het eerste gezicht lijkt. Wel vraagt het bij aanvang een investering in tijd en

geld om ze zich eigen te maken. De meeste ondernemingen zullen geen succes hebben bij hun eerste aanbestedingen: dat is het leergeld dat moet betaald worden. Eenmaal men één contract binnengehaald heeft, kent men de knepen, heeft men een referentie op zak en wordt het invullen van de documenten minder tijdsverslindend.

Ondernemingen die niet vertrouwd zijn met de werking van de multilaterale ontwikkelingsinstellingen, volgen meestal de verkeerde weg. Tijdens een prospectiereis maken ze kennis met een mogelijke klant, die de aankoop echter moeilijk kan financieren. Daarop contacteren ze FIT om te vragen hoe ze een beroep kunnen doen op de financiële middelen die de internationale financiële instellingen beschikbaar stellen. Soms spelen de overheden op een lager bestuursniveau dit spel mee omdat ze niet (willen) beseffen dat ze zich voor de multilaterale fondsen eerst zelf moeten richten tot hun eigen federale overheid (planning, financiën, ...), die de middelen van de multilaterale instellingen toewijzen aan vooraf afgesproken projecten (meerjarenplanning). Of ze vinden dat de buitenlandse exporteur maar zelf naar donorgeld en goedkope financiering moet zoeken (en daarbij worden soms de overheden van bilaterale donorlanden tegen elkaar uitgespeeld).

Idealiter wordt de omgekeerde weg gevolgd. Eerst gaat men na of er in de strategie die de internationale financiële instellingen samen met de lokale overheden opstelden, wel geld wordt vrijgemaakt voor de betrokken sector. Indien het antwoord positief is, volgt men goed op welke concrete projecten geïdentificeerd worden, waarna men al tijdens de voorbereiding van het project de lokale overheid benadert om zijn oplossing voor te stellen. Daarna wacht men de “terms of reference” af van de concrete aanbestedingen.

De internationale financiële instellingen en lokale overheden definiëren namelijk eerst een strategie, leiden daar vervolgens projecten uit af en lanceren dan aanbestedingen. Firma's gaan dikwijls omgekeerd te werk: ze definiëren eerst een project en gaan dan op zoek naar financiering bij de multilaterale instellingen. Ze riskeren daarbij dat ze verstrikt geraken in het getouwtrek van lokale overheden of ze verliezen simpelweg tijd.

Het is van belang dat onze bedrijven (en ook FIT) selectief te werk gaan bij het opvolgen van de projecten van de multilaterale ontwikkelingsinstellingen. Men volgt bijvoorbeeld het volgende scenario: 1) de regio kiezen waar men actief wil zijn, 2) opsporen in welke landen de multilaterale ontwikkelingsinstellingen projecten financieren die relevant zijn voor de eigen activiteiten, en 3) er vier à vijf projecten uitkiezen die men actief volgt, in die landen waar ze gefinancierd worden. Ook de vorming van samenwerkingsverbanden tussen bedrijven is hierbij belangrijk: zijn er projecten waarvoor Vlaanderen een totaaloplossing – of ten minste een deel van de oplossing – kan bieden?

Vaak wordt de vraag gesteld of de Belgische en de Vlaamse overheid een voldoende “return on investment” krijgen voor het geld dat wordt overgemaakt aan de internationale instellingen. Bij de politieke en wetenschappelijke instellingen (NAVO, CERN, ESA, ...) is dat min of meer gegarandeerd. Bij de Verenigde Naties en de multilaterale ontwikkelingsinstellingen wordt dat niet gegarandeerd omdat het om ontwikkelingsgeld gaat en het principe gehanteerd wordt dat het ontwikkelingsland dat een beroep doet op de leningen “best value for money” dient te

krijgen. Bovendien is er een voorkeur voor lokale leveranciers, omdat op die wijze de eigen industrie of dienstensector gesteund wordt, wat van primordiaal belang is in ontwikkelingslanden.

Bij uitrustingsgoederen is de prijs het belangrijkste criterium. Leveranciers als China, India en andere lageloonlanden hebben dan ook een groot deel van de markt ingenomen. Mogelijk verandert dit met de nieuwe aanbestedingsprocedures van de Wereldbank, waar ook duurzaamheid verplicht deel zou gaan uitmaken van de “terms of reference”. Ook bij de Verenigde Naties is die tendens aanwezig.

Naast de prijshandicap bestaat er nog een reden waarom België in de statistieken van de multilaterale ontwikkelingsinstellingen slecht scoort als leverancier van werken, goederen en diensten: de statistieken zijn niet erg betrouwbaar. Slechts een derde van de contracten wordt door de Wereldbank gecontroleerd en geregistreerd. De kleinere contracten en de standaardaankopen komen bijvoorbeeld niet in de cijfers terecht. Omdat er bovendien een lokale preferentie gehanteerd wordt, richten de meeste westerse bedrijven een vertegenwoordiging ter plaatse op, of werken ze via een lokale partner. Deze contracten zullen als lokaal geregistreerd worden, en niet als “Belgisch”.

Momenteel wordt er binnen de Belgische vertegenwoordiging bij de Wereldbank een studie opgesteld over de “return on investment” voor België. FIT zal dit opvolgen en de resultaten vergelijken met zijn bevindingen. De Verenigde Naties, die hun aankopen centraliseren, beschikken overigens wel over gedetailleerde statistieken. België is wereldwijd de zesde leverancier van het VN-systeem.

**Actie 6:** FIT zal op een meer **selectieve** manier **projecten** die worden gefinancierd door de internationale financiële instellingen opvolgen. Het is de bedoeling één of meer projecten van een multilaterale organisatie in SSA te selecteren in een sector waar Vlaanderen een sterke bijdrage kan leveren. Naast Vlaamse experts en ondernemingen kunnen bij die projecten ook de Vlaamse overheid, onderwijsinstellingen en ontwikkelingssamenwerking betrokken worden.

Daarbij kan naar bijkomende financiering gezocht worden of mogelijkheden voor technische assistentie vanwege de Vlaamse overheid. De minister-president kan een zending leiden van dit type in een doelsector die belangrijk wordt geacht door de Vlaamse Regering. De zending naar Nigeria in 2014, die door de Antwerpse havenschepen geleid werd, kan daarbij als voorbeeld dienen. De federale overheid kan een goede partner zijn bij de selectie van projecten, o.m. via de permanente vertegenwoordigingen bij de internationale organisaties en haar ambassades in SSA.

**Actie 7:** Opdat Vlaanderen meer contracten zou binnenhalen, moet **selectiever** te werk worden gegaan bij de ondersteuning van **bedrijven** die wensen deel te nemen aan internationale aanbestedingen die worden gefinancierd door de internationale financiële instellingen. Vooral

die projecten dienen opgevolgd te worden waar Vlaanderen expertise voor kan leveren. Er kan samengewerkt worden met een privé expert die een aantal geselecteerde bedrijven intensiever begeleidt en die daarbij aandacht heeft voor de samenwerkingsverbanden tussen bedrijven in Vlaanderen.

**Actie 8:** Opdat “**Finmix Internationaal**” inzetbaar zou zijn, is het essentieel dat de informatieverstrekking over de financiering van private projecten in SSA door de internationale financiële instellingen wordt opgevoerd (complementair aan de financiering die aan de overheden van SSA wordt verstrekt). Bij de behandeling van de dossiers dient proactief gezocht te worden naar Europese, bilaterale en multilaterale financiering.

**Actie 9:** De trend naar meer **kwaliteit en duurzaamheid** bij de aanbestedingen van de Wereldbank, de Verenigde Naties en de Europese Unie verdient opvolging. Wanneer deze trend een gunstige invloed heeft op de kansen van westerse bedrijven (ten opzichte van goedkopere producten uit de groeilanden), moeten federaties en samenwerkingsverbanden tussen bedrijven daarover proactief worden geïnformeerd.

**Actie 10:** De internationale financiële instellingen hebben steeds meer aandacht voor “**blended financing**” en voor publiek-private samenwerking (PPS), en ook de Afrikaanse overheden hebben daar oor naar. FIT dient na te gaan of de Vlaamse expertise op het vlak van PPS kan geëxporteerd worden naar SSA (juridisch, financieel, technisch, modellen, ...). Er dient proactief gezocht te worden naar bijkomende financieringsmiddelen rond deze projecten (andere dan die door de internationale financiële instellingen worden aangeboden).

## 2.4 SSA OP EEN POSITIEVE WIJZE IN HET DAGLICHT BRENGEN ZONDER DE UITDAGINGEN OVER HET HOOFD TE ZIEN

Ondanks de succesverhalen over de economische groei in SSA, blijft het continent onbekend, of kampt het – bij de ondernemingen die er nog geen zaken doen – met een negatief imago. Recent hebben de media opnieuw vooral lokale opstanden en oorlogen (Mali, Centraal Afrikaanse Republiek, Nigeria, Somalia, RDC) en de ebolacrisis in beeld gebracht. Nochtans is het laatste decennium het aantal conflicten gedaald en is het aantal democratisch verkozen staatshoofden sterk gestegen. Eind maart 2015 werd in Nigeria voor het eerst een president verkozen via een geweldloze stembusgang. De nieuw verkozen president kreeg zelfs felicitaties van zijn voorganger, wat ongezien was in Nigeria.

Peilingen wijzen uit dat bedrijven die wel al aanwezig zijn in SSA, een veel positiever beeld hebben van het continent en doorgaans zeer tevreden zijn over hun omzet en winsten. Wel moet een bedrijf een realistisch beeld hebben van de lokale markt en van de verkoopmogelijkheden. In SSA is het gebruik van een PC of laptop bijv. nog steeds beperkt, al heeft een kwart van de bevolking intussen een gsm. Niettemin wint e-commerce ook in SSA snel terrein (via mobiele applicaties). Het is belangrijk zich een goed beeld te vormen van de lokale koopkracht: die wordt zelden overschat en vaak onderschat.

Het is een taak voor FIT om het imago van SSA bij de bedrijven te verbeteren. Wellicht vormen de beroepsfederaties daarbij een beginpunt: bij hen staat SSA nog niet op de kaart. FIT kan hen informeren over kansrijke sectoren en over de successen die sommige Vlaamse bedrijven er boeken.

FIT heeft het aantal informatievergaderingen over en zendingen naar SSA de laatste jaren gevoelig verhoogd en moet deze inspanning blijven volhouden. Bedrijven nemen deel aan FIT-zendingen naar SSA omdat ze op die manier verzekerd zijn van zowel een goed programma (netwerking, seminars, politieke contacten en b2b's, ...) als de mogelijkheid om comfortabel en veilig te reizen.

FIT kan bovendien de inspanning opvoeren om overheidsinstellingen en federaties bij deze zendingen te betrekken. Een voorbeeld hiervan was de zending naar Nigeria in 2014, waar de Antwerpse havenschepen de delegatie leidde, wat op zijn beurt een grote deelname van maritieme en logistieke bedrijven met zich mee bracht. Hoe meer een zending zich toespitst op één sector (of slechts enkele), hoe zinvoller dat is.

Netwerking tussen de bedrijven is belangrijk om exporteurs zonder veel ervaring in SSA over de streep te trekken. Tijdens informatievergaderingen in Brussel horen de nieuwelingen succesverhalen van Afrika-kenners en laten ze zich overtuigen deel te nemen aan een handelsmissie. De meeste handelsdelegaties zijn een gezonde mengeling van ervaren en onervaren bedrijven, waarbij de “first-timers” een beroep kunnen doen op de ervaring en het netwerk van wie al zaken doet op het continent.

FIT dient er toe bij te dragen de perceptiekloof te dichten tussen de ondernemingen die al op het terrein zijn en zij die Afrika in het geheel niet kennen. Bedrijven moeten zich een realistisch beeld vormen van de opportuniteiten, zonder de gevaren te onder- of overschatten. Waar mogelijk dienen we bovendien onze bedrijven te tonen hoe ze zich tegen mogelijke gevaren en uitdagingen kunnen indekken.

Politieke en fysieke veiligheid zijn geen certitudes in de landen van SSA. Lokale conflicten kunnen soms snel de grens oversteken (landen van de Sahara, buurlanden van Nigeria, buurlanden van Somalië). FIT dient zich daar – voor wat betreft de eigen aanwezigheid in SSA – flexibel toe te verhouden. Ook de Afrikaanse Ontwikkelingsbank heeft zich een tiental jaar uit Abidjan moeten terugtrekken naar Tunis, voor ze er in augustus 2014 terugkeerde. Als voorbereiding op een handelszending overleggen FIT en de Belgische ambassade indien nodig op bijna dagelijkse basis over de veiligheidssituatie ter plaatse. In het geval van de zending naar Nigeria van 2014 werd bovendien een veiligheidsplan opgesteld.

Maar ook op economisch en financieel vlak kan de situatie snel wisselen. Enkele slechte sociaaleconomische beslissingen van een overheid kunnen het overheidsbudget of het betalingsland plots onder druk zetten, met inflatie en muntdevaluatie tot gevolg. Zelfs de betrouwbaarste klant kan niet betalen als hij zijn eigen klanten het laten afweten. Ook kunnen netwerken van internetfraudeurs snel van locatie wisselen. Waar tot voor een paar jaar zowat alle “scam” kon worden getraceerd naar Nigeria, bezondigen nu ook inwoners van andere landen zich hieraan (onlangs bijv. Ghana).

FIT dient de bedrijven niet alleen tijdig te waarschuwen tegen fysieke en financiële gevaren en fraude, het dient de bedrijven ook te informeren over hoe ze zich daar tegen kunnen beschermen. Onlangs nam de Delcredere dienst deel aan de FIT-zending naar Nigeria. Op het voorbereidende seminarie voor de missie naar Ghana en Senegal werden enkele voorbeelden getoond van frauduleuze mails uit Ghana.

**Actie 11:** FIT dient bij het Vlaamse bedrijfsleven de **bekendheid** met Afrika te verbeteren, niet alleen in het dagelijkse contact met federaties en ondernemingen, maar ook door informatievergaderingen te beleggen en netwerkgelegenheden te organiseren. Meer nog dan voor andere regio's geldt, zijn daarbij getuigenissen belangrijk van Vlaamse bedrijven die succes hadden in Afrika. Deze zullen ook gepubliceerd worden in het FIT-magazine “Wereldwijs”. Daarbij moet een evenwichtig verhaal verteld worden: ook de uitdagingen in SSA – en de manier om daarmee om te gaan – moeten aan bod komen.

**Actie 12:** De informatieverstrekking dient verbeterd te worden op het vlak van de **veiligheid van financiële transacties** met SSA. Er dient met dat doel meer samengewerkt te worden met Belgische banken en hun partnerbanken in SSA. De reeds bestaande samenwerking met Delcredere dient voortgezet worden. Bij voorgaande acties van FIT is gebleken dat de

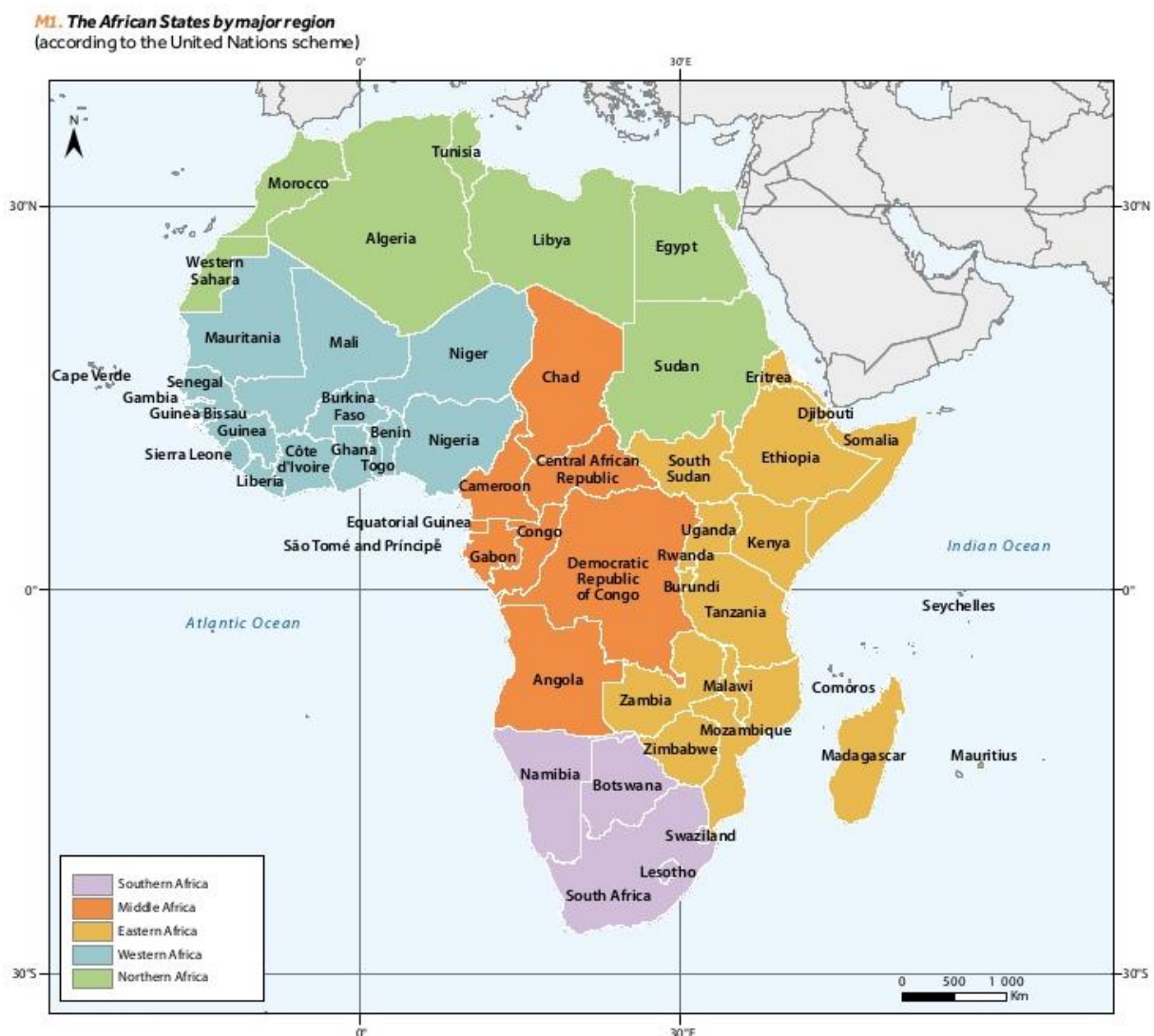
mogelijkheden voor verzekering van lange termijncontracten en investeringen beter bekend dienen gemaakt te worden in Vlaanderen.

## 2.5 REGIONALE INTEGRATIE & GATEWAYS: CONCLUSIE

### 2.5.1 Regionale integratie

Bij het ontwikkelen van een strategie voor Afrika is het noodzakelijk het continent op te delen in regio's. Voor de verdere ontwikkeling en uitvoering van deze strategie lijkt het zinvol SSA op te splitsen in vier regio's, met Johannesburg, Lagos (of Accra), Kinshasa en Nairobi als regionaal hoofdkwartier. Ook de ondernemingen die op het hele continent aanwezig willen zijn, gaan op die manier te werk. Het is gebruikelijk dat een onderscheid wordt gemaakt tussen Noord-Afrika, West-Afrika, Centraal-Afrika, Oost-Afrika en Zuidelijk Afrika (waarbij Noord-Afrika geen deel uitmaakt van deze strategie), een aanpak die goed werkt. Over welke landen tot welke regio behoren, bestaan helaas geen eenduidige afspraken.

*Voorbeeld van opdeling in subregio's door de Verenigde Naties*



West- en Oost-Afrika zijn de snelst groeiende regio's op het continent. In West-Afrika genoten alle landen mee van die groei. In heel wat landen wordt de groei gedragen door een breed scala

aan sectoren (waaronder landbouw, handel, ICT en andere diensten). Vooral Ivoorkust deed het goed in 2014, door de herwonnen politieke stabiliteit en de interesse van heel wat publieke en private investeerders. FIT heeft een samenwerkingsakkoord met Awex, dat vertegenwoordigers heeft in Ivoorkust en Kenia.

Oost-Afrika trekt het laatste decennium dan weer veel investeringen uit Azië aan, zowel in de infrastructuur als in de privésector.

*Africa Economic Outlook, 2014*

**Table 1.1. Growth by regions**  
(real GDP growth in percentage)

|                                 | 2012       | 2013 (e)   | 2014 (p)   | 2015 (p)   |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Africa</b>                   | <b>6.4</b> | <b>3.9</b> | <b>4.8</b> | <b>5.7</b> |
| Central Africa                  | 5.8        | 3.7        | 6.2        | 5.7        |
| East Africa                     | 3.9        | 6.2        | 6.0        | 6.2        |
| North Africa                    | 9.4        | 1.9        | 3.1        | 5.5        |
| Southern Africa                 | 3.3        | 3.0        | 4.0        | 4.4        |
| West Africa                     | 6.9        | 6.7        | 7.2        | 7.1        |
| <i>Memorandum items:</i>        |            |            |            |            |
| <i>Africa excl. Libya</i>       | <i>4.1</i> | <i>4.2</i> | <i>4.8</i> | <i>5.2</i> |
| <i>Sub-Saharan Africa (SSA)</i> | <i>4.9</i> | <i>5.0</i> | <i>5.8</i> | <i>5.9</i> |
| <i>SSA excl. South Africa</i>   | <i>5.8</i> | <i>6.1</i> | <i>6.8</i> | <i>6.9</i> |

Note: (e) estimates; (p) projections.

Source: Statistics Department, African Development Bank.

In Oost-Afrika blijven Ethiopië, Rwanda, Oeganda en Tanzania hoge groeicijfers halen maar Soedan, Zuid-Soedan en Somalië halen het gemiddelde omlaag. Toch bestaat er zelfs in bepaalde stabiele regio's van Somalië naar verluidt een dynamische privésector. Waar de groei in Kenia wat vertraagde (nog altijd 5%), zal die waarschijnlijk weer toenemen door een boost in de bouwsector en de dienstensector (ICT, financiële sector).

Ook Centraal-Afrika kent een stevige groei, en het vertrouwen van de internationale gemeenschap in DRC lijkt herwonnen. De Wereldbank schroefde er zijn aanwezigheid opnieuw op een meent een verbetering op het vlak van goed bestuur waar te nemen. FIT werkt in Centraal-Afrika samen met BIE, dat een Brusselse vertegenwoordiger in Kinshasa heeft.

In Zuidelijk Afrika beschikt FIT zelf over een kantoor. De Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Johannesburg, is naast Zuid-Afrika ook bevoegd voor Angola, Botswana, Lesotho, Madagaskar, Mauritius, Mozambique, Namibia en Swaziland. Zuid-Afrika deed het de laatste jaren minder goed op economisch vlak, maar blijft onze meest betrouwbare handelspartner in SSA.

Bedrijven die een aanwezigheid in één land willen opzetten om van daaruit een reeks landen te bewerken, houden best rekening met de bestaande regionale economische gemeenschappen en handelsblokken in SSA, die aan belang toenemen. Ze kunnen hierdoor de transporttijd verkorten en extra kosten, zoals importtarieven, verminderen of vermijden.

Nochtans dient een investeerder naast de eventuele importtarieven (of de afschaffing ervan), zich goed in te lichten over de niet-tarifaire belemmeringen, die vaak de importtarieven vervangen uit protectionistische overwegingen. Voor sommige producten kunnen die even zwaar doorwegen als importtarieven en voor veel bureaucratische rompslomp en vertragingen zorgen.

De lokale overheden ondersteunen bij het afbouwen van de niet-tarifaire belemmeringen is een zinvolle taak voor de multilaterale instellingen en de bilaterale donoren. Dit is wat in de internationale gemeenschap onder “aid for trade” wordt verstaan. De verbetering van de infrastructuur is een zinvolle inbreng vanwege de private sector.

Wellicht is hier ook voor Vlaanderen een taak weggelegd, vooral op het vlak van transport (havens), logistiek en modernisering van de grensovergangen. Voor andere niet-tarifaire belemmeringen zijn het eerder de lokale overheden die wat “goodwill” aan de dag dienen te leggen, al dan niet met wat aanmoediging van de internationale gemeenschap. Hierbij is een harmonisatie van de oorsprongsregels binnen vrijhandelszones wellicht de meest dringende maatregel, maar de recente onderhandelingen over de oprichting van een tripartite vrijhandelszone tussen Comesa, EAC en SADC tonen ook aan dat dat de moeilijkste oefening is: de systemen in de 3 vrijhandelszones voor het bepalen van de oorsprong van een product (en dus bepalend is voor de beslissing of het vrijgesteld is van invoerrechten of niet) zijn totaal verschillend van elkaar.

### 2.5.2 Naburige landen als gateway

FIT ontvangt vanwege bedrijven geregeld de vraag om onze aanwezigheid te versterken op beurzen die op Afrika gericht zijn of in Afrika plaatsvinden. FIT gaf daar al deels gehoor aan door groepsstanden te organiseren op beurzen in Zuid-Afrika (bijvoorbeeld de eerste deelname aan “Africa Health” en “IFEA” voor voeding en drank in 2014). De vraag om versterking valt vaak wanneer de bedrijven deelnemen aan beurzen in Marokko, de VAE of Zuid-Afrika. Door rechtstreekse contact met Afrikaanse inkopers of ontmoetingen met klanten rijpt dan vaak het besef dat SSA onontgonnen mogelijkheden biedt.

Zo informeerden in 2014 verschillende standhouders op de beurs Decobat in **Casablanca** (bouwsector) naar de mogelijkheid voor deelname aan beurzen die specifiek op Afrika gericht zijn. Naar hun inschatting zijn de beurzen in Zuid-Afrika gericht op Zuidelijk Afrika en Oost-Afrika, en de beurzen in Noord-Afrika op Noordelijk Afrika en West-Afrika.

Afrikanen kunnen voor de VAE veel gemakkelijker een visum verkrijgen dan voor Europa en westerse landen. Dat heeft voor FIT meegespeeld om het aantal beursdeelnames in **Dubai** op te schroeven. Vooral Oost-Afrikanen en Centraal-Afrikanen maken gretig gebruik van de vlotte verbindingen en reisvoorwaarden om in Dubai aan beurzen deel te nemen. Daarbij past wel de kanttekening dat het vooral de inkopers van commerciële ondernemingen zijn (bv. private ziekenhuizen op “Arab Health”) die de beurzen in de VAE bezoeken, en niet de lokale overheden (bv. publieke ziekenhuizen).

Hoewel tegenwoordig een groeiend aantal steden uitpakt met kwalitatieve beurzen (zoals ook bevestigd wordt door Vlaamse deelnemers) blijft **Zuid-Afrika** de voor de hand liggende uitvalsbasis om Zuidelijk Afrika te bewerken. Tot voor kort was het ook het enige land beneden de Sahara dat over de infrastructuur beschikte om beurzen in te richten. Wel doen klachten over de hoge los- en laadkosten in de haven van Durban sommige importeurs uitwijken naar Maputo (Mozambique).

Onze VLEVs in Casablanca, Dubai en Johannesburg melden dat de aanwezigheid van Afrikaanse inkopers in Marokko en VAE niet overschat mag worden. Wellicht is de Afrikaanse eindklant niet altijd even zichtbaar omdat hij slechts aanwezig is via lokale tussenpersonen. Vlaamse toeleveranciers vinden soms de weg naar SSA via zijn Arabische klant, die er hoofdcontractor is voor de uitvoering van een infrastructuur- of bouwproject; onze Vlaamse exporteurs horen hiervan en vragen zich terecht af of ze deze nieuwe markten niet rechtstreeks zelf kunnen bewerken.

De Vlaamse exporteur die toelevert aan bedrijven in Marokko, de VAE en Zuid-Afrika dienen aandacht te hebben voor de activiteiten van hun klanten in SSA. Soms zijn het grote multinationale bouwondernemingen (vb. Braziliaanse) die de weg wijzen naar SSA. Indien deze klanten werken uitvoeren in die landen, kunnen ze hen volgen en is dat een goede manier om deze markten te leren kennen. Zij die financiering nodig hebben voor het opzetten van een vertegenwoordiging of productie in SSA, kunnen nagaan of Casablanca inderdaad zijn rol als financier voor de regio weet waar te maken.

**Actie 13:** Tijdens de organisatie van **beurzen** in Marokko, VAE en Zuid-Afrika dient extra aandacht te worden geschonken aan bezoekers uit de landen van SSA (andere dan Zuid-Afrika). Het is in de eerste plaats de bedoeling om onder de bezoekers (of standhouders?) uit SSA trends te registreren in de bezoekersaantallen, de professionaliteit waarmee ze te werk gaan en de sectoren waarin ze actief zijn.

**Actie 14:** Het groeiende aantal **beurzen** in Nigeria, Ghana, Ivoorkust, DRC, Kenia, Tanzania, ... moet in kaart worden gebracht. Daarbij zal FIT onderzoek doen naar het aantal deelnemers, bezoekers, de professionaliteit van de organisatie en de mogelijkheid van een regionale aanpak (bezoekers uit de buurlanden). Aan de Vlaamse deelnemers aan beurzen in Zuid-Afrika, Marokko en VAE kan gevraagd worden naar hun ervaringen bij deelname aan beurzen in SSA.

## 2.6 WAT LEERT DE VERGELIJKING MET ANDERE EXPORTERENDE REGIO'S EN LANDEN?

De aanwezigheid van traditionele en nieuwe economische actoren op het continent zorgt onvermijdelijk voor competitie: iedere speler staat voor de dubbele opdracht om een markt te creëren voor het eigen product of dienst en tegelijk te voorzien in de eigen behoefte aan energie en grondstoffen. Toch bestaan er ook mogelijkheden om elkaar aan te vullen en samen te werken, bijvoorbeeld inzake ontwikkeling of hoe om te gaan met regionale eigenheden. De opkomst van talrijke nieuwe economische actoren dwingt ons in ieder geval om onze visie op het Afrikaanse continent bij te stellen: Afrika is niet langer louter “een te helpen continent”.

Europa beschikt over ervaring en expertise die de nieuwe economische actoren nog ontberen en de Afrikaanse toekomst zal sowieso een directe impact hebben op ons. Op een moment dat Europa minder middelen kan vrijmaken voor ontwikkeling, moeten we onze strategieën en handelwijzen aanpassen. De ervaring van Europa kan nuttig zijn voor andere actoren, maar net zo goed kunnen wij leren van de strategieën van anderen.

Vlaanderen moet de evoluties in SSA land per land analyseren met bijzondere aandacht voor de landen waar we het actiefst zijn op economisch of politiek vlak of inzake ontwikkelingswerk. We moeten er over waken onze grote expertise – die ons een comparatief voordeel biedt – te behouden. We moeten politiek aanwezig zijn en de dialoog met nieuwe actoren ontwikkelen om hun initiatieven en doelstellingen beter te begrijpen.

In sommige gevallen kunnen synergieën nuttig zijn (bv. bij problemen die meerdere bedrijven ondervinden of bij complementaire acties inzake ontwikkeling). We moeten geval per geval een nauwere samenwerking nastreven, in functie van onze belangen en doelstellingen. Inzake economie moeten er op nationaal niveau strategieën opgezet worden met de private sector. Bestaande synergieën moeten versterkt worden, opdat we onze troeven beter kunnen uitspelen.

Onder invloed van de sterke Chinese aanwezigheid in Afrika kwamen de laatste jaren enkele **nieuwe tendensen** naar boven:

- Economische diplomatie en ontwikkelingssamenwerking worden meer op mekaar afgestemd en/of geïntegreerd. Heel wat landen hebben ontwikkelingssamenwerking in meer of mindere mate geïntegreerd met buitenlands beleid en buitenlandse handel.
- Samenwerking tussen ontwikkelingshulp en de private sector biedt voordelen (uitwisseling expertise/kennis, financiering, ...). Ontwikkelingshulp moet de private sector versterken en de capaciteit om handel te drijven vergroten.
- De financieringsmiddelen van de traditionele ontwikkelingssamenwerking worden, in het ene land al openlijker dan in het andere, ingezet voor de ontwikkeling van de private sector. Daarbij wordt de grens tussen de private sector in het ontwikkelingsland en de private sector in het donorland soms opzettelijk vaag gehouden.
- Heel wat landen zetten (dikwijls op vraag van hun ondernemers) financiële middelen in voor de opleiding en vorming van Afrikaanse studenten en arbeiders. Dit gebeurt meestal selectief, in de sectoren die van belang zijn voor hun industrie.

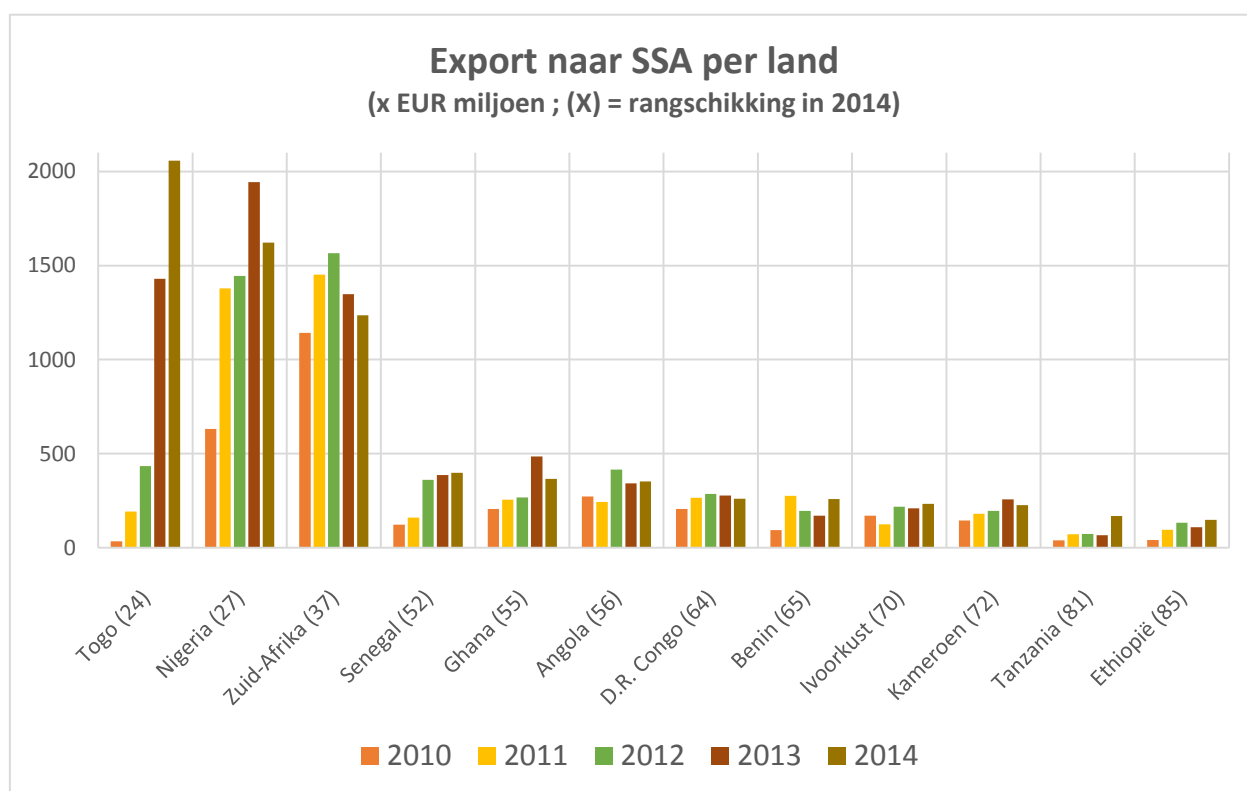
De rol van ontwikkelingssamenwerking en onderwijs werden bij het ontwikkelen van deze strategie van bij aanvang genoemd als mogelijke denkpistes, en worden bevestigd door de resultaten van een benchmarking met andere exporterende landen.

## 2.7 MOGELIJKE LOCATIE VAN EEN VERTEGENWOORDIGING VAN FIT IN SUB-SAHARA-AFRIKA

### 2.7.1 De Vlaamse export naar SSA: individuele markten

De top 10 van de Vlaamse exportbestemmingen in SSA grenst zonder uitzondering aan de Atlantische Oceaan, en West-Afrika is duidelijk de belangrijkste regio voor onze afzet. Landen zonder kustlijn of de groeiemarkten van Oost-Afrika komen er niet in voor.

*Wat ook opvalt, is dat er weinig parallellen zijn tussen de Vlaamse export en de landen van de Belgische en Vlaamse ontwikkelingssamenwerking.* Het Vlaamse partnerland Zuid-Afrika is onze derde markt; Malawi en Mozambique nemen pas de 32<sup>ste</sup> en 33<sup>ste</sup> plaats in op de lijst 49 landen van SSA. Het gros van de federale ontwikkelingssamenwerking gaat naar DRC, dat pas de 7<sup>de</sup> markt is voor Vlaanderen. Bij de overige partnerlanden vinden we enkel Senegal en Benin terug onder de Vlaamse exportbestemmingen van belang.



**Togo** werd in 2014 de eerste exportmarkt van Vlaanderen in SSA (en stak daarmee Nigeria voorbij) na een exporttoename met liefst 43,8%, goed voor 2,06 miljard euro export. Achter dat exportcijfer gaan trouwens een hele reeks indrukwekkende percentages schuil: Togo tekent voor 16,7% van de Vlaamse totaaluitvoer naar heel Afrika én voor 23% van die naar Afrika beneden de Sahara.

Die export is echter voor het grootste deel niet voor het land zelf bestemd: de nieuwe diepzeehaven, die door Vlaanderen werd uitgebaggerd, fungeert immers als overslagplaats voor heel West-Afrika. Als dat niet het geval was, zou de Vlaamse export een vijfde bedragen van het totale BNP van Togo!

Het grootste deel van onze uitvoer bestaat uit een basisproduct voor bitumen, dat wordt gebruikt voor de wegenbouw. Het valt te verwachten dat onze export naar Togo nog zal toenemen, wat wordt bevestigd door de cijfers voor de eerste vijf maanden van 2015, die opnieuw een stijging met niet minder dan 34,22% tonen.

Een groot deel van de uitvoer is waarschijnlijk bestemd voor Nigeria. Goederen worden vaak via een buurland naar de eindbestemming getransporteerd om invoerheffingen en –taksen te vermijden. Dat is waarschijnlijk het geval met Nigeria waar de invoerheffingen zeer hoog zijn. Ook de toename van de export van voertuigen naar Togo zou daar kunnen op wijzen, aangezien de invoer van wagens in Nigeria streng gereguleerd is.

De export naar **Nigeria** is in 2014 sterk gedaald (-16,58%), maar die trend is volgens de cijfers voor de eerste 5 maanden van 2015 zo goed als stopgezet, ondanks de devaluatie van de naira (-0,98%). Dat de daling precies in de sector plaats vindt waar Togo een sterke stijging kent (minerale producten), bevestigt het vermoeden dat heel wat van onze export nu via de diepzeehaven van Lomé gebeurt.

Ook de Vlaamse export naar Nigeria bestaat voor 75% uit geraffineerde minerale oliën. Het verschil met Togo is dat de overblijvende 25%, meer dan 500 miljoen euro, nog groot genoeg is om Nigeria een tweede plaats als exportmarkt voor niet-minerale goederen in SSA te verzekeren, na Zuid-Afrika. Onze uitvoer naar Nigeria is met andere woorden meer gediversifieerd, en daarom beter bestand tegen externe schokken (vb. olieprijs, ontwikkeling van een eigen raffinage-industrie,...).

In 2014 verminderde onze export van machines, elektrisch materiaal (16,74%) en voertuigen (-8,18%), maar die wordt volledig goedgemaakt door een stijging met 52,74% van onze uitvoer van chemische en farmaceutische producten en van kunststoffen (+32,18%). Ook die trend wordt in iets mindere mate doorgezet in de eerste maanden van 2015.

De crisis in **Zuid-Afrika** eist intussen ook zijn tol voor de Vlaamse uitvoer: in 2013 en 2014 werd telkens een daling van zo'n 6% opgetekend. Vooral de uitvoer van machines en precisieapparatuur nam af. De trend lijkt dit jaar te keren (8,90% voor 5 maanden 2015), maar dat komt volledig op het conto van een zeer sterke stijging van de export van minerale producten (+246,19%). Ook herneemt de export van machines (+3,78%).

Al bij al heeft Zuid-Afrika als voordeel dat onze uitvoer er sterk gediversifieerd is. De categorieën chemische en farmaceutische producten, machines en onedele metalen zijn gewaagd aan elkaar als belangrijkste producten, maar ook vervoermaterieel, kunststoffen en precisieapparatuur zijn goed voor enkele tientallen miljoenen euro. 2015 toont ten slotte een plotse opstoot van onze export van dierlijke producten naar Zuid-Afrika.

**Senegal** is samen met Togo het enige land waar de uitvoer van Vlaanderen zonder onderbreking is toegenomen sinds 2010. Daar zal verandering in komen in 2015 – voorlopig wordt een daling van meer dan 25% genoteerd, volledig op het conto van de minerale producten (-36,46%), die de hoofdbrok van onze export vormen. Die voorlopige cijfers laten wel een sterke stijging van de categorie vervoersmaterieel (+26%) en onedele metalen (+80,16%) zien.

Ook al is het land onze vierde exportmarkt in SSA, toch speelt het duidelijk in een lagere categorie dan de top 3. Togo, Nigeria en Zuid-Afrika zijn dan ook goed voor bijna 60% van de Vlaamse export naar SSA, terwijl Senegal slechts een aandeel van 3,84% voor zich neemt.

De crisis in **Ghana** (budgettaire tekorten en buitenlandse schulden en muntontwaarding) hebben een dramatisch effect op onze export naar dat land. In 2014 daalde onze uitvoer al met 24,73% en de eerste 5 maanden van 2015 tonen een daling met niet minder dan 50,70%. Onze export van minerale producten was er in 2014 al met bijna 30% gedaald en is in 2015 *volledig stilgevallen*. Ook die daling is mogelijk toe te schrijven aan de nieuwe positie van Togo als verdeelcentrum voor de regio.

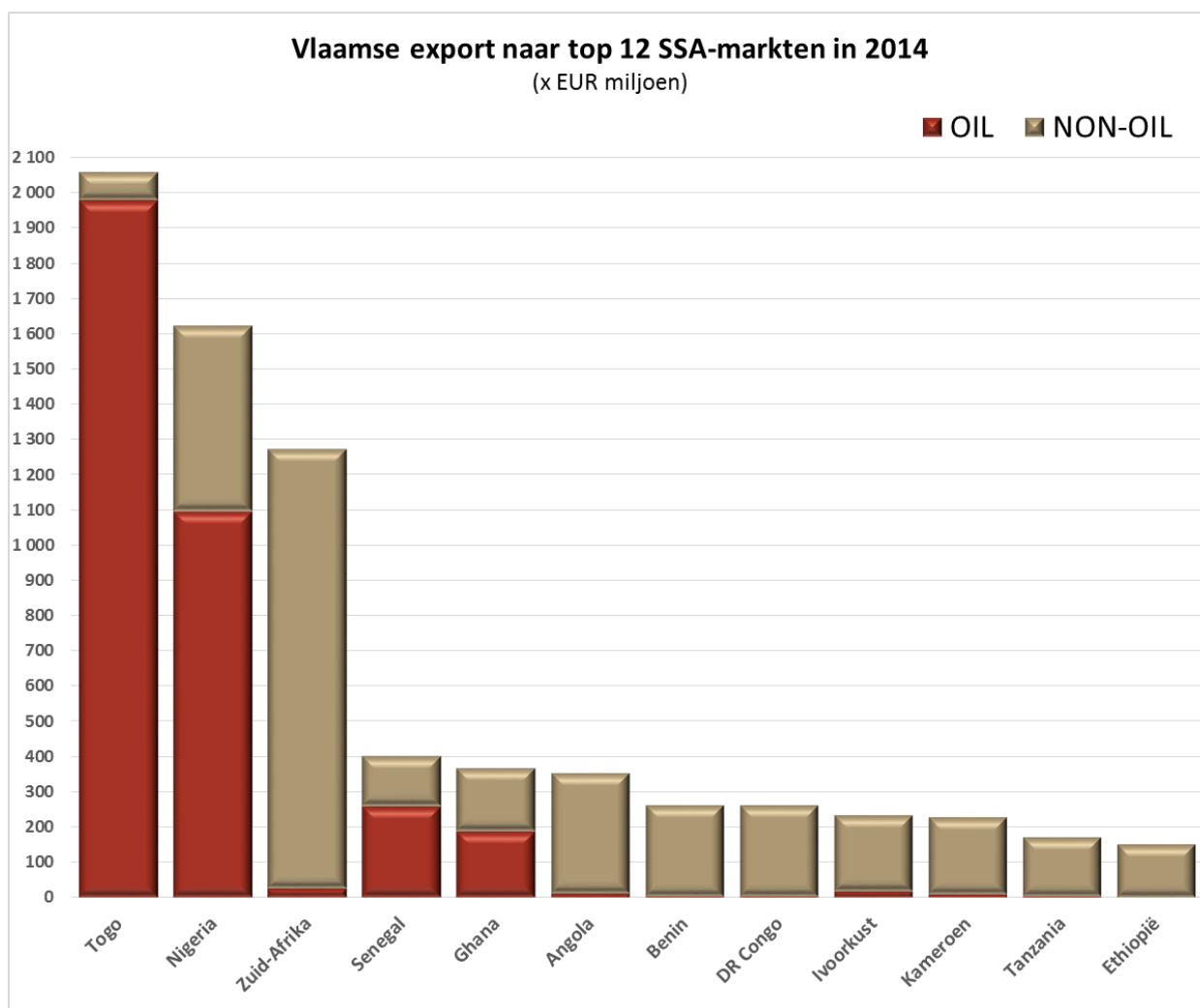
Het IMF legt het land sterke importrestricties op, maar waarschijnlijker is dat het verplaatsen van de invoer naar de overslaghaven van Lomé de voornaamste oorzaak van de daling is. De categorieën “chemische en farmaceutische producten” en “onedele metalen” nemen wel sterk toe. Het is dus mogelijk dat achter de enorme daling een voorzichtige diversificatie schuil gaat. Van de 20 sectoren neemt de export in 14 sectoren toe.

**Angola** hield nog stand in 2014, maar het effect van de daling van de olieprijs kon niet meer op zich laten wachten: De eerste maanden van 2015 toont een daling met 37,24%. De export van minerale producten gaat sterk achteruit, evenals die van (waarschijnlijk aan de oliesector gerelateerde) machines. Opvallend is wel een sterke stijging van de Vlaamse uitvoer van plantaardige producten, wat die sector nu tot de tweede belangrijkste na machines bevordert.

Het loont de moeite de top 12 van 2014 eens te bekijken met een differentiatie tussen oil en non-oil. Het belang van Nigeria en vooral Togo als voornaamste exportmarkten van Vlaanderen kan meteen wat worden gerelativeerd. Zuid-Afrika blijft duidelijk onze meest evenwichtige en gediversifieerde afzetmarkt in SSA.

West-Afrika beschikt over een enorme voorraad ruwe olie en mocht de lokale raffinagecapaciteit ooit van de grond komen, dan zou dit onmiddellijk negatieve gevolgen hebben voor ons exportcijfers. de lokale overheid sector hecht bijzonder veel belang aan de opbouw van die capaciteit, maar zo lang de lead wordt genomen door inefficiënte overheidsbedrijven blijft het bij “wishful thinking”.

Voorlopig is de Vlaamse export naar SSA nog altijd niet gedaald, maar als dat gebeurt, zal dat alles te maken hebben met de daling van de olieprijs op de wereldmarkt en de dure USD. Op termijn zou ook de groeivertraging in China een rol kunnen spelen.



### 2.7.2 Belangstelling vanwege het Vlaamse bedrijfsleven

De zendingen van F.I.T. naar SSA kunnen de laatste jaren op heel wat belangstelling rekenen. De meeste van deze zendingen zijn sterk exploratief van aard en de Vlaming blijkt nieuwsgierig naar de mogelijkheden op dat continent, of het nu West-, Centraal-, Oost- of Zuidelijk Afrika betreft.

De belangstelling van onze Vlaamse ondernemingen stemt niet altijd overeen met het economisch potentieel of met de aanwezigheid van sterke instellingen. Zo blijft de belangstelling voor de Democratische Republiek Congo, Burundi en Rwanda groot vanwege het gemeenschappelijke koloniale verleden, hoewel dat zich niet noodzakelijk vertaalt in een grote export. DRC moet met een zevende plaats binnen SSA landen als Senegal en Ghana voor laten gaan, en onze uitvoer naar Rwanda en Burundi is van weinig betekenis.

F.I.T. zelf is niet altijd goed op de hoogte van wat de Vlaamse ondernemingen in Afrika doen. Toen in 2012 een bezoek aan Congo-Brazzaville werd gebracht in aansluiting op het verblijf in

DRC (Kinshasa), verwachtten we niet dat zowat de hele Vlaamse delegatie ook aan dat gedeelte zou deelnemen, en nog minder dat heel wat bedrijven het land goed kenden en er al zaken deden. Dat betekent dat het moeilijk is de belangstelling van de bedrijven te kennen in landen waar Vlaanderen geen vertegenwoordiging heeft.

Er zijn aanzienlijke verschillen tussen de markten waar Vlaanderen naar exporteert, en deze waarvoor een grote belangstelling is. Zo worden er heel wat door FIT gesubsidieerde prospectiereizen naar Oost-Afrika gemaakt en worden er over dat land heel wat vragen gesteld aan de Waalse vertegenwoordiger in Nairobi. Nochtans presteren die landen zwak en vertegenwoordigen ze slechts een onbetekenend deel van de Vlaamse export naar SSA. Ook over DRC en Ivoorkust krijgt FIT meer vragen binnen dan men naar verhouding zou kunnen verwachten naar gelang de gerealiseerde export.

*Vergelijking tussen export en belangstelling (subsidies en vragen om informatie)*

| <b>Export 2014</b> | <b>Subsidie-aanvragen</b> | <b>Vragen naar informatie</b> |
|--------------------|---------------------------|-------------------------------|
| Togo               | Zuid-Afrika               | Zuid-Afrika                   |
| Nigeria            | Kenia                     | DR Congo                      |
| Zuid-Afrika        | DR Congo                  | Kenia                         |
| Senegal            | Ivoorkust                 | Ivoorkust                     |
| Ghana              | Ghana                     | Angola                        |
| Angola             | Angola                    | Ghana                         |
| Benin              | Tanzania                  | Ethiopië                      |
| DR Congo           | Kameroen                  | Nigeria                       |
| Ivoorkust          | Nigeria                   | Senegal                       |
| Kameroen           | Burundi                   | Mozambique                    |
| Tanzania           | Senegal                   | Namibië                       |
| Ethiopië           | Benin                     | Tanzania                      |

Voor Togo en Benin, onze eerste en zevende markt in SSA worden weinig subsidieaanvragen gedaan en komen er geen vragen om informatie binnen, wat er opnieuw op wijst dat die landen niet de eindbestemming van de gerealiseerde export zijn. Anderzijds is het aantal vragen over en prospectiereizen naar Oost-Afrika hoger dan de exportcijfers laten vermoeden. De sterke stijging van Tanzania in de rangschikking van de exportmarkten van SSA zou er op kunnen wijzen dat de inspanningen op het vlak van informatie en prospectie eindelijk beloond worden, maar het blijft vreemd dat de export naar Kenia achter blijft (18<sup>de</sup> markt in SSA).

### 2.7.3 Wat leert een overzicht van de indicatoren?

Het is vanzelfsprekend een interessante oefening om een aantal indicatoren met elkaar te vergelijken en op basis van een weging tot een rangorde te komen. Welke indicatoren men als basis neemt, en welke weging men er aan geeft, beïnvloedt het eindresultaat. De bijgaande tabel is gebaseerd op 7 criteria, die alle in detail worden besproken in hoofdstuk 2.1.1:

- Het totale BNP van het land, dat zegt hoe groot een economie is (2014);

- De totale import van het land (kan soms veel groter zijn dan het BNP doet vermoeden, wat het land wel kwetsbaar maakt voor zijn buitenlandse schuld (2014);
- De gemiddelde economische groei in de laatste 6 jaren (2009-2014);
- De score van de Wereldbank met betrekking tot het goed bestuur (2014);
- De Vlaamse export naar het land in kwestie (2014);
- Het aantal subsidies dat werd opgevraagd (vooral voor prospectiereizen naar het land in kwestie en dus beïnvloed door de organisatie van groepszakenreizen door FIT) (2010-2014);
- Het aantal vragen dat werd gesteld over het land in kwestie (wordt beïnvloed door de aanwezigheid van een economisch vertegenwoordiger) (2010-2014).

In de tabel wordt niet met de reële cijfers gewerkt, maar met een score op basis van de volgorde in de lijst (van 1 tot 15). Aan elke indicator wordt op die manier dezelfde weging gegeven. Het aantal inwoners of het BNP per capita werden niet gebruikt omdat het totale BNP en de totale import al zwaar doorwegen in het eindtotaal. Andere indicatoren waar eventueel mee rekening zou kunnen gehouden worden zijn de graad van industrialisatie, de verwevenheid van de lokale economie met de wereldeconomie (KOF-index) of in de huidige omstandigheden zelfs de verwevenheid met de Chinese economie en de “Doing Business” index, die vooral voor investeerders belangrijk is.

Hiermee zijn al een aantal suggesties gegeven voor de samenstelling van een meetinstrument voor het opstellen van een landenselector (voor FIT of voor de exporteurs zelf).

De CPIA-score verdient grote aandacht. De kwaliteit van het overheidsbestuur (fiscaal, economisch, gelijke verdeling van inkomsten, ...) in een land is immers van grote invloed op de economische toekomstperspectieven ervan. De barometer stond al op negatief in het CPIA-rapport van 2013, en in 2014 maakte het land de scherpste duik van heel SSA. De gevolgen lieten niet op zich wachten: de schuldgraad steeg en de lokale munt daalde sterk in waarde. De export van Vlaanderen naar Ghana nam in de eerste 5 maanden van 2015 af met zo’n 50%.

Het is dan ook wat jammer dat de Wereldbank deze score enkel opstelt voor de armste landen (39 in SSA) en niet voor de middeninkomenslanden. In de onderstaande tabel kregen enkel Zuid-Afrika geen score. Op basis van de indexen van Mo Ibrahim en Transparency International krijgt Zuid-Afrika toch een 10, maar Angola krijgt geen extra aangezien het in beide indexen in de onderste regionen is te vinden qua goed bestuur.

### Samenstelling van een landenindicator voor SSA

|                               | BNP totaal | Import<br>totaal | BNP groei<br>(6 j.) | CPIA-score | Export | Aantal<br>subsidies | Aantal<br>gestelde<br>vragen | Totaal |
|-------------------------------|------------|------------------|---------------------|------------|--------|---------------------|------------------------------|--------|
| <i>Zuid-Afrika</i>            | 14         | 15               | 0                   | 10         | 13     | 15                  | 15                           | 82     |
| <i>Nigeria</i>                | 15         | 14               | 4                   | 7          | 14     | 7                   | 8                            | 69     |
| <i>Kenia</i>                  | 11         | 12               | 0                   | 12         | 0      | 14                  | 13                           | 62     |
| <i>Ghana</i>                  | 8          | 11               | 11                  | 0          | 11     | 11                  | 10                           | 62     |
| <i>Angola</i>                 | 13         | 13               | 0                   | 0          | 10     | 10                  | 11                           | 57     |
| <i>DRC.</i>                   | 6          | 7                | 7                   | 0          | 8      | 13                  | 14                           | 55     |
| <i>Tanzania</i>               | 9          | 9                | 5                   | 11         | 5      | 9                   | 4                            | 52     |
| <i>Ethiopia</i>               | 10         | 10               | 14                  | 5          | 4      | 0                   | 9                            | 52     |
| <i>Cote d'Ivoire</i>          | 7          | 8                | 0                   | 0          | 7      | 12                  | 12                           | 46     |
| <i>Senegal</i>                | 0          | 0                | 0                   | 13         | 12     | 5                   | 7                            | 37     |
| <i>Rwanda</i>                 | 0          | 0                | 8                   | 15         | 0      | 3                   | 0                            | 26     |
| <i>Zambia</i>                 | 4          | 6                | 10                  | 4          | 0      | 0                   | 0                            | 24     |
| <i>Mozambique</i>             | 1          | 0                | 9                   | 8          | 0      | 0                   | 6                            | 24     |
| <i>Cameroon</i>               | 5          | 2                | 0                   | 0          | 6      | 8                   | 2                            | 23     |
| <i>Benin</i>                  | 0          | 0                | 0                   | 6          | 9      | 4                   | 3                            | 22     |
| <i>Togo</i>                   | 0          | 0                | 0                   | 0          | 15     | 0                   | 0                            | 15     |
| <i>Uganda</i>                 | 3          | 0                | 2                   | 10         | 0      | 0                   | 0                            | 15     |
| <i>Liberia</i>                | 0          | 0                | 15                  | 0          | 0      | 0                   | 0                            | 15     |
| <i>Burkina Faso</i>           | 0          | 0                | 3                   | 9          | 0      | 2                   | 0                            | 14     |
| <i>Kaapverdische eilanden</i> | 0          | 0                | 0                   | 14         | 0      | 0                   | 0                            | 14     |

Mocht geen rekening gehouden worden met de Vlaamse export en prospectie (kolom 6-8), maar enkel met de objectieve cijfers (kolom 2-5), dan was Nigeria de belangrijkste markt geweest en dan hadden verschillende landen in Oost-Afrika een hogere score gehaald (vooral Tanzania en Ethiopië, maar ook Zambia en Rwanda).

Begin september 2014 waren Nigeria en Ghana nog met voorsprong de beste locaties voor het opzetten van een FIT-vertegenwoordiging, Nigeria omwille van het volume van zijn economie, de grootte van zijn bevolking en de opkomst van de middenklasse, Ghana omwille van de veilige en stabiele omgeving.

In 2014 werden beide landen getroffen door een crisis die zorgde voor een sterke devaluatie van de munt. Nigeria omwille van de daling van de olieprijs, en Ghana omdat de exploitatie van olie en gas vertraging opliep. Ghana hield bij het opstellen van zijn budget rekening met de inkomsten van die exploitatie en ging een aantal leningen aan op de internationale markten (o.m. een euro-obligatie) verdubbelde zowat de salarissen van het overheids personeel. De

verwachting is dat beide landen in staat zijn deze schokken op termijn op te vangen, maar het moge duidelijk zijn dat voorzichtigheid altijd geboden is.

*Intussen is de Ghanese economie te fragiel gebleken om er de opening van een FIT-kantoor te verdedigen. Door het volume van zijn economie en het feit dat die slechts matig verweven is met die van China, is Nigeria op dit ogenblik met voorsprong de beste locatie. Hoewel de overheid in de politieke hoofdstad Abuja zetelt, is het economische leven zo goed als volledig in Lagos geconcentreerd. Intussen blijft de Vlaamse export naar Zuid-Afrika onze meest gediversifieerde uitvoer en blijft het bestaan van het FIT-kantoor daar meer dan gerechtvaardigd.*

**Actie 15:** In het kader van de **netwerkoptimalisatie** zal FIT haar aanwezigheid in SSA versterken. Daarbij wordt in de eerste plaats gedacht aan een lokale vertegenwoordiger in Lagos (Nigeria). De aanstelling dient ruimte te laten voor flexibiliteit zodat FIT snel op een wijziging van de politieke of economische omgeving kan reageren. Ook bij eventuele veiligheidsrisico's dient FIT snel te kunnen reageren.

## 3 MOGELIJKHEDEN TOT SAMENWERKING BINNEN DE VLAAMSE OVERHEID

---

### 3.1 ECONOMISCHE ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

Momenteel worden er enkele initiatieven ontplooid die inhaken op de internationale discussie die gevoerd wordt over de rol van de private sector in ontwikkelingssamenwerking. De cel Belanghebbendenmanagement van het Departement Internationaal Vlaanderen werkt een traject uit rond dit thema en ook in het Steunpunt Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking zijn studies in de maak.

In een aantal beleidsdocumenten wordt er wel naar dit thema verwezen, maar voorlopig ontbeert Vlaanderen nog een volledig *uitgeschreven* beleid met betrekking tot PSD (Private Sector Development: de ontwikkeling van de lokale privésector) of PS4D (Private Sector for Development: het betrekken van de Vlaamse private sector bij ontwikkelingssamenwerking). In vorige legislaturen bleef het thema beperkt tot enerzijds “fair trade” en de “Corporate Social Responsibility”(CSR) van de Vlaamse bedrijven, en anderzijds de ondersteuning van de lokale kmo’s met Vlaamse expertise.

Wat Vlaanderen tot nu toe nog niet deed, anders dan bijvoorbeeld Nederland, is het belang voor Vlaanderen benadrukken, of elementen als de “return on investment” of “win-win” in de discussie opnemen. Vlaanderen legt ook sterk de nadruk op duurzaamheid, die het invult met duidelijke ecologische en sociale voorwaarden. Dat wil niet zeggen dat het debat niet gevoerd wordt; wel wordt het overleg bemoeilijkt door semantische verwarring.

#### 3.1.1 Vlaams Steunpunt voor Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking

Het Vlaams Steunpunt voor Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking verricht beleidsondersteunend onderzoek rond vier thematische pijlers, waarbij HIVA-KU Leuven het onderzoek binnen pijler 4 coördineert, dat naar de rol van de private sector in ontwikkelingssamenwerking. Het eerste deel van de [studie<sup>1</sup>](#) werd afgewerkt in het voorjaar van 2015, er volgt nog een luik met casestudies.

HIVA constateert dat een grotere rol voor de private sector hoog op de beleidsagenda van de multilaterale en bilaterale actoren staat. Sommige actoren vertalen dat ook naar de praktijk en experimenteren met strategieën, mechanismen en modaliteiten om de private sector meer te betrekken. Toch resten er vragen bij de legitimiteit, effectiviteit en efficiëntie van de private sector als ontwikkelingsactor en blijft er ook onduidelijkheid over de instrumenten die worden ingezet. Aangezien er met een groot aantal strategieën en modaliteiten geëxperimenteerd wordt, is het moeilijk een duidelijk overzicht te krijgen, lessen te trekken en een onderbouwde positie in te nemen.

---

<sup>1</sup> [Vaes, S., & Huyse, H. \(2015\). Mogelijke rollen voor de privé sector in de ontwikkelingssamenwerking](#)

Het rapport behandelt twee deelvragen: 1) Welke visies bestaan er op de rol van de private sector in ontwikkeling en ontwikkelingssamenwerking, en hoe evolueert dit doorheen de tijd? 2) Welke strategieën hanteren bilaterale donoren in hun interactie met de private sector?

Een verdienste van het rapport is dat het door middel van definities – steeds verwoord vanuit het perspectief van de ondernemingen – bijdraagt tot de semantische ‘ontwarring’. Vertrekkend van bestaande typologieën stelt het rapport een aangepaste typologie voor van tien rollen die private sector actoren kunnen spelen in ontwikkelingsactiviteiten op het terrein. De rollen worden gebaseerd op de volgende begrippen:

- **Verstrekker van middelen:** In een eerste set van twee rollen is de private sector een verstrekker van materiële middelen (financieel en in natura) of immateriële middelen (expertise, netwerk, data).
- **Begunstigde:** In de volgende set van vier rollen is de private sector telkens de begunstigde, hetzij van donorinspanningen om het bedrijfsklimaat in ontwikkelingslanden te verbeteren, hetzij van capaciteitsopbouw, informatieverstrekking of netwerkinitiatieven, hetzij van financiële steun of, ten slotte, van uitvoeringscontracten voor ontwikkelingsactiviteiten.
- **Doelgroep:** De private sector kan ook het doelwit zijn van ontwikkelingsactoren die trachten de bedrijfspraktijk minder schadelijk en meer ontwikkelingsgericht te maken. Overheden trachten dit bijvoorbeeld door middel van regulering en aankoopbeleid, ngo's door middel van publieke campagnes of beleidsbeïnvloeding, en andere private sector actoren bijvoorbeeld door certificeringsinitiatieven.
- **Hervormer/ontwikkelaar:** Private sector actoren kunnen ook hun bedrijfsvoering aanpassen en heruitvinden. Hervormers trachten hun huidige bedrijfspraktijken aan te passen en meer in lijn te brengen met ontwikkelingsdoelen. Ontwikkelaars/uitvoerders gaan voorbij de bestaande manier van zakendoen, vinden nieuwe bedrijfsmodellen uit en/of trachten ze te implementeren.
- **Deelnemer:** Ten slotte is de private sector ook een actieve deelnemer aan heel wat beleidsprocessen en is hij betrokken bij stakeholderconsultaties, beleidsdialogen en multistakeholderinitiatieven, en dit op verschillende niveaus, die strekken van het lokale tot het mondiale.

Op basis van deze 5 types worden 10 rollen gedefinieerd die de private sector kan spelen bij de economische ontwikkeling van de ontwikkelingslanden, waarvan het merendeel zich in SSA bevindt.

### 3.1.2 Rol van FIT

Voor FIT is de denkoefening over de samenwerking tussen de Vlaamse private sector en ontwikkelingssamenwerking een vrij nieuw gegeven. Tot nu toe beperkte het zich tot een aantal [teksten](#) met betrekking tot Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO).

Nochtans speelt FIT al dan niet bewust een grote rol op het vlak van ontwikkelingssamenwerking, vooral dan voor wat het aspect “aid for trade” betreft. Volgens de

Europese definitie van “aid for trade” – die op zijn beurt gebaseerd is op de definitie van de Wereldhandelsorganisatie ([Aid for Trade, Report 2013, pag. 8](#)) – is FIT actief betrokken bij ten minste twee aspecten ervan, namelijk het moderniseren van de infrastructuur in ontwikkelingslanden en het opbouwen van productiecapaciteit. FIT ondersteunt de Vlaamse exporteurs die actief zijn op dat vlak door middel van subsidies (voor haalbaarheidsstudies en voor de uitvoer van uitrustingsgoederen); ook stimuleert FIT hen om de investeringsprojecten van de internationale financiële instellingen op te volgen en organiseert het informatievergaderingen over en handelszendingen naar de minst ontwikkelde landen, al dan niet in samenwerking met de multilaterale ontwikkelingsbanken.

In juli 2013 formuleerde FIT hierover de volgende aanbeveling: **“Voer een nieuw Vlaams internationaal beleid waarbij de link tussen internationaal ondernemen en ontwikkelingssamenwerking versterkt wordt.”**

In februari 2014 stelde FIT hierover een nota op met enkele krachtlijnen. “FIT stelt vast dat Vlaanderen door de intense samenwerking tussen ontwikkelingssamenwerking en internationaal ondernemen een actieve bijdrage kan leveren aan de doelstellingen inzake armoedebestrijding, duurzame ontwikkeling en klimaat. Door de versterkte samenwerking tussen Aid en Trade worden er zowel op het vlak van het Vlaamse bedrijfsleven als op het gebied van ontwikkelingssamenwerking winsten geboekt. De expertise van Vlaanderen (bedrijfsleven en kennisinstellingen) op het gebied van gezondheid, landbouw, havens, milieu, urbanisatie, “capacity building”, ... biedt mogelijkheden voor deze bedrijven om te investeren in ontwikkelingslanden en de ontwikkeling van deze landen te ondersteunen. (Bij dit voorstel zou als focus voor een aantal MOL-landen gekozen worden).”

Daarbij formuleerde FIT ook concrete voorstellen:

#### **“Een betere informatie-uitwisseling**

Een betere informatie-uitwisseling tussen de verschillende beleidsdomeinen komt beide partijen ten goede. Misschien is het een optie om ook “op het terrein” de informatie-uitwisseling of samenwerking te verstevigen? Dit zou kunnen gerealiseerd worden door een jaarlijks overlegmoment.

#### **Inzetten op Vlaamse experts**

Het Departement Internationaal Vlaanderen, DIV, zet vooral in op de financiering van een trust fund bij de internationale arbeidersorganisatie (ILO/IAO), dat momenteel vooral inzet op sociale dialoog en milieu- en arbeidsreglementering, en een trustfund bij Unesco. FIT beheert van zijn kant het trust fund bij het “International Finance Corporation (IFC) en doet zijn best om Vlaamse experts aan opdrachten te helpen. DIV financiert bovendien de stages die jongeren lopen bij de internationale organisaties.

DIV zou baat hebben bij een eigen Vlaamse database van experts op de domeinen die voor IAO en Unesco relevant zijn. FIT contacteert zelf de experts waarvan het meent dat ze in aanmerking kunnen komen om deel te nemen aan de selectie van de IFC-

projecten. FIT houdt er bij zijn goedkeuring voor de financiering van een bepaald project ook rekening mee of Vlaanderen knowhow heeft voor de uitvoering van een opdracht. De aanbestedingen verlopen volgens open transparante procedures en de principes van ongebonden hulp (het trust fund bij het IFC is immers volledig ongebonden).

Telkens wanneer er een aanwerving gebeurt van een of meer consultants met financiering uit een trust fund waar Vlaanderen toe bijgedragen heeft, zouden de Vlaamse experts moeten geïnformeerd worden en aangemoedigd worden op de selectieprocedure in te gaan.

### **FIT betrekken bij de keuze van de doellanden voor de ontwikkelingssamenwerking**

Als internationaal ondernemen zo belangrijk is voor ontwikkelingssamenwerking, zou bij de keuze van de partnerlanden ook rekening moeten gehouden worden met de economische invalshoek. Vlaanderen is aanwezig in heel SSA, maar de inspanningen zijn versnipperd: de economische activiteit is vooral op West-Afrika gericht, de ontwikkelingssamenwerking op Zuidelijk Afrika en men zou daaraan nog kunnen toevoegen dat de researchprojecten van onze universiteiten en wetenschappelijke instellingen (die worden gefinancierd door de federale overheid) zich op Oost- en Centraal-Afrika toespitsen.”

In dit kader dient er wel op gewezen te worden dat de universitaire ontwikkelingssamenwerking grotendeels gefinancierd wordt met federale middelen. Daardoor zijn de universiteiten verplicht om zich te houden aan de landenlijst van de federale ontwikkelingssamenwerking. Vlaanderen heeft geen inbreng in de keuze van de landen voor de federale OS.

### **3.1.3 Rol van DiV**

2015 was de streefdatum voor het bereiken van de millennium development goals ([MDG](#)). De Verenigde Naties maken momenteel de balans op van wat werd bereikt, en heeft een vervolgprogramma klaar, de “sustainable development goals” ([SDG](#)). In de loop van september 2015 vond in New York de Top voor Duurzame ontwikkeling plaats, die door DiV van nabij werd opgevolgd. Er werden door de VN 17 nieuwe doelstellingen geformuleerd, waaruit men kan opmaken dat de private sector een grotere rol zal spelen en dat er op het vlak van financiering meer nadruk zal liggen op een lokale inbreng (“domestic resource mobilization”).

Een Vlaamse delegatie van DiV bezocht in maart 2015 Zuid-Afrika voor een bilaterale consultatie over ontwikkelingssamenwerking met het ministerie van Financiën van de Zuid-Afrikaanse Republiek. De delegatie ontmoette diverse stakeholders en had in dat kader op 5 maart 2015 een meeting plaats, die werd bijgewoond door de Vlaamse Economische Vertegenwoordiger in Johannesburg.

MU toonde zich bewust van het feit dat Zuid-Afrika een middeninkomensland is en dat het zin heeft samenwerkingsmogelijkheden tussen de Vlaamse en de lokale private sector te onderzoeken waarbij een return voor Vlaanderen niet uitgesloten wordt (een zekere mate van

gebonden hulp). Mogelijkheden op dat vlak zijn er in de sectoren van de hernieuwbare energie, afvalbeheer, sociale economie en opleidingen.

MU toonde zich tijdens die meeting bereid tot samenwerking met FIT om de mogelijkheden verder uit te zoeken. FIT kan op dat vlak een rol spelen als verschaffer van informatie over de genoemde sectoren en als facilitator voor de organisatie van events in Zuid-Afrika en in Vlaanderen. FIT Johannesburg kan ingeschakeld worden voor de identificatie van projecten, bijvoorbeeld op het vlak van het gebruik van afval voor de productie van energie, waar de Vlaamse private sector een steentje kan toe bijdragen.

DiV werkt intussen ook aan een strategienota over de samenwerking tussen de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking in Zuidelijk Afrika, en in het bijzonder over de rol die Zuid-Afrika hierin speelt als middeninkomensland. Het huidige samenwerkingsprogramma tussen Vlaanderen en Zuid-Afrika eindigt immers in 2016.

DiV speelt tot slot een rol in de ontwikkelingssamenwerking die via de multilaterale instellingen gerealiseerd wordt. Op 16 september 2015 organiseerde het ook over dit onderwerp een stakeholdersvergadering: “Richtinggevend kader samenwerking met multilaterale organisaties”, waarop de Algemeen Afgevaardigden van de Vlaamse Regering bij de multilaterale instellingen aanwezig waren.

*Vlaanderen is een relatief kleine donor in vergelijking met vele staten. Het jaarlijks totaalbudget aan multilaterale samenwerking bedraagt 19 mio euro. Twee derde van de totale Vlaamse bijdrage aan multilaterale samenwerking is afkomstig uit het budget voor ontwikkelingssamenwerking.”<sup>2</sup>*

*Het merendeel van de Vlaamse bijdragen zijn geoormerkt, een tendens die niet alleen in Vlaanderen kan worden vastgesteld. Wereldwijd is 28% van de multilaterale ODA hulp ongeoormerkt, in Vlaanderen is dit slechts 2%. Voor vele VN-agentschappen en -fondsen vormen geoormerkte bijdragen meer dan de helft van de totale inkomsten. Oormerking is de laatste 15 jaar enorm toegenomen ten nadele van corefunding<sup>3</sup>.*

*“Voor een relatief kleine donor is oormerking echter een belangrijk instrument om invloed te kunnen uitoefenen op de activiteiten van de multilaterale organisaties. Dit ook in het licht van het feit dat de meeste verplichte bijdragen aan de multilaterale architectuur door het federale niveau gedragen worden. Vlaanderen streeft hierbij wel naar een koppeling van de eigen accenten en expertise aan de strategische doelstellingen van de multilaterale organisaties en aan de noden van de partnerlanden, ...”.*

### 3.1.4 De projectgroep “private sector en ontwikkeling”

De cel Belanghebbendenmanagement bij het Departement Internationaal Vlaanderen sloot in september 2015 het project “private sector en ontwikkeling” af, waarvan FIT deel uit maakte.

---

<sup>3</sup> Financiering die niet aan een bepaald programma of project wordt toegewezen, maar opgaat in het budget van de internationale instelling

De projectgroep kwam al enkele keren samen, hield op 28 april 2015 een eerste stakeholdersmeeting in de kantoren van FIT over de rol die de deelnemers voor zichzelf zien weggelegd, en hield op 19 juni 2015 een tweede stakeholdersmeeting over de rol die de Vlaamse overheid dient te spelen.

In tegenstelling tot de federale overheid is de Vlaamse overheid bereid de inbreng van de private sector uit te breiden van “Private Sector Development” naar “Private Sector for Development” (PS4D). Die focus op PS4D biedt kansen voor de Vlaamse overheid om – gelet op de Vlaamse bevoegdheid inzake internationaal ondernemen – het federale ontwikkelingsbeleid positief aan te vullen. Zowel in haar strategische nota over private sector en ontwikkelingssamenwerking als in haar financieringsinstrumenten voor ontwikkelingssamenwerking, stelt de federale overheid immers expliciet dat enkel de lokale private sector het doel kan zijn van haar ondersteuning.

De mogelijke trajecten worden in het eindrapport van het project “Naar een Vlaams beleid inzake PS4D” in detail beschreven en er worden acties aan gekoppeld die nu eens voor DiV, dan weer voor FIT bestemd zijn, of die een samenwerking tussen beide voorstellen. De actiepunten vallen in een aantal gevallen onder “maatschappelijk verantwoord ondernemen”, dan weer onder “aid for trade”. De rol van de overheid is nu eens faciliterend, dan weer proactief en hier en daar zelfs regulerend (subsidies koppelen aan MVO).

*De bespreking en uitvoering van die specifieke actiepunten valt niet onder de scope van deze strategie – FIT beperkt zich hier tot de formulering van een beperkt aantal voor haar belangrijke actiepunten (die kunnen samenvallen of overlappen met de in de nota van DiV genoemde acties).*

Het eindrapport van de projectgroep heeft niet de ambitie een beleidskader te definiëren:

*“Gezien de mondiale veranderingen in het ontwikkelingsbeleid (bv. SDG’s, zie supra, 3.1) en de gevolgen hiervan voor Vlaanderen (eventuele aanpassing van het kaderdecreet ontwikkelingssamenwerking) momenteel nog niet geheel duidelijk zijn, beperkt deze nota zich tot het aanreiken van bouwstenen/keuzes voor dergelijk beleidskader. De uitwerking van dergelijk kader past immers best in het grotere geheel van beleidsinitiatieven waartoe ook de strategienota’s Sub-Sahara-Afrika (FIT) en Zuidelijk Afrika (DiV) behoren. Het dient bovendien te gebeuren in een partnerschap tussen DiV en FIT.”*

Nochtans dient een dergelijk beleidskader er op termijn te komen:

*“Er is een duidelijke beleidsvisie omtrent PS4D nodig die aangeeft hoe de Vlaamse overheid het verband ziet tussen groei en private sector enerzijds en armoedebestrijding en ontwikkeling anderzijds. Sommige donoren hanteren een eerder lineaire visie die aanneemt dat het ondersteunen van de private sector automatisch leidt tot economische groei en armoedebestrijding. Andere donoren zijn genuanceerder en voegen hieraan enkele extra voorwaarden toe zoals*

*inclusieve economische groei, creatie van (waardige) jobs en het heffen van belastingen.”*

Een van de beleidskeuzes die gemaakt dienen te worden, is de **doelgroep** van de Vlaamse tussenkomst:

*“Enerzijds is er de keuze tussen een beleid dat focust op Vlaamse (donor), buitenlandse (multinationals), of lokale bedrijven (ontwikkelingslanden). Anderzijds kan men ook de keuze maken voor een bepaalde grootte van bedrijven waarmee de Vlaamse overheid wil werken. Indien men kiest voor kmo's, gezien de aard van de Vlaamse economie, heeft dit ook gevolgen voor de beleidsacties (bv. capaciteitsopbouw,...). Ten slotte kunnen ook bepaalde sectoren waarin de private sector actief is, de voorkeur wegdragen. Zo zou men de koppeling kunnen maken met waarin Vlaanderen sterk is.*

*Door keuzes te maken, kan Vlaanderen zich positioneren t.a.v. andere spelers en proberen meerwaarde te bieden. Dit raakt aan de discussie rond complementariteit met andere donoren. Het is belangrijk dat de Vlaamse overheid complementariteit nastreeft ten opzichte van de federale overheid en andere Europese donoren.*

...

*Deze keuzes hebben voor- en nadelen. Grote bedrijven kunnen mogelijks op grotere schaal bijdragen aan ontwikkelingsresultaten en vereisen minder toezicht/begeleiding. Zijn het echter de grote bedrijven die additionele financiering nodig hebben om hun ontwikkelingsgerichte activiteiten uit te voeren? Kleinere bedrijven hebben vaak een grotere financieringsnood, maar hebben mogelijk meer begeleiding nodig.*

*Vlaamse en buitenlandse bedrijven hebben t.a.v. lokale bedrijven in ontwikkelingslanden soms meer ervaring en het is makkelijker om hun achtergrond te controleren alvorens een partnerschap met deze bedrijven uit te bouwen. Lokale bedrijven hebben vaak een grotere kennis van de lokale noden en context, maar kunnen een groter risico vormen op vlak van financiële gezondheid, schaalvergroting, enz.*

*Donoren kunnen focussen op sectoren die volgens hen het best bijdragen aan het realiseren van ontwikkelingsdoelen. Sommigen kijken naar de sterkten en noden van de eigen private sector om deze sectorale focus te bepalen (bv. Nederland en Duitsland). Indien men uitgaat van de eigen sterktes, kan de private sector meer expertise gedreven bijdragen aan ontwikkelingsuitdagingen en is er mogelijks meer win-win tussen de ontwikkelings- en economische agenda.”*

Voorts is er de vraag welke aan **vereisten** een private onderneming dient te voldoen om in aanmerking te komen voor steun van de Vlaamse overheid in een ontwikkelingsland.

*“Moet de Vlaamse overheid een aantal vereisten bepalen voor de private sector om haar partner te worden in het kader van dit beleid?” Hierbij formuleerden enkele respondenten de opmerking dat we moeten opletten met te veel formaliteiten: dat lukt voor grote spelers, maar voor kleinere spelers en kmo's vormen ze een grote drempel.”* Anderzijds kwam ook de opmerking: *“Het voldoen aan vereisten moet niet gezien worden als administratieve last, maar als verzekering voor een publiek-privaat partnerschap dat bijdraagt aan duurzame ontwikkeling.”*

- Wat betreft de technische vereisten zien we veel voorstanders van opname, maar ook een kwart van de respondenten antwoordde “geen mening”.
- Er is ook grote steun voor de vereiste om zich te engageren voor internationale standaarden.

Hoe meer vereisten men stelt, hoe meer controle nodig is op de gegeven steun. Anderzijds vragen sommigen een minimum aan voorwaarden en controle opdat de ontwikkelingsadditionaliteit verzekerd wordt.

Bij de keuze van de **partners van de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking** zou FIT kunnen adviseren. Men dient er evenwel rekening mee te houden dat de keuze van een partner past in de jarenlange opbouw van diplomatieke relaties, en dat meerjarenprogramma's niet van de ene op de andere dag kunnen afgebouwd worden. Anderzijds kunnen we niet om de vaststelling heen dat de Vlaamse private sector vooral in West-Afrika aanwezig is, terwijl de huidige partnerlanden zich in Zuidelijk Afrika bevinden. DiV laat wat dat betreft een opening:

*“Het is niet de bedoeling het engagement van de Vlaamse private sector te beperken tot de drie partnerlanden van het Vlaamse ontwikkelingsbeleid, namelijk. Malawi, Mozambique en Zuid-Afrika. De actieradius van FIT en andere relevante Vlaamse overheidsentiteiten is veel breder.”*

Bovendien biedt de focus op PS4D kansen voor de Vlaamse overheid om – gelet op de Vlaamse bevoegdheid inzake internationaal ondernemen – het federale ontwikkelingsbeleid positief aan te vullen via een beleid inzake PS4D. Wat de positie van de Belgische ontwikkelingssamenwerking en de private sector agenda betreft, leggen de huidige beleidsdocumenten immers een sterke focus op “Private Sector Development” PSD en zijn er weinig verwijzingen naar het engageren van de private sector voor ontwikkeling (PS4D). Ook in de praktijk zijn de instrumenten van de Belgische ontwikkelingsactoren voornamelijk eerder georiënteerd richting PSD.

DiV werkt intussen ook aan de genoemde strategienota over de samenwerking tussen de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking in Zuidelijk Afrika, en in het bijzonder over de rol die Zuid-Afrika hierin speelt als middeninkomensland. Het huidige samenwerkingsprogramma tussen Vlaanderen en Zuid-Afrika eindigt immers in 2016.

**Actie 16:** Vlaanderen dient in kaart te brengen in welke landen en domeinen de Vlaamse bedrijven actief zijn (gecentraliseerd bij FIT) en voor welke landen en sectoren het Vlaamse **ontwikkelingsgeld** bestemd is (verdeeld over diverse departementen). De synergie tussen beide moet gemaximaliseerd worden. Op basis van de resultaten van de projectgroep “Private sector en ontwikkeling” lijkt samenwerking op het vlak van “*aid for trade*” tot de mogelijkheden te behoren.

**Actie 17:** Vlaanderen zou gebaat zijn bij een **database van experten en consultants** die als brug kunnen fungeren tussen het Vlaamse bedrijfsleven en de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking. Ook Vlaamse overheidsexperten zijn vaak vragende partij om hun kennis in ontwikkelingslanden te valoriseren. De informatie over deze publieke en private expertise zit echter verspreid over verscheidene Vlaamse departementen, agentschappen en instellingen.

### 3.2 ONDERWIJS, RESEARCH EN MIGRATIE LATEN HUN SPOREN NA

Het is belangrijk om in te zetten op onderwijs, zoals ook blijkt uit de benchmarking met andere overheden in hoofdstuk 2.6. Sub-Sahara-Afrika heeft de jongste bevolking ter wereld en hoewel het onderwijs het laatste decennium sterk verbeterd is, missen veel afgestudeerden de kennis en vaardigheden om zich aan te passen aan de sterke groei van de private sector en de ontluikende industrialisering.

Tal van westerse landen zetten dan ook sterk in op onderwijs en opleiding voor SSA, waarbij ze het accent leggen op de sectoren die voor henzelf van belang zijn. Als deel van het “Power Africa” project van de Amerikaanse overheid nam General Electric in heel wat landen de opleidingen elektriciteit nagenoeg over, terwijl de Canadezen zich bij hun opleidingen richten op de mijnsector. Ook in Vlaanderen is er een goed voorbeeld, met de opleidingen voor verantwoordelijken in de havensector (APEC). Na hun terugkeer vormen de Afrikaanse alumni een waardevol netwerk voor het land waar ze een opleiding genoten.

Sommige westerse landen geven ook opleidingen in SSA zelf, waarbij het onderwijs vanzelfsprekend “op maat” is van de technologie en de standaarden die door de industrie van het donorland worden gebruikt.

Ook in Vlaanderen volgen vele Afrikanen een opleiding. Het kan gaan op opleidingen van het lange type (universiteiten en hogescholen) en om opleidingen van het korte type (bijvoorbeeld APEC).

Bovendien wordt in SSA heel wat onderzoekswerk gedaan door Vlaamse universiteiten, hogescholen en onderzoeksinstituten. Niet al dat onderzoekswerk is relevant voor onze bedrijven, maar in een aantal sectoren is dat wel het geval, zoals landbouw, logistiek, maritiem onderzoek, bodemonderzoek en eventueel economisch onderzoek.

In Vlaanderen is ook een grote Afrikaanse diaspora aanwezig. Deze is bijzonder divers, niet alleen vanuit het oogpunt van het land van oorsprong, maar ook in termen van geschiedenis en reden van aanwezigheid in Vlaanderen. Sommige van deze bevolkingsgroepen leggen zich toe op de internationale handel tussen België en het Afrikaanse continent (bijvoorbeeld trafiek van tweedehandswagens door vooral Nigerianen). Vaak trachten deze migranten zich te organiseren in diaspora-organisaties, soms op initiatief van de overheid van het land van oorsprong (“Nigerian International Diaspora Organisation” (NIDO), Ethiopische Ambassade, ...), soms spontaan (een aantal overkoepelende organisaties).

Enkele van deze verenigingen bevestigden te beschikken over databases, met vermelding van de economische activiteit van hun leden (student, afgestudeerd in een bepaald vak, werkgever, ...). Het kan de moeite lonen deze clubs in kaart te brengen (er worden er al enkele vernoemd in deze studie) en ze te betrekken bij handelszendingen naar het land in kwestie. Het zal daarbij vanzelfsprekend nodig zijn het kaf van het koren te scheiden.

Ook in de andere richting is er een belangrijke diaspora: Vlamingen die in Afrika wonen en werken. *Vlamingen in de Wereld* (VIW) tracht deze groep in kaart te brengen en te

ondersteunen. VIW helpt niet alleen bij moeilijkheden (op het vlak van administratie of lokale levensomstandigheden) maar helpt de Vlamingen in Afrika ook onderling te netwerken, ook via sociale media (LinkedIn en Facebook). Deze Vlamingen in Afrika vormen een zo mogelijk nog interessantere groep, aangezien ze de lokale gewoonten op het vlak van zakendoen goed kennen, en meestal een belangrijk netwerk hebben uitgebouwd.

Ongeacht de groep waarover het gaat (alumni of diaspora): de grote fragmentatie van gegevens springt in het oog. Heel wat onderwijsinstellingen en organisaties zijn wel bereid om mailings te versturen voor derden maar beschermen hun ledengegevens, veelal om redenen van privacy. Ook de onderlinge concurrentie en het gebruik van verschillende informaticaplatformen vormen een barrière voor samenwerking. De Vlaamse overheid heeft al pogingen ondernomen om tot één database te komen, maar die initiatieven zijn steeds een stille dood gestorven. De beste aanpak lijkt dan ook de organisaties in kaart te brengen, het kaf van het koren te scheiden en daarna tot gerichte vormen van samenwerking te komen.

Bij het opstellen van deze strategie werkte FIT intensief samen met het GAP-platform ([Gents Afrika Platform](#)) van de Universiteit van Gent. Niet alleen beschikt deze universiteit over een uitgebreide expertise in SSA, ze heeft als enige ook een platform uitgewerkt voor actieve samenwerking tussen de diverse stakeholders. Ook staat zij het meest open voor interuniversitaire samenwerking en samenwerking met de privésector. GAP heeft zelf de hand uitgestoken naar FIT en kwam met een aantal voorstellen:

- Bij de netwerkevents die de VLEV's organiseren tijdens de zendingen, dient in samenwerking met de universiteiten en de FOD Buitenlandse Zaken een poging gedaan te worden om de naar hun land teruggekeerde alumni te betrekken.
- FIT zou op vraag van de academische wereld jaarlijks een zending kunnen organiseren; aangezien van alle universiteiten en hogescholen de Ugent het sterkst staat in Afrika, ligt GAP voor de hand. Zij zijn al vragende partij.
- GAP beschikt over heel wat informatie over universiteiten in Afrika, die het met de zakenwereld zou kunnen delen.
- GAP beschikt ook over een database van experts die voor consultancybedrijven, onderzoekscentra of commerciële bedrijven zouden kunnen ingezet worden.
- GAP organiseert jaarlijks een internationaal symposium over een bepaald onderwerp, waarop zowel Vlaamse als Afrikaanse academici worden uitgenodigd; ook de privésector zou hier meer bij betrokken kunnen worden.
- GAP wil haar expertise en netwerk inzetten voor het grote publiek, en op die wijze het imago van SSA verbeteren.
- GAP beschikt over een database met alumni die kunnen worden gefilterd op land en op expertisegebied.

Een andere organisatie die openstaat voor samenwerking met FIT is APEC, dat opleidingen geeft aan kaderpersoneel van havenagentschappen in het buitenland, met inbegrip van SSA. APEC is bereid zijn data over alumni met FIT te delen en via een artikel in zijn nieuwsbrief de alumni aan te zetten tot samenwerking en netwerking met het Vlaamse bedrijfsleven. Daarbij

valt wel aan te stippen dat APEC zich beperkt tot netwerken uit de havensector, en dat er een sterk overwicht is van Zuid-Afrikaanse alumni.

Het Departement Internationaal Vlaanderen heeft het initiatief genomen om in overleg en samenwerking met FIT gesprekken te voeren met verschillende actoren, als basis voor een beleid inzake academische diplomatie. In dat beleidsplan zullen zowel de raakvlakken met ontwikkelingssamenwerking als met de economische diplomatie opgenomen worden.

Ook heeft de FOD Buitenlandse Zaken het departement al gevraagd om gegevens van alumni van de Vlaamse universiteiten. Aangezien de meeste Belgische ambassades in het buitenland zelf al over lijsten beschikken van Vlamingen op het grondgebied van hun jurisdictie, kan ook met hen worden samengewerkt, in de eerste plaats naar aanleiding van economische zendingen naar deze landen. Ook ledenlijsten van business clubs en gemengde kamers van koophandel zijn nuttige informatie.

**Actie 18:** FIT kan ingaan op het voorstel van het “Ghent Africa Platform” (GAP) voor het organiseren van een sectorale **academische & handelsmissie** waarin de onderwijs- en onderzoekswereld een belangrijke rol speelt. Deze zending dient als pilootproject beschouwd te worden. Bij voorkeur gaat om een sector die prioritair is voor de lokale overheden, en gaat het om onderzoek dat aansluit bij de projecten die gefinancierd worden door de internationale financiële instellingen.

**Actie 19:** Vlaanderen dient **diasporaverenigingen, alumniverenigingen en onderzoeksinstituten** verder in kaart te brengen. De meeste van deze verenigingen beschikken over ledenlijsten. FIT kan de best werkende onder hen overtuigen deel te nemen aan de acties die FIT onderneemt in de landen van SSA en nagaan in welke mate via hen de netwerken voor de Vlaamse bedrijven in SSA verbreed kunnen worden (zoektocht naar importeurs, agenten of lokale expertise, contacten bij de overheid, ondersteuning van onderzoek door Afrikaanse universiteit met uitrusting en knowhow, ...).

**Actie 20:** FIT sluit zich aan bij het beleid van de Vlaamse regering voor de ontwikkeling van een academische diplomatie. Dat onze universiteiten voldoende kennis hebben die in het buitenland gevaloriseerd kan worden, spreekt vanzelf. Denk maar aan het Instituut voor Tropische Geneeskunde in Afrika. Onze bedrijven hebben baat bij deze kennis en kunnen er op inspelen. Ze kunnen ook gebruik maken van de netwerken van onze onderzoeksinstituten in SSA. Omgekeerd kunnen zij ook een input leveren voor het onderzoek in SSA. Contacten tussen **bedrijfsleven, ontwikkelingssamenwerking en onderwijsinstellingen** dienen gestimuleerd te worden door de organisatie van gezamenlijke informatievergaderingen en workshops.

## CONCLUSIE: INFORMEREN, MOTIVEREN EN SAMENWERKEN

---

Sub-Sahara-Afrika heeft een **point-of-no-return** bereikt, daarover zijn alle internationale instellingen en commentatoren het eens. Tijdelijke terugvallen zijn steeds mogelijk onder invloed van de grondstofprijzen en de renteschommelingen op de internationale kapitaalmarkten, en de opbouw en modernisering van de **infrastructuur** gebeurt gestaag. Maar precies die laatste uitdaging biedt ook grote opportuniteiten: Vlaanderens knowhow op het vlak van onder meer haveninfrastructuur, logistiek, agro-industrie, gezondheid, onderwijs, watertoevoer en –zuivering en (hernieuwbare) energie kan toepassingen vinden in honderden projecten in tientallen landen.

Recente ontwikkelingen op het vlak van telecommunicatie, e-commerce en distributie tonen bovendien aan dat ook in meer **consumptiegericht** sectoren en in de **dienstensector** nieuwe mogelijkheden ontstaan door de opkomst van een middenklasse van meer vermogende Afrikanen.

West-Afrika is voor Vlaamse bedrijven het interessantst. Oost-Afrika is zeer sterk gericht op Azië (met leveranciers en investeerders uit voornamelijk China en India), waardoor de kansen voor Vlaamse bedrijven er minder groot zijn. Hoewel Afrika in de wereldeconomie zeker niet de grootste markt zal worden, is de voorziene groei sterk en duurzaam, en zijn de posities momenteel nog niet ingenomen. Met een zorgvuldige selectie van activiteiten in bepaalde landen en sectoren zal FIT bedrijven stimuleren om hier hun kansen te grijpen.

Over SSA is er zeer veel **informatie voorhanden**. Enkel voor gedetailleerde marktinformatie dient betaald te worden; wat betreft de overheidsbestedingen kan men bijzonder informatieve documenten terugvinden op de website van de internationale financiële instellingen, vooral dan over de projecten die door hen worden gefinancierd. De uitdaging is structuur te brengen in deze informatie en ze gericht te verspreiden bij de ondernemingen. Dat is in de eerste plaats een taak voor FIT, dat een overzicht heeft van de belangrijkste informatiebronnen.

FIT zal zorgvuldig projecten selecteren, waarrond het informatie zal verspreiden en activiteiten ontplooiën. In de eerste plaats betreft het projecten die door internationale instellingen gefinancierd worden, en die aansluiten bij het aanbod en de expertise van bedrijven in Vlaanderen. Het is aangewezen om bedrijven en experts te stimuleren om samen te werken voor bepaalde projecten, zo tot totaaloplossingen te komen en op die manier ook lokale overheden gezamenlijk te benaderen.

De beeldvorming over Afrika is bijzonder: ofwel weet men bijzonder weinig over Afrika, ofwel heeft men een zeer negatief beeld. Het is aan FIT om de **beeldvorming** over Afrika te corrigeren, zodat exporteurs SSA niet langer associëren met een verzameling van aan ontwikkelingshulp verslaafde naties: SSA is inmiddels een continent in volle economische expansie met professionele zakenmensen die weten wat ze willen. Bedrijven hebben meestal te weinig tijd om zich uitgebreid te informeren; aan FIT komt dan ook de taak toe om informatie te filteren en op een aantrekkelijke manier onder de aandacht te brengen.

De Vlaamse **ontwikkelingssamenwerking** concentreert zich op **Zuidelijk Afrika**, het **wetenschappelijke onderzoek** op het gebied van de **grote meren en Oost-Afrika** en de **export** gaat voornamelijk naar **West-Afrika**. Dat moet beter kunnen. Deze strategie toont voldoende aan welke mogelijkheden tot **samenwerking** er zijn tussen deze drie domeinen, zeker wanneer men met de lokale overheden samenwerkt en een beroep doet op de financiering van de multilaterale ontwikkelingsbanken. De drie beleidsdomeinen moeten met elkaar overleggen, nagaan waar er synergie gevonden kan worden, en waar mogelijk daar ook het beleid op afstemmen (keuze van landen en regio's; sectoren). Net zoals onze buurlanden kan Vlaanderen ervoor kiezen om **via synergieën tussen de drie domeinen een grotere return on investment van de ingezette middelen voorop te plaatsen**.

**Vlaanderen is goed aanwezig in SSA, maar de aanwezigheid is versnipperd.** Zuid-Afrika blijft de basis voor de meeste Vlamingen omwille van historische banden, maar ook omdat de economie er gediversifieerd is en het land een industriële basis heeft. Nochtans kampt Zuid-Afrika met een energietekort, gaat het gebukt onder een loodzware sociale wetgeving en hinkt de groei er achterop bij de rest van het continent, dat aan een inhaalbeweging bezig is. De historische banden maken ook dat het gros van de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking is geconcentreerd in Zuid-Afrika, en twee van zijn burens (Mozambique en Malawi).

Bovendien hebben alle mensen die vanuit een van de drie domeinen in Afrika aanwezig zijn, of vanuit Vlaanderen op Afrika werken, een bijzondere expertise, kennis en ervaring. Het is een grote uitdaging om hun kennis en netwerken samen te brengen. FIT werkt daarom ten volle mee aan de lopende projecten inzake 'private sector en ontwikkeling' en academische diplomatie. Zo werkt FIT samen met de UGent aan een pilootproject.

Wat de **aanwezigheid van FIT** in de regio betreft, was de conclusie na de recente optimalisatieoefening dat het aangewezen is een aanwezigheid te hebben in **Nigeria** of Ghana. Recente ontwikkelingen hebben aangetoond dat Nigeria duidelijk de voorkeur heeft. Wil men daarna ook in Oost-Afrika aanwezig zijn, dan vallen de sterke groei in Ethiopië, Kenia en Mozambique op. **Ethiopië** heeft het voordeel van zijn hoge bevolkingsaantal en BNP, terwijl **Mozambique** een gekende partner is van de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking. In de keuzes die gemaakt worden voor Afrika, moeten een aantal extra parameters mee in rekening genomen worden, namelijk 'goed bestuur', 'veiligheid' en 'levensduurte' (deze laatste kan een bepalende factor zijn). Naast effectieve aanwezigheid in de regio, blijft FIT werken op belangrijke **toegangspoorten tot de regio, in de eerste plaats Dubai en Marokko**.

Niemand kan de toekomst van SSA voorspellen maar vast staat wel dat het de clichés uit het verleden definitief van zich heeft afgeschud. Een vergelijking met de weg die China economisch heeft afgelegd is wellicht niet aan de orde, maar toch is ook Afrika begonnen aan een nieuw verhaal, waar iedereen deel aan kan hebben. Zeker ook Vlaanderen.