

////////////////////////////////////
**WIN-WINSAMENWERKING MET AFRIKAANSE
GROEILANDEN VIA INNOVATIE**

JUNI 2026
////////////////////////////////////



De Vlaamse Adviesraad voor Innoveren en Ondernemen (VARIO) adviseert de Vlaamse Regering en het Vlaams Parlement over het wetenschaps-, technologie-, innovatie-, industrie-, en ondernemersbeleid. De raad doet dit zowel op eigen initiatief als op vraag. VARIO werd bij besluit opgericht door de Vlaamse Regering op 14 oktober 2016. VARIO werkt onafhankelijk van de Vlaamse Regering en de partijen in het werkveld. De voorzitter en de negen leden van VARIO zetelen in eigen naam:

Lieven Danneels (voorzitter)

Ann Caluwaerts (plaatsvervangend voorzitter)

Veroniek Collewaert

Dieter Deforce

Katrin Geyskens

Stijn Kelchtermans

Silvia Lenaerts

Koen Vanhalst

Vanessa Vankerckhoven

Het secretariaat is gevestigd in Brussel:

Simon Bolivarlaan 17 – bus 345

1000 Brussel

+32 (0)2 553 24 40

vario@vlaanderen.be

www.vario.be

WIN-WINSAMENWERKING MET AFRIKAANSE GROEILANDEN VIA INNOVATIE

JUNI 2026

COLOFON

Ontwerp: Vlaamse Overheid/VARIO
Juni 2026

Alle publicaties zijn gratis te downloaden via www.vario.be of via <https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties>

Coverfoto © shutterstock

AUTEURSRECHT

Alle auteursrechten voorbehouden. Mits de bronvermelding correct is, mogen deze uitgave of onderdelen van deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van VARIO. Een correcte bronvermelding bevat in elk geval een duidelijke vermelding van organisatienaam en naam en jaartal van de uitgave.

INHOUD

MANAGEMENTSAMENVATTING	1
EXECUTIVE SUMMARY	2
ADVIES	3
1. VASTSTELLINGEN: WAT IS NODIG VOOR MEER WIN-WINSAMENWERKING MET GROEILANDEN IN AFRIKA OP HET GEBIED VAN INNOVATIE?	3
2. AANBEVELINGEN	5
<i>Aanbeveling 1: Investeer in strategische aanwezigheid in en kennis over Afrikaanse groeilanden.</i>	
<i>Aanbeveling 2: Ontwikkel een overkoepelende overheidsvisie en -strategie met concrete doelstellingen en met duidelijke landen- en domeinkeuzes.</i>	
<i>Aanbeveling 3: Bundel Vlaamse, federale en private krachten in een sterk Team Belgium en verstevig zo onze positie richting de Global Gateway van de EU en andere internationale projecten.</i>	
<i>Aanbeveling 4: Versterk de Vlaamse toegang tot multilaterale organisaties en internationale aanbestedingen.</i>	
<i>Aanbeveling 5: Stimuleer het vermarkten van Vlaamse innovaties in Afrikaanse groeilanden. Optimaliseer daarvoor het bestaande instrumentarium, Vlaams en federaal.</i>	
<i>Aanbeveling 6: Investeer in functie van het wederzijds belang ook verder in Afrikaans talent en in samenwerkingen op het gebied van onderzoek en ontwikkeling.</i>	
ANALYSERAPPORT	15
1. INLEIDING	15
1.1. Vertrekpunt van het adviestraject en onderzoeksvraag	15
1.2. Focus op Afrika	15
1.3. Win-Winsamenwerking	17
1.3.1. Wat kunnen wij winnen?	17
1.3.2. Wat kan Afrika winnen?	18
1.4. Opbouw van dit rapport	19
2. AFRIKA: CONTEXT EN RELATIES MET O.M. VLAANDEREN	20
2.1. Afrika is erg heterogeen	20
2.2. Ook de Vlaamse relaties met Afrika zijn erg heterogeen	25
2.3. Handel met Afrika	27
2.4. Investerings in Afrika	30
2.5. De Afrikaanse Unie en Afrika-brede beleidskaders	33
3. ACTOREN EN INITIATIEVEN RELEVANT IN HET KADER VAN HET ADVIES	37
3.1. Vlaamse actoren en initiatieven	37
3.1.1. Beleid van de huidige Vlaamse Regering	37
3.1.2. DKBZA (Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken)	38
3.1.3. FIT (Flanders Investment & Trade)	39
3.1.4. VLIRUOS (Vlaamse Interuniversitaire Raad "Universitaire Ontwikkelingssamenwerking")	40
3.1.5. G-STIC (Global Sustainable Technological and Innovation Community)	41
3.1.6. VIKAP (Het Vlaams Internationaal Klimaatactieprogramma)	42
3.1.7. Kennisinstanties	43
3.1.8. Bedrijven	46
3.2. Belgische/federale actoren en initiatieven	48
3.2.1. Beleid van de huidige federale regering	48
3.2.2. Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking	49

3.2.3.	DGD (Directie-generaal Ontwikkelingssamenwerking en Humanitaire Hulp)	50
3.2.4.	Enabel	50
3.2.5.	Finexpo	52
3.2.6.	BIO (Belgische Investeringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden)	53
3.2.7.	Credendo	54
3.2.8.	SFPIM-International	55
3.2.9.	ABH (Agentschap voor Buitenlandse Handel)	56
3.3.	<i>Europese initiatieven</i>	58
3.3.1.	EU-strategie met Afrika	58
3.3.2.	NDICI (Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument) – Global Europe	59
3.3.3.	Team Europe	59
3.3.4.	Global Gateway	60
3.3.5.	Kaderprogramma Horizon Europe	62
3.3.6.	Gezamenlijk innovatieagenda van de AU en de EU	63
3.4.	<i>Internationale, multilaterale (ontwikkelings)organisaties</i>	65
4.	INTERNATIONALE INITIATIEVEN ALS VOORBEELD OF OM OP TE SCHALEN	69
4.1.	<i>Invest International - Nederland</i>	69
4.2.	<i>Developing Markets Platform - Finland</i>	72
4.3.	<i>Impact Licensing Initiative</i>	74
BIJLAGE 1:	OFFICIËLE ONTWIKKELINGSHULP	77
1.	<i>Wat is officiële ontwikkelingshulp (Official Development Assistance, ODA)?</i>	77
2.	<i>Gebonden vs. ongebonden hulp</i>	79
3.	<i>Internationale afspraken over % bnp voor officiële ontwikkelingshulp en verdeling voor België</i>	79
4.	<i>Besparingen officiële ontwikkelingshulp in Vlaanderen en internationaal en een veranderende context</i>	79
BIJLAGE 2:	RELATIES HOGER ONDERWIJS VLAANDEREN-AFRIKA	81
BIBLIOGRAFIE		85
GERAADPLEEGDE EXPERTEN EN ACTOREN		89

MANAGEMENTSAMENVATTING

VARIO wil met voorliggend advies onder de aandacht brengen dat samenwerking met Afrikaanse groeilanden een belangrijke strategische opportuniteit vormt voor Vlaanderen, in een context van geopolitieke onzekerheid en nood aan economische diversificatie. Afrika is erg heterogeen, maar veralgemenend combineert het continent een snelgroeiende en jonge bevolking, stijgende economische groei en grote maatschappelijke noden, waardoor het tegelijk een veelbelovende afzetmarkt én een partner voor innovatie en ontwikkeling is. Een versterkte samenwerking kan leiden tot een duidelijke win-win: economische meerwaarde voor Vlaamse bedrijven en maatschappelijke en institutionele vooruitgang in Afrikaanse landen. De rol van onze kennisinstellingen ligt hier onder meer in de opbouw van lokale ecosystemen, via opleiding, onderzoek en netwerken.

Vandaag worden de opportuniteiten onvoldoende benut. Vlaamse bedrijven botsen op reële en gepercipieerde risico's (o.a. politieke instabiliteit en corruptie), terwijl ook de Vlaamse aanwezigheid in Afrika versnipperd is. Actoren - bedrijven, kennisinstellingen en overheden - opereren vaak naast elkaar, met beperkte afstemming en zonder overkoepelende visie. Hierdoor blijven kansen onderbenut en ontbreekt een coherent en wervend strategisch verhaal richting Afrika.

Om deze uitdagingen aan te pakken en de opportuniteiten te verzilveren, formuleert VARIO zes aanbevelingen gericht aan de Vlaamse Regering:

1. Investeer in strategische aanwezigheid in en kennis over Afrikaanse groeilanden.
2. Ontwikkel een overkoepelende overheidsvisie en -strategie met concrete doelstellingen en met duidelijke landen- en domeinkeuzes.
3. Bundel Vlaamse, federale en private krachten in een sterk Team Belgium en verstevig zo onze positie richting de Global Gateway van de EU en andere internationale projecten.
4. Versterk de Vlaamse toegang tot multilaterale organisaties en internationale aanbestedingen.
5. Stimuleer het vermarkten van Vlaamse innovaties in Afrikaanse groeilanden. Optimaliseer daarvoor het bestaande instrumentarium, Vlaams en federaal.
6. Investeer in functie van het wederzijds belang ook verder in Afrikaans talent en in samenwerkingen op het gebied van onderzoek en ontwikkeling.

Deze aanbevelingen onderstrepen de nood aan een geïntegreerde, strategische en toekomstgerichte aanpak, die afgestemd is met de federale aanpak en zich ook richt naar die van de EU. Alleen zo kan Vlaanderen zijn positie versterken in een continent dat steeds belangrijker wordt voor economische groei, innovatie en geopolitieke relaties.

EXECUTIVE SUMMARY

With this advisory report, VARIO wants to draw attention to the fact that cooperation with African growth countries represents an important strategic opportunity for Flanders, in a context of geopolitical uncertainty and the need for economic diversification. Africa is highly heterogeneous, but in general terms the continent combines a rapidly growing and young population, increasing economic growth, and significant societal needs, making it both a promising market and a partner for innovation and development. Enhanced cooperation can lead to a clear win-win: economic added value for Flemish companies and societal and institutional progress in African countries. The role of our knowledge institutions lies, among others, in building local ecosystems through education, research, and networking.

At present, these opportunities are not being fully exploited. Flemish companies face real and perceived risks (including political instability and corruption), while the Flemish presence in Africa is also fragmented. Actors – companies, knowledge institutions, and governments – often operate alongside one another, with limited coordination and without an overarching vision. As a result, opportunities remain underutilized and a coherent and compelling strategic narrative towards Africa is lacking.

To address these challenges and capitalize on the opportunities, VARIO formulates six recommendations directed at the Flemish Government:

1. Invest in a strategic presence in and knowledge of African growth countries.
2. Develop an overarching government vision and strategy with concrete objectives and clear country and sector priorities.
3. Combine Flemish, federal, and private efforts in a strong “Team Belgium” and thereby strengthen our position towards the EU’s Global Gateway and other international projects.
4. Strengthen Flemish access to multilateral organizations and international tenders.
5. Stimulate the commercialization of Flemish innovations in Africa, optimizing the existing Flemish and federal instruments.
6. Further invest, in line with mutual interests, in African talent and in cooperation in research and development.

These recommendations underline the need for an integrated, strategic, and forward-looking approach that is aligned with the federal approach and also takes into account that of the EU. Only in this way can Flanders strengthen its position in a continent that is becoming increasingly important for economic growth, innovation, and geopolitical relations.

ADVIES

VARIO baseert zijn advies op onderzoek dat hieraan voorafgaand is verricht en dat zijn weerslag vindt in het bijgevoegde analyserapport.^{1,2} Het onderzoek gebeurde in de vorm van *desk research*, gecombineerd met input van diverse experts en actoren, voornamelijk via interviews. Het rapport en het advies zijn besproken in de loop van verschillende VARIO-raadsvergaderingen. Het advies is schriftelijk goedgekeurd in juni 2026.

1. VASTSTELLINGEN: WAT IS NODIG VOOR MEER WIN-WINSAMENWERKING MET GROEILANDEN IN AFRIKA OP HET GEBIED VAN INNOVATIE?

In hoofdstuk 1 van het analyserapport halen we verschillende redenen aan om vanuit Vlaanderen de blik meer te richten op Afrika. Hier leggen we de nadruk op Afrika als groeimarkt voor Vlaamse (innovatieve) bedrijven in geopolitiek turbulente tijden, waarin het sowieso aangewezen is om geografisch te diversifiëren. Uiteraard zijn er grote verschillen tussen landen onderling, maar Afrika is het continent met de jongste en snelst groeiende bevolking – geschat wordt dat het gaat van in totaal 1,4 miljard nu naar ca. 4 miljard inwoners tegen 2100 -, met het snelst stijgende bbp en op veel gebieden, zoals infrastructuur, onderwijs en gezondheidszorg, de hoogste noden. Al die factoren samen dragen bij aan het feit dat Afrika een groeimarkt is voor onze bedrijven. Verwacht wordt dat de creatie van de Pan-Afrikaanse Vrijhandelszone (African Continental Free Trade Area, AfCFTA), actief sinds 2021, het potentieel van Afrika voor Vlaamse bedrijven verder zal verhogen. Afrika is bovendien relatief dichtbij, met min of meer eenzelfde tijdzone. Er zijn weinig taalbarrières en er zijn al veel bestaande banden.

Tegelijk kunnen marktgedreven transacties bijdragen aan de ontwikkeling van Afrikaanse landen en hun bevolking, op voorwaarde dat ze duidelijke standaarden en waarden respecteren, bijvoorbeeld rond arbeidsomstandigheden of corruptie. Een commerciële benadering wordt door Afrikaanse landen bovendien vaak beter aanvaard dan loutere hulp. Daarbij aansluitend kan de ontwikkeling van landen ook gestimuleerd worden door hun handelscapaciteit te verbeteren, onder meer via infrastructuur, lokale productie en het versterken van lokale instellingen en vaardigheden.

VARIO ziet in samenwerking met Afrikaanse groeilanden voor Vlaanderen dus vooral een economische meerwaarde, maar met tegelijk het expliciete doel om aan Afrikaanse zijde maatschappelijke en institutionele meerwaarde op te leveren. Verder mogen we ook de rol van (bepaalde) Afrikaanse landen als bron van talent en innovaties niet vergeten, wat naar verwachting in de toekomst alleen maar zal toenemen.

¹ Voor dit advies en het bijbehorend analyserapport werd gebruikgemaakt van AI (Copilot), onder meer voor het herformuleren en samenvatten van informatie. De inhoud is evenwel volledig gebaseerd op het eigen onderzoek of op andere originele input van VARIO.

² Als achtergronddocument verwijzen we ook naar het recente boek van Stijn Vercruyssen 'De eeuw van Afrika' (2026).

Onze bedrijven hebben voor hun activiteiten in Afrika vaak belang bij goed opgeleide, lokale mensen. Zij kunnen zelf opleidingen organiseren maar hier ligt ook een rol voor onze kennisinstellingen (universiteiten, hogescholen, het Instituut voor Tropische Geneeskunde, strategische onderzoekscentra, enz.). Onze kennisinstellingen zijn daarnaast belangrijk i.f.v. inzicht in de lokale omstandigheden en noden, en toegang tot een lokaal netwerk, en uiteraard ook o.w.v. de daar aanwezige inhoudelijke kennis en expertise en als bron van innovaties die voor Afrika nuttig kunnen zijn. Bedrijven en kennisinstellingen bouwen dus mee aan een lokaal ecosysteem.

De opportuniteiten in Afrika voor onze bedrijven zitten op verschillende niveaus. Er is in eerste instantie de Afrikaanse consumentenmarkt. Daar toont het succesvol voorbeeld van het Chinese bedrijf Transsion hoe belangrijk het is de lokale markten te begrijpen en zich eraan aan te passen.³ Transsion wist een marktaandeel van meer dan 40 procent in de Afrikaanse smartphonemarkt te veroveren, met aan de Afrikaanse markt aangepaste modellen, met een lange batterijduur, vetbestendige schermen voor een vochtig klimaat en camera's die geoptimaliseerd zijn voor donkere huidtinten. Naast de consumentenmarkt zijn er ook aanbestedingen van lokale overheden. Die worden soms gefinancierd met internationale steun. Daarnaast zijn er projecten en aanbestedingen van internationale organisaties zoals de Wereldbankgroep, de VN en de EU, tegenwoordig onder de noemer Global Gateway.

Behalve opportuniteiten zijn er ook risico's verbonden aan bedrijfsactiviteiten in Afrika. Die variëren van louter gepercipieerde risico's tot daadwerkelijke uitdagingen, gelinkt aan onder meer corruptie, gebrek aan rechtszekerheid en politieke stabiliteit. Hier geldt wel het principe *high risk – high gain*. Onze bedrijven ervaren ook (oneerlijke) competitie met concurrenten uit onder meer China. Daarnaast botsen ze tegen diverse andere problemen. De Pan-Afrikaanse Vrijhandelszone is zich nog volop aan het vormen. Momenteel bestaat Afrika in essentie nog uit een 50-tal aparte landen, met eigen wetten en regels. Bovendien vormen grote landen als Nigeria ook intern nog geen eenheid. (Overheids)dossiers hebben vaak een lange aanlooptijd nodig en dat is vooral voor kleine bedrijven een obstakel. Vlaamse kleine bedrijven hebben vaak ook moeilijkheden om voor activiteiten gericht op Afrika het nodige kapitaal te vinden, onder meer omdat hun dossiers voor banken te risicovol zijn. Wat ook speelt zijn 'duurzaamheidsrisico's', zoals de werkomstandigheden van lokale arbeiders bij de exploitatie van kritische grondstoffen, en hoe die af te wegen t.o.v. commerciële belangen. De exploitatie in Congo (DRC) van coltan, een mineraal dat van cruciaal belang is voor de productie van moderne elektronica en defensietechnologie, is bijvoorbeeld berucht. In Afrika zijn lokale aanwezigheid en lokale relaties ook vaak sleutels tot bedrijfssucces, maar dat is, opnieuw vooral voor kleine bedrijven, veelal niet evident. Vanuit Vlaamse bedrijven is er interesse in Afrika, maar dit vertaalt zich vaak niet in concrete, daadwerkelijke activiteiten o.w.v. deze risico's en moeilijkheden.

Het is duidelijk uit onze achtergrondstudie dat Vlaamse actoren in verspreide slagorde aanwezig zijn in Afrika. Vlaamse universiteiten focussen eerder op het oosten en zuiden van Afrika, bedrijven op westelijk Afrika, en het middenveld (ngo's e.d.) op zuidelijk Afrika. Dit is geen nieuwe vaststelling. Bedrijven volgen

³ <https://www.tijd.be/opinie/algemeen/tijd-dat-europa-afrika-ziet-als-continent-van-kansen-en-innovatie/10584369.html>

hun eigen belangen en de kansen die zij zien, maar ook kennisinstellingen hebben hun eigen focus en keuzes, zij het wel vaak ingegeven door de financieringsbronnen waarvan zij afhankelijk zijn. Ook onze overheid, Vlaams en federaal, en de verschillende instanties daaronder, zijn versnipperd aanwezig in Afrika. Buitenlandse handel, in België voornamelijk een bevoegdheid van de regio's, en ontwikkelingssamenwerking, in essentie een federale bevoegdheid, komen hier samen. Dat maakt dat er naast een geografische versnippering ook sprake is van beleidsversnippering – bevoegdheden zijn verdeeld over een veelheid aan instanties over de twee beleidsniveaus. De krachten worden beperkt gebundeld tussen die overheidsinstanties en visies en doelstellingen weinig afgestemd. Er is geen overkoepelend, wervend verhaal.

2. AANBEVELINGEN

Samengevat kunnen we dus stellen dat Afrikaanse groeilanden veel opportuniteiten inhouden voor Vlaamse (innovatieve) bedrijven. Deze kansen worden vandaag echter nog onvoldoende benut. Dat komt onder meer door een gebrek aan kennis. Daarnaast spelen zowel gepercipieerde als reële risico's en de vaak uitdagende lokale omstandigheden een rol. Er is bovendien een gebrek aan bovenliggende visie, een versnipperde Vlaamse aanwezigheid en versnipperde (overheids)ondersteuning. In de aanbevelingen hieronder geeft VARIO aan wat nodig is om hieraan te verhelpen. Sommige aanbevelingen zijn ook relevant voor samenwerking met groeilanden in het algemeen. De aanbevelingen zijn in eerste instantie gericht aan het Vlaamse beleidsniveau.

Aanbeveling 1: Investeer in strategische aanwezigheid in en kennis over Afrikaanse groeilanden.

VARIO roept de Vlaamse Regering op tot een groter bewustzijn rond het belang van Afrikaanse groeilanden, rond de diverse opportuniteiten die er liggen voor Vlaamse bedrijven en rond het belang van samenwerkingen op het gebied van onderzoek en innovatie. Ook bij de bedrijven zelf kan het bewustzijn nog verhoogd worden, maar de grootste knelpunten daar liggen veeleer in het effectief realiseren van kansen.

Bewustzijn rond het belang van relaties met Afrikaanse groeilanden moet zich in eerste instantie concretiseren via het investeren in een lokaal netwerk. Onze Vlaamse kennisinstellingen hebben daarin een grote rol, via lokale aanwezigheid, lokale partnerinstellingen, de opleiding van lokale mensen, enz. Het is daarom belangrijk dat zij die ook in de toekomst verder kunnen blijven spelen. Daarnaast blijft ook de aanwezigheid van Flanders Investment & Trade (FIT) belangrijk en de samenwerking en afstemming met zijn Brusselse en Waalse tegenhangers, hub.brussels en AWEX. Enabel, het Belgische ontwikkelingsagentschap met een grote lokale aanwezigheid in Afrika, speelt eveneens een essentiële rol in het opbouwen van relaties. Ook het belang van politieke en diplomatieke aanwezigheid, via posten, reizen, enz., mag niet onderschat worden.

Richting Vlaamse bedrijven is 'demystificatie' van Afrikaanse groeilanden en het breder bekend maken van de opportuniteiten daar aangewezen, via het verspreiden van kennis en het in de verf zetten van (Vlaamse) succesverhalen. Dat is een rol voor onder meer FIT.

Relaties onderhouden met Afrikaanse groeilanden gaat ook over meer inspanningen om Vlaanderen, België en Europa in Afrika zelf op de kaart te zetten. Dat kan bijvoorbeeld het organiseren van meer Europastudies inhouden. Die bestaan op vandaag in slechts een handvol Afrikaanse landen (Tunesië, Zuid-Afrika, Egypte, enz.). Daartegenover is in sommige Afrikaanse landen het basisonderwijs in het Chinees. Hier ligt een rol voor onze hoger onderwijsinstellingen en hun lokale partnerinstellingen, een rol die zij sneller zullen opnemen als er vanuit de Vlaamse overheid een duidelijke visie en strategie is (aanbeveling 2).

Aanbeveling 2: Ontwikkel een overkoepelende overheidsvisie en -strategie met concrete doelstellingen en met duidelijke landen- en domeinkeuzes.

Gezien het belang van Afrika pleit VARIO voor een overkoepelende overheidsvisie en -strategie op de relaties met het continent, in al zijn diversiteit, op het gebied van innovatie en ondernemerschap. Die moeten aan de ene kant wervend zijn voor bijvoorbeeld Vlaamse bedrijven, maar ook meer richtinggevend, i.f.v. het bundelen van inspanningen en middelen voor meer effectiviteit. VARIO ziet hier een goed voorbeeld in de strategie van het Nederlandse bedrijfsleven uit 2019 dat heel concrete streefdoelen stelde, namelijk het verdubbelen van het handelsvolume en de Nederlandse investeringen in Afrika tegen 2030.

VARIO ziet verder een voorbeeld in de werkwijze van de Nederlandse regering en de koppeling die ze maakte tussen ontwikkelingssamenwerking en handel. Er werd daarbij een focus gelegd op een aantal 'combilanden' waarvan acht in Afrika, met name Egypte, Ghana, Marokko, Nigeria, Senegal, Ivoorkust, Kenia en Zuid-Afrika. Invest International, een door de Nederlandse overheid gefinancierde particuliere onderneming die investeert in 'Nederlandse oplossingen voor mondiale uitdagingen', heeft geen specifieke landenfocus, maar wel een focus op sectoren waar Nederland sterk in is: *agri-food, healthcare, water and infrastructure, manufacturing en energy*.

VARIO pleit er dus voor dat de Vlaamse Regering voor de relaties met Afrika focuslanden en -domeinen kiest i.f.v. de eigen strategische overwegingen. Gezien de verwevenheid met het federale niveau is dit enkel zinvol wanneer het is afgestemd met het federale niveau, maar ook afstemming met het Europese beleidsniveau is nodig.

Ontwikkelingssamenwerking en buitenlandse handel koppelen betekent in Vlaanderen het koppelen van het Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken (DKBUZA) en Flanders Investment & Trade (FIT). Zij kunnen samen input leveren voor een overheidsvisie en -strategie die door de Vlaamse Regering moet gedragen zijn. Hiervoor kan grotendeels teruggegrepen worden naar studies en andere teksten die al bestaan of al in voorbereiding zijn.

Een strategie waarbij ook landen en domeinen gekozen worden moet dynamisch zijn o.w.v. de snelheid waarmee omstandigheden kunnen veranderen, zoals bijvoorbeeld recent in Senegal, één van de Nederlandse focuslanden, is gebeurd. Senegal bevindt zich sinds begin 2025 in een ernstige economische impasse, gekenmerkt door een diepe schulden crisis, vertraagde groei en gespannen relaties met internationale geldschietsters, na onthullingen over verborgen staatsschulden. Ook zal een Afrikastrategie mettertijd moeten aangepast worden i.f.v. hoe landen op het continent zich ontwikkelen. FIT en DKBZA kunnen de opdracht krijgen om de strategie op regelmatige tijdstippen, minimaal elke legislatuur, te evalueren en bij te sturen. Daarbij hoort ook een monitoring van parameters zoals handelsstromen en samenwerkingen in onderzoek en ontwikkeling (aanbeveling 6).

Doorheen het analyserapport drijven een aantal Afrikaanse landen boven als meest relevant als groeimarkten voor Vlaamse (innovatieve) bedrijven, zoals Marokko, Zuid-Afrika en Kenia. Dat zijn grotendeels landen die ook in het Nederlandse lijstje voorkomen. De precieze strategische overwegingen van de Vlaamse Regering zullen wel in belangrijke mate de landenkeuze bepalen, gezien de heterogeniteit van het continent. Nu valt de discrepantie op tussen landen in Afrika waarmee Vlaamse bedrijven enerzijds en Vlaamse kennisinstellingen anderzijds de sterkste linken hebben, al is er in de drie vermelde landen, Marokko, Zuid-Afrika en Kenia, wel net overlap. Voor een land als Nigeria is het verschil tussen bedrijfskansen en linken met onze kennisinstellingen wel groter. I.f.v. onder meer het creëren van lokale ecosystemen en valorisatie in Afrika, zouden onze kennisinstellingen meer kunnen inzetten op de focuslanden van de Vlaamse bedrijven, op voorwaarde dat de (overheids)financiering dat toelaat. VARIO adviseert ook dat op federaal niveau, voor de keuze van landen voor ontwikkelingshulp, meer rekening gehouden wordt met waar de groeikansen voor onze bedrijven liggen. O.a. VLIRUOS (Vlaamse Interuniversitaire Raad "Universitaire Ontwikkelingssamenwerking"), en dus onrechtstreeks ook de VLIRUOS-projecten, ontvangen hun financiering van het federale niveau.

Daarnaast is er ook een grootste gemene deler van de domeinen waarop de vermelde actoren en initiatieven uit het analyserapport inzetten, namelijk onderwijs, gezondheid, klimaat en hernieuwbare energie. De huidige Vlaamse Regering kondigde in zijn regeerakkoord aan strategische domeinen te zullen kiezen voor Vlaanderen. VARIO werd hierbij om advies gevraagd, zie VARIO -advies 47 'Strategische keuzes'. VARIO reikte in zijn advies een beslissingskader aan voor het maken van strategische keuzes. Economisch potentieel is één van de takken. De aanwezigheid van groeimarkten, bijvoorbeeld in Afrika, maakt daar deel van uit.

Na het bepalen van de strategische domeinen voor Vlaanderen, kunnen de keuzes voor Afrikaanse landen hierop worden afgestemd of indien nodig bijgestuurd. Bijkomend aan hun potentieel als groeimarkt, moet voor de keuze van landen ook de aanwezigheid van grondstoffen (*critical raw materials* en andere grondstoffen, en bronnen van hernieuwbare energie) voor de geselecteerde domeinen in overweging genomen worden. VARIO vindt dat hier toekomstgericht moet worden gedacht, terwijl vandaag nog de nadruk ligt op Afrika als bron van fossiele grondstoffen, olie en gas. Tot slot moet ook de mogelijkheid tot het opzetten van experimentele *sandboxes* in overweging genomen worden voor activiteiten die veel vrije ruimte of specifieke klimatologische condities vereisen die we in Vlaanderen niet hebben, bijvoorbeeld m.b.t. hernieuwbare energie.

Aanbeveling 3: Bundel Vlaamse, federale en private krachten in een sterk Team Belgium en verstevig zo onze positie richting de Global Gateway van de EU en andere internationale projecten.

In het kader van de Global Gateway werden alle EU-lidstaten gevraagd om een *'team national'* voor te stellen dat de (overheids)actoren betrokken bij buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking verenigt, met details over de samenstelling, governance, politieke prioriteiten, enz. De federale overheid zit hier in de *lead* omdat zij de connectie naar het EU-niveau vormt. Een goed *'Team Belgium'* is volgens VARIO precies wat nodig is in het versnipperde Belgische overheidslandschap. Het is duidelijk dat het belang van een dergelijk team verder reikt dan Afrika en dan de Global Gateway alleen. Het zal een grote meerwaarde zijn voor alle (strategische) internationale projecten, bijvoorbeeld ook met betrekking tot Oekraïne. Sowieso staat buiten kijf dat i.f.v. win-winsamenwerkingen met Afrikaanse groeilanden afstemming en samenwerking nodig zijn tussen het Vlaamse en het federale niveau. Daarbij vormt ook de inhoudelijke expertise van onze kennisinstellingen een belangrijke troef. Nu zit elke instantie wat vast in zijn rol. Credendo, de Belgische exportkredietverzekeraar, mag bedrijven bijvoorbeeld niet op opportuniteiten wijzen. Enabel, het federaal ontwikkelingsagentschap, mag geen bedrijven financieren. Met een sterk Team Belgium kan ieder zijn rol blijven spelen, maar zal de nodige informatie en steun sneller en beter bij de actoren terechtkomen.

Het is de bedoeling van België om via Team Belgium ook bedrijven en andere actoren te koppelen die elkaar kunnen versterken, in eerste instantie in het kader van Global Gateway-projecten. Voor kleinere bedrijven is het zeker interessant om deel uit te maken van consortia. Ook de koppeling van Belgische actoren aan projecten van *team nationals* van andere lidstaten staat op de agenda van een Team Belgium. VARIO staat achter deze doelstellingen en pleit in elk geval voor bundeling van krachten die verder reikt dan communicatie en coördinatie en waar echt sprake is van een proactieve en ambitieuze cocreatie, gedreven door concrete, strategische doelstellingen (zie aanbeveling 2). Daarbij is het belangrijk om naast overheidspartijen en bedrijven ook private financiers te betrekken bij deze cocreatie (cf. Nederland). Deze bundeling van krachten zal ten goede komen zowel aan de Vlaamse/Belgische zijde als aan de Afrikaanse zijde.

Momenteel zijn aan de Global Gateway nog geen bijkomende financiële middelen van het EU-niveau verbonden - de middelen waren al voorzien via het programma Neighbourhood, Development and International Cooperation (ca. 80 miljard euro voor de periode 2021–2027). De 150 miljard euro voor Afrika van de Global Gateway waar in EU-communicatie naar wordt verwezen, is inclusief private middelen en middelen van de lidstaten. Met het nieuwe kaderprogramma, vanaf 2028, zouden de EU-budgetten voor de Global Gateway aanzienlijk stijgen, vooral voor Afrika. Vanaf dan wordt het dus nog belangrijker om een goed functionerend Team Belgium te hebben.

Aanbeveling 4: Versterk de Vlaamse toegang tot multilaterale organisaties en internationale aanbestedingen.

Op vandaag situeren de grootste ontwikkelingsnoden wereldwijd zich in Afrika – dat hangt samen met het grootste groeipotentieel. Het continent krijgt daarom ook de meeste officiële ontwikkelingshulp (Official Development Assistance, ODA), via bilaterale verbanden maar in belangrijke mate ook via internationale, multilaterale organisaties. Hier zijn wel verschillen naar gelang het type internationale organisatie. Bij de VN verlopen aanbestedingen bijvoorbeeld gecentraliseerd, rechtstreeks via hen. Bij de Wereldbankgroep gaat het grotendeels onrechtstreeks via lokale overheden. Aanbestedingen rechtstreeks via dergelijke multilaterale organisaties houden niet de risico's in van rechtstreekse transacties met Afrikaanse landen. Het voordeel voor ondernemingen die aanbestedingen winnen die door de Wereldbank of andere multilaterale ontwikkelingsbanken worden gefinancierd, is dat de internationale organisatie in kwestie toekijkt op de transparantie en het eerlijk verloop, en dat er bij goede uitvoering zekerheid van betaling is. Vlaanderen bezit bovendien over een aantal troeven m.b.t. Afrikaanse ontwikkelingsnoden, op het gebied van waterbeheer, maritieme *engineering*, agrovoedingssystemen, klimaatadaptatie, gezondheidszorg, digitale oplossingen, enz.

De opportuniteiten via internationale, multilaterale organisaties zijn groot, en ruimer dan alleen via aanbestedingen. Aan de exportkant gaat het om tienduizenden contracten voor uitrusting, goederen, diensten en werken, aan de investeringskant over financiering en dekking tegen politieke risico's. Tussen 2015 en 2024 wisten Belgische actoren samen bijvoorbeeld het 6^e grootste bedrag aan VN-contracten (6,3 miljard US dollar) te verwerven. Ca. de helft van dat bedrag is weliswaar voor rekening van GlaxoSmithKline Biologicals SA in Wallonië. Bij de Wereldbank is het Belgische marktaandeel veel beperkter. Het vertegenwoordigt ongeveer 0,72% (2020-2025) van het totale contractvolume voor Investment Project Financing (IPF) in ontwikkelingslanden. Het totale volume aan lopende projecten bedraagt momenteel ca. 250 miljard US dollar. Belgische bedrijven - er zijn geen aparte data voor Vlaanderen - doen het internationaal dus vrij goed in deze context, maar er is zeker ruimte voor verbetering en we willen de goede positie voor de toekomst ook vrijwaren.

Een overkoepelende strategie (zie aanbeveling 2) met duidelijke doelstellingen kan tot meer succes leiden. VARIO ziet ook hier ruimte voor een meer gecoördineerde benadering waarbij economische diplomatie en ontwikkelingssamenwerking elkaar versterken. De recente hervorming van het aanbestedingskader van de Wereldbank, met een grotere focus op kwaliteit en lokale jobcreatie, onderstreept bovendien het belang van tijdige strategische positionering. Dit speelt minder bij de VN waar de opportuniteiten meer op korte termijn zijn. Zie ook de verschillen in Belgisch succes bij beide organisaties. De nadruk op andere criteria dan de prijs bij toekennen van aanbestedingen is er overigens gekomen o.w.v. (oneerlijke) competitie met onder meer China.

Het is de taak van Flanders Investment & Trade (FIT) om opportuniteiten via internationale organisaties te communiceren aan bedrijven en bedrijven te helpen deze opportuniteiten zelf op te sporen. Voor dit luik van zijn opdracht is versterking opportuun. Finland toont hoe dit bijvoorbeeld kan: daar zijn de nodige middelen voorzien voor een webportaal dat bedrijven rechtstreeks toegang geeft tot uitgebreide informatie over onder meer internationale tenders en subsidies.

Andere manieren om bedrijven beter toegang te geven tot opportuniteiten via internationale, multilaterale organisaties, is een Vlaamse *liaison* te plaatsen bij die organisaties, die dus dichterbij de bron van informatie zit. Op vandaag is bijvoorbeeld FIT wel aanwezig in meerdere steden in de Verenigde Staten, maar niet in Washington waar de hoofdkantoren van de Wereldbankgroep zich bevinden. Het is in die zin ook interessant dat Vlaamse expertise wordt gebruikt door deze organisaties. Zo adviseert VITO de Wereldbankgroep voor klimaatgerelateerde projecten. Ook onze universiteiten beschikken over expertise die sterk aansluit bij de thematische prioriteiten van de Wereldbank, die naast een financieringsinstelling ook een toonaangevend kenniscentrum is.

Vlaanderen draagt financieel bij aan de internationale, multilaterale organisaties. Een belangrijk verschil met onze buurlanden, waaronder Nederland, maar ook met de andere Belgische regio's, is dat Vlaanderen geen middelen inzet om een betere return te halen uit deze organisaties, door bijdragen bijvoorbeeld te oormerken voor thema's waarin er veel Vlaamse expertise is. VARIO beveelt aan dat wel te doen, evenwel binnen de restricties van internationale afspraken rond gebonden hulp (zie Bijlage 1). VARIO suggereert ook om te onderzoeken of Vlaamse cofinanciering als hefboom kan gebruikt worden richting financiering uit multilaterale organisaties. Nederland kon zo bijvoorbeeld 53 miljoen US dollar van de Wereldbank verwerven voor het Togo Coastal Erosion Project dankzij 10 miljoen US dollar aan Nederlandse middelen via Invest International (zie aanbeveling 5).

Aanbeveling 5: Stimuleer het vermarkten van Vlaamse innovaties in Afrikaanse groei landen. Optimaliseer daarvoor het bestaande instrumentarium, Vlaams en federaal.

Hiermee komen we dicht bij het vertrekidee van het advies, namelijk dat veel van onze Vlaamse innovaties kunnen helpen bij de uitdagingen waarvoor lage- en middeninkomenslanden staan, de noden waarmee zij en hun bevolking worden geconfronteerd op het gebied van onderwijs, gezondheidszorg, klimaatverandering enz. Tegelijk vertegenwoordigen deze landen voor onze bedrijven groeimarkten en mogelijkheden om hun activiteiten geografisch te diversifiëren in geopolitiek woelige tijden. Het eerder aangehaalde succesverhaal van de Chinese smartphones van Transsion illustreert dat het niet de meest geavanceerde innovaties moeten zijn én het belang dat de innovaties afgestemd zijn op de lokale context, bijvoorbeeld via cocreatie. Daarbij mogen we de innovatiekracht van Afrika zelf niet onderschatten, denken we bijvoorbeeld maar aan de fintech die er wordt ontwikkeld.

VARIO heeft tijdens zijn achtergrondonderzoek kunnen vaststellen dat er vanuit de kennisinstellingen, zoals het Instituut voor Tropische Geneeskunde (ITG) of via VLIRUOS (Vlaamse Interuniversitaire Raad “Universitaire Ontwikkelingssamenwerking”), al een evolutie is om ook te kijken naar de vermarkting (*uptake*) van onderzoek en ontwikkeling die met of in Afrikaanse landen gebeurt. Dat is zeker een evolutie die vanuit de overheid ondersteuning verdient.

VARIO stelt voor om in de schoot van Team Belgium, en met de betrokkenheid van de verschillende relevante instanties, de bestaande set aan Belgische instrumenten voor de ondersteuning van innovatieve bedrijfsactiviteiten in Afrikaanse groei landen in het nodige detail in kaart te brengen, om die te verbeteren en meer te stroomlijnen. Welke overlap kan vermeden worden en welke ontbrekende schakels moeten

nog ingevuld worden? Waar is bundeling van krachten mogelijk (zie aanbeveling 3)? Waar kunnen private actoren, zoals banken, nog meer een rol opnemen? VARIO doet op basis van zijn analyserapport hieronder al een aanzet voor zo'n oefening.

- VARIO heeft twee ondersteuningsmechanismes onderzocht uit het buitenland, Invest International uit Nederland en het Developing Markets Platform uit Finland. In het eerste geval worden overheidsmiddelen uit de begroting voor ontwikkelingssamenwerking gecombineerd met middelen uit internationale handel. In het tweede geval worden middelen voor ontwikkelingssamenwerking gekoppeld aan O&O-middelen. Beide programma's zijn gericht op zowel het versterken van de eigen bedrijven als het bijdragen aan oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen van lage- en middeninkomenslanden.
- Vlaanderen beschikt via het federale niveau over sterke instrumenten voor exportondersteuning en risicobeheersing, maar mist een publieke investeerder die rechtstreeks kapitaal inzet in buitenlandse projecten van Vlaamse ondernemingen. In tegenstelling tot modellen zoals Invest International in Nederland, blijft de Vlaamse ondersteuning versnipperd tussen begeleiding (FIT), risicodekking (Credendo) en ontwikkelingsinvesteringen (BIO), zonder geïntegreerde oplossing voor strategische buitenlandse investeringen met verhoogd risico. Op federaal niveau komt vandaag SFPIM-International best in de buurt van Invest International, maar het mandaat van SFPIM-International is eerder transactioneel en bedrijfsgedreven en minder expliciet ingebed in een strategisch internationaliserings- en industriebeleid. Vanuit Vlaams perspectief blijft de ondersteuning daardoor fragmentair en ontbreekt een expliciete koppeling tussen investeringsfinanciering, internationaliseringsstrategie en Vlaamse economische prioriteiten. VARIO beveelt aan een gelijkaardig initiatief als Invest International op te zetten. Gezien de grote versnippering die er al is in ondersteuning, zou VARIO dit onderbrengen bij één of meerdere bestaande organisaties, bijvoorbeeld bij SFPIM-International. Aan Vlaamse zijde kan onder meer naar PMV gekeken worden. PMV is de investeringsmaatschappij van de Vlaamse overheid die op vandaag echter niet internationaal gericht is. Voor de financiering van een Belgisch of Vlaams equivalent van Invest International moet (ook) naar private investeerders gekeken worden. Hier zijn meerdere pistes of combinaties van pistes mogelijk, zoals het betrekken van fondsen (sociale impact fondsen, pensioenfondsen, enz.) en het mobiliseren van particuliere spaartegoeden.
- Bedrijven ondervinden moeilijkheden om kapitaal te vinden onder meer omdat banken terughoudend zijn o.w.v. de risico's. In Nederland speelt Invest International ook op dit terrein een rol. Het komt specifiek tussen wanneer er sprake is van additionaliteit, d.w.z. dat het ondernemingen en projecten financiert waarvoor private partijen niet geneigd zijn om in te stappen.
- België heeft het 'kmo-instrument innovatie' van Finexpo dat lijkt op wat het Finse Developing Markets Platform doet. Finexpo ondersteunt Belgische bedrijven om nieuwe markten te ontdekken in het buitenland, meestal in landen in ontwikkeling. Het is een samenwerking tussen vooral de FOD Buitenlandse Zaken en de FOD Financiën. VARIO beveelt aan te onderzoeken of het 'kmo-instrument innovatie' van Finexpo kan verbeterd en versterkt worden. Wat bijvoorbeeld met de huidige beperking dat de aankoper een publieke instelling moet zijn? Is Vlaamse cofinanciering opportuun? Ook het Vlaamse Klimaatactieprogramma (VIKAP) doet iets gelijkaardig als het Developing Markets Platform maar dan toegespitst op klimaat. Kan dit bijvoorbeeld uitgebreid worden naar andere domeinen?

- Er bestaat nu een zekere drempel voor bedrijven die innovaties ontwikkelen voor Afrika en andere markten in lage- en middeninkomenslanden door het gebrek aan mogelijkheid om economische en/of maatschappelijke impact buiten Vlaanderen te laten meetellen in de evaluatie van dossiers voor O&O-subsidies bij VLAIO. VARIO beveelt aan te onderzoeken hoe binnen bestaande instrumenten, al dan niet via VLAIO, aan deze nood kan tegemoetgekomen worden.
- Nog binnen VLAIO was er de kmo-groeisubsidie, voor onder meer internationalisering. De kmo-groeisubsidie is recent door de Vlaamse Regering afgeschaft in het kader van besparingen. Het was ook een beleidskeuze om te focussen op minder, meer gerichte instrumenten. Onderbouwing met cijfers is niet mogelijk, maar VLAIO geeft aan dat in het verleden weinig op de kmo-groeisubsidie een beroep werd gedaan voor Afrika. Nochtans wordt het wegvallen ervan door bedrijven als een probleem ervaren. Bestaan er voldoende alternatieven waarnaar ze geleid kunnen worden?
- Dekking van de (financiële) risico's kwam in de interviews in het kader van achtergrondonderzoek naar voor als belangrijke factor die zal resulteren in het vertalen van interesse van bedrijven in de Afrikaanse markt naar effectieve bedrijfsactiviteiten. Credendo, de Belgische exportkredietverzekeraar, speelt hier een sleutelrol. FIT neemt bijvoorbeeld verzekeraarheid door Credendo ook mee in zijn overwegingen om al dan niet prioritair in te zetten op bepaalde landen. Het is inderdaad belangrijk dat de Vlaamse overheid voldoende zicht heeft op wat Credendo doet en wat de risico-inschattingen van Credendo voor de verschillende Afrikaanse landen zijn, zodat zij kan beoordelen hoe die aansluiten bij de Vlaamse economische en strategische prioriteiten. Voor dossiers die de Belgische staat (federaal) belangrijk vindt in landen waar Credendo niet verzekert o.w.v. een te hoge risico-inschatting, is een dekking rechtstreeks voor rekening van de staat mogelijk. In functie van dergelijke keuzes is ook een strategisch kader nodig (zie aanbeveling 2). Is het op vandaag voldoende mogelijk om in functie van prioriteiten van de Vlaamse Regering tussen te komen?
- Daarnaast werd in gesprekken in het kader van het achtergrondonderzoek aangegeven door kleine bedrijven dat ze voor kleine dossiers onvoldoende op Credendo een beroep kunnen doen. Credendo heeft sinds kort echter wel een nieuw instrument ter ondersteuning van kmo's voor transacties vanaf 100.000 euro.

VARIO wil hier herhalen dat uiteraard ook de rol van Flanders Investment & Trade (FIT) cruciaal is. Het is dus van belang dat FIT voldoende slagkracht heeft in Afrika. Hierbij moet enerzijds het potentieel voor de toekomst van Afrika voor ogen gehouden worden en anderzijds de grotere nood aan ondersteuning voor activiteiten in grote delen van Afrika dan bijvoorbeeld binnen Europa. In die zin is een grotere aanwezigheid van FIT in Afrika wenselijk in verhouding tot de bestaande bedrijfsactiviteiten dan die in andere regio's. Deze overwegingen moeten ook meespelen in de beslissing of een FIT technologie-attaché specifiek voor Afrika nodig is. Overkoepelende strategische keuzes van de Vlaamse Regering (aanbeveling 2) moeten meebepalen op welke landen en sectoren FIT zich richt. Het is echter ook een goed principe om met FIT complementair te werken aan AWEX en hub.brussels, en samen te blijven streven naar een (meer) volledige afdekking van Afrika. Ook diplomatieke aanwezigheid is ten andere belangrijk voor het succes van bedrijven. Van daaruit kan bijvoorbeeld logistieke ondersteuning geboden worden. Mensen met (diplomatieke) titels, met aanzien, kunnen lokaal ook spreekwoordelijke deuren openen.

VARIO vraagt om de verschillende behoeftes aan steun van kleine vs. grote bedrijven voor ogen te houden. Beide types van steun zijn nodig. Grote bedrijven kunnen kleine bedrijven ook meetrokken in

hun zog. Dit toont dus opnieuw het belang van bundeling van krachten, zowel op het niveau van de bedrijven, als van de actoren binnen de overheid.

VARIO wil hier ook het model van het Impact Licensing Initiative (ILI) onder de aandacht brengen. ILI is een van oorsprong Vlaams initiatief – het is een Vlaamse VZW - dat wereldwijd pionierend is. Via impact licensing wordt in het initiatief, voor bestaande kennis, economische valorisatie enerzijds en maatschappelijke valorisatie anderzijds gekoppeld. De focus van ILI ligt nu op lage- en middeninkomenslanden - dus niet specifiek op Afrika -, maar het principe is toepasbaar binnen contexten met maatschappelijke uitdagingen eender waar. Het houdt een tijdsgebonden toestemming in, verleend door een technologiehouder om een IP, een technologie, een product of een dienst tegen voorkeursvoorwaarden op een vooraf bepaalde markt te brengen voor het creëren van bepaalde maatschappelijke waarde. Het Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken van de Vlaamse Overheid (DKBUZA) coördineert een initiatief in samenwerking met de Wereldgezondheidsorganisatie (WHO) en de Medicines Patent Pool (MPP) rond gezondheidstechnologie dat hiermee gelijkenissen vertoont en met vrijwillige licenties werkt (cf. in medische noodsituaties kunnen patenthouders verplicht worden patenten vrij te geven via dwanglicenties). Volgens VARIO moeten dergelijke modellen verdergezet en gesteund worden zodat ze kunnen opschalen. Een belangrijke component is het beter bekend maken bij onze kennisinstellingen, via de TTO's, en onze bedrijven, via onder meer VLAIO. ILI deed zelf ook al een aantal concrete voorstellen om zijn model breder ingang te doen krijgen in Vlaanderen (zie analyserapport).

Aanbeveling 6: Investeer in functie van het wederzijds belang ook verder in Afrikaans talent en in samenwerkingen op het gebied van onderzoek en ontwikkeling.

Op vandaag is het eerder uitzonderlijk dat we (hooggeschoold) talent uit Afrika kunnen aantrekken voor tewerkstelling hier, zonder dat extra opleiding nodig is. Opleidingen in de meeste Afrikaanse landen zijn ontoereikend. We hebben al Vlaamse instellingen voor wie opleiden van Afrikaanse talenten tot de kerntaken behoort, zoals het ITG en VLIRUOS. Programma's zijn zo opgezet dat studenten/onderzoekers linken met (het instituut in) hun land van herkomst behouden, opdat ze zouden terugkeren en hun opgebouwde kennis en expertise hun eigen land ten goede zou komen. Het buitenlandse netwerk dat zo ontstaat is ook in het voordeel van Vlaanderen. Het geeft onze bedrijven contacten ter plaatse, zorgt voor inzichten in de lokale noden en markt, enz. VARIO vraagt ervoor te zorgen dat onze kennisinstellingen deze opleidingen onverminderd kunnen blijven verderzetten. De nood aan opleidingen in Afrika is ten andere op alle onderwijsniveaus zo hoog, dat hier ook opportuniteiten voor Vlaamse *ed tech* liggen.

Wanneer een opleiding (deels) niet lokaal, maar bij ons, in Vlaanderen gebeurt, kan Afrikaans talent hier ook enige tijd werken en zo mogelijk lokale tekorten op de arbeidsmarkt opvullen. In verband hiermee had VARIO al een aanbeveling in zijn eerste advies over toptalent aantrekken en verankeren. Daarin werd gevraagd om internationale topstudenten de tijd en betere mogelijkheden te geven om zich op de Vlaamse arbeidsmarkt te richten of zelfs een eigen onderneming te starten. Inmiddels is het zoekjaar voor studenten (sinds 2021) en onderzoekers (sinds 2023) ingevoerd waarin de verblijfsvergunning kan worden verlengd met een jaar met het oog op het zoeken van een job na afloop van de studie of het onderzoek in België. Daarnaast heeft de Vlaamse administratie in het kader van de single permit voor niet EU-

[Handwritten signature]

Lieven Danneels
voorzitter

ANALYSERAPPORT

1. INLEIDING

1.1. Vertrekpunt van het adviestraject en onderzoeksvraag

Dit adviestraject heeft VARIO op eigen initiatief op de agenda gezet. Het is ontstaan vanuit het idee dat veel van onze Vlaamse innovaties kunnen bijdragen aan het oplossen van de grote uitdagingen waar lage- en middeninkomenslanden voor staan - die uitdagingen, zoals klimaatverandering en migratie, zijn ten andere vaak globaal - en dat samenwerking met deze landen tegelijk veel voordelen voor Vlaanderen kan opleveren, in de vorm van toegang tot groeiende markten, toegang tot (STEM⁴)-talent, uitwisseling van kennis en technologieën enz. Dit past in een nieuwe visie waarbij we gaan van een relatie van donorlanden vs. ontvangers, naar gelijkwaardige partnerschappen. Het (voormalige) partnerschap tussen Vlaanderen en Marokko⁵ is een voorbeeld van een dergelijke verschuiving naar een model dat meer nadruk legt op wederzijdse voordelen en langdurige samenwerking. Op Europees niveau weerspiegelt de Global Gateway deze nieuwe visie. In de nieuwe visie is er ook een grotere rol weggelegd voor ondernemingen en samenwerkingen tussen ondernemingen. VARIO onderzocht wat er nodig is om meer en sterkere win-winrelaties op te zetten tussen Vlaanderen en groeiende landen m.b.t. innovatie, met het oog op beleidsaanbevelingen (zie advies).

1.2. Focus op Afrika

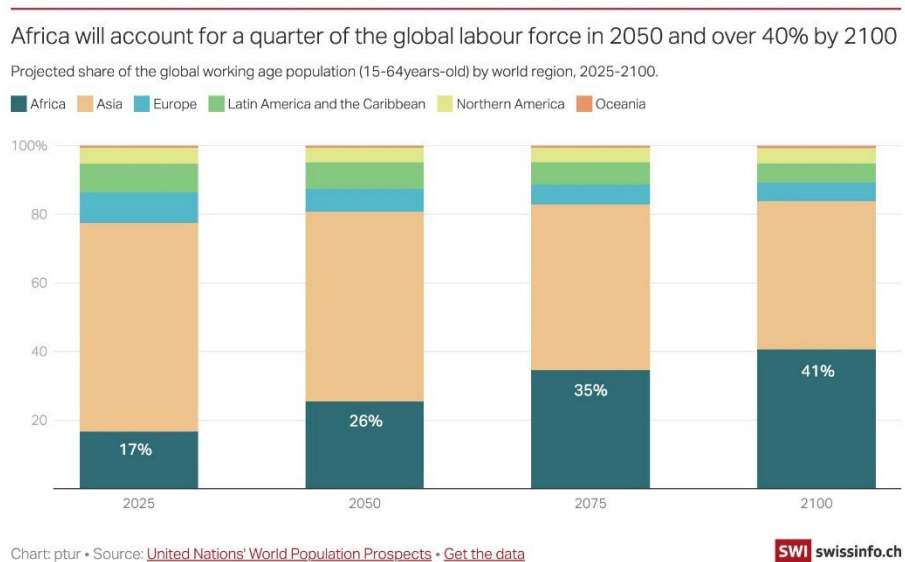
VARIO heeft gekozen om zich te richten op het continent Afrika. Naast de geografische nabijheid, weinig of beperkte taalbarrières en de bestaande banden, zijn er nog een aantal, belangrijkere argumenten voor een focus op Afrika. Vele landen op het Afrikaanse continent hebben een erg jonge bevolking, daardoor zit er een grote dynamiek én is er een groot aanbod aan arbeidskrachten. Dit terwijl België, de gehele EU, en de 'ontwikkelde landen' in het algemeen te kampen hebben met een vergrijzende bevolking. De beroepsbevolking zal er volgens prognoses nog sterk toenemen en zal tegen 2100 die van Azië evenaren (Figuur 1). De Afrikaanse bevolking zal naar schatting groeien van ca. 1,4 miljard nu naar 4 miljard tegen 2100. Afrika zou dan meer dan 40% van de wereldbevolking herbergen. Het BBP neemt er ook veel sneller toe dan in de rest van de wereld (Figuur 2), zij het niet snel genoeg om gelijke tred te houden met de bevolkingsgroei. Uiteraard is er ook veel variatie tussen Afrikaanse landen (zie verder). Migratiedruk vanuit Afrika, door de bevolkingsgroei, maar ook door klimaatverandering en oorlogen, verplicht ons ook als het ware onze blik op het continent te richten. In een recent rapport gemaakt in opdracht van Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken (DKBUZA) wijst men op het belang van Afrika als afzetmarkt voor de toekomst: "De snelle economische groei, de demografische expansie en de creatie van de Pan-Afrikaanse Vrijhandelzone (African Continental Free Trade Area, AfCFTA) creëren een snelgroeiende markt van meer

⁴ Science, Technology, Engineering and Mathematics

⁵ Vlaamse Regering (2023). Vlaanderen. Marokko. Landenstrategienota voor internationale samenwerking 2024-2028. Het versterken van de transitie naar de groene economie als motor van inclusieve en duurzame ontwikkeling in Marokko. <https://www.fdfa.be/nl/landenstrategienota-vlaanderen-marokko-2024-2028>

dan 1,2 miljard mensen”.⁶ Veel grote Europese bedrijven (her)openen een hub in Afrika omdat de toekomst daar ligt, zoals bijvoorbeeld Schneider Electric⁷. Het rapport haalt bovendien aan dat het continent belangrijk is als bron van essentiële grondstoffen, zoals kobalt, platina en lithium, die cruciaal zijn voor diverse sectoren, en in het bijzonder voor groeisectoren zoals de groene economie, digitale technologie en hoogtechnologische industrie.⁸ De waardecreatie op basis van die grondstoffen gebeurt momenteel hoofdzakelijk buiten Afrika. Behalve voor grondstoffen is Afrika in toenemende mate ook een belangrijke bron voor hernieuwbare energie. Afrika is, mede dankzij zijn grondstoffen en zijn groeiende bevolkingsaantallen, ook van toenemend geopolitiek belang. Afrikaanse landen zoeken samenwerking met diverse wereldmachten waaronder China, Turkije en Rusland. Deze landen hebben strategieën die soms haaks staan op de belangen van Europa.

Figuur 1: Projecties van de evolutie in het aandeel van Afrika in de wereldwijde bevolking (15-64 jaar) 2025-2100

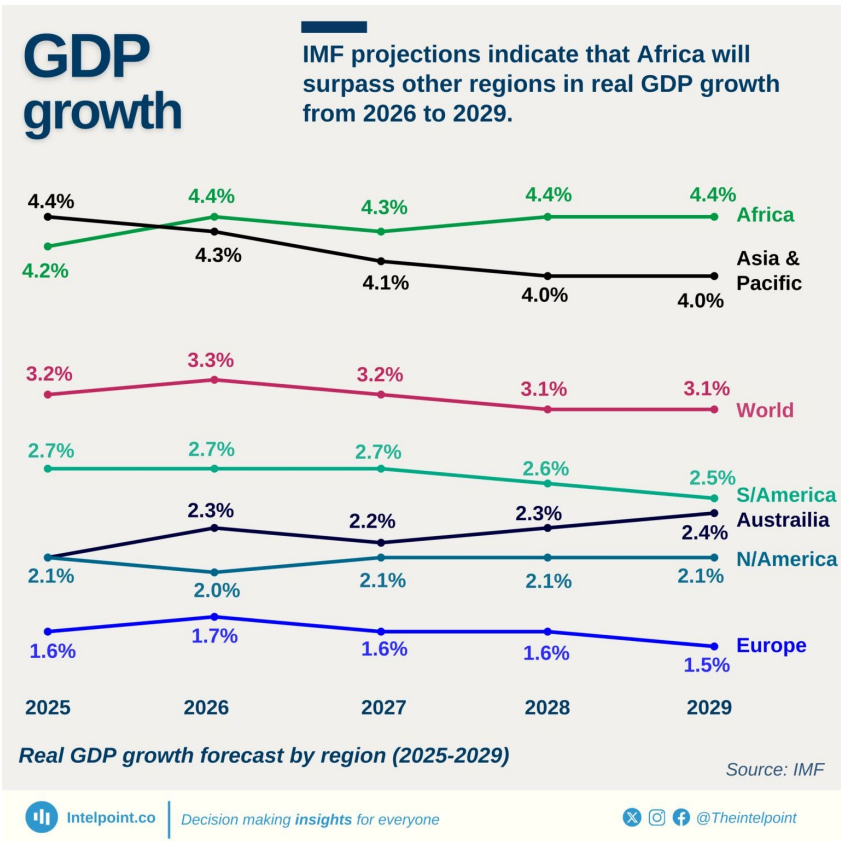


⁶ Huyse, H., Dekeyser, K., Helsen, L., Vijverman, P., Laporte, G., & Bossuyt, J. (2025). Strategische inzichten voor een verdere ontplooiing en versterking van de Vlaamse relaties met Afrika. Een beleidsvoorbereidende studie, HIVA-KU Leuven & ECDPM. <https://www.vlaanderen.be/publicaties/strategische-inzichten-voor-een-verdere-ontplooiing-en-versterking-van-de-vlaamse-relaties-met-afrika-een-beleidsvoorbereidende-studie>

⁷ <https://www.se.com/za/en/about-us/newsroom/news/press-releases/schneider-electric-launches-its-first-innovation-hub-in-africa-684bf1f4c0faceab903ef92/>

⁸ Zie ook <https://www.standaard.be/buitenland/africamuseum-wil-geen-info-over-congolese-bodem-delen-met-mijnbedrijf-van-bill-gates-en-jeff-bezos/131005539.html>

Figuur 2: Projecties van de wereldwijde BBP-groei 2026-2029



1.3. Win-Winsamenwerking

1.3.1. Wat kunnen wij winnen?

De huidige winstmarges voor handel met en investeringen in Afrika – de nadruk evolueert traag van handel naar investeringen⁹ - kunnen groot zijn. Als de huidige evoluties zich doorzetten, zal de Afrikaanse markt steeds interessanter worden, terwijl de thuismarkt stagneert en andere markten, de Verenigde Staten onder president Trump op kop, zich in toenemende mate sluiten. Zoals eerder vermeld vertegenwoordigt Afrika voor Vlaanderen een snelgroeiende markt, door zijn groeiende bevolking, de snelle economische groei en dankzij de creatie van de Pan-Afrikaanse Vrijhandelszone (African Continental Free Trade Area, AfCFTA). De meeste lage- en middeninkomenslanden, en ook het merendeel van de minst

⁹ Huyse et al. (2025)

ontwikkelde landen, bevinden zich in Afrika (zie verder). Net omwille van de hogere noden, houden ook die landen grote marktkansen in, ook, maar zeker niet uitsluitend, via internationale, multilaterale ontwikkelingsorganisaties (zie verder).

Een keuze om te investeren in Afrika is ook (deels) een geopolitieke keuze én een noodzaak om migratiedruk te verminderen. Daarnaast zijn de omstandigheden in grote delen van Afrika vruchtbaar voor innovatie, door de grote noden en de beperkte middelen. Innovatie kan ook de omgekeerde richting afleggen dus, van Afrika naar hier. Dat hebben we bijvoorbeeld gezien met mobiele betalingsmiddelen.¹⁰ We mogen zeker de (potentiële) invloed van Afrika op Vlaanderen niet uit het oog verliezen. Het continent telt ook grote bedrijven en heeft een aantal regionale groeipolen (zie verder).

De jonge en groeiende bevolking betekent ook dat er een grote vijver aan (potentieel) menselijk talent is. Dat denkt ook het Next Einstein Forum, waar de Robert Bosch Stiftung mee zijn schouders onderzet.¹¹ Zoals de naam aangeeft, gelooft men in dat forum dat de volgende Einstein Afrikaans zal zijn. Inzetten op scholing van Afrikaanse talent, kan ook voor ons voordelen bieden. Het maakt dat voor bedrijfsinvesteringen in Afrika makkelijker lokaal de nodige mensen te vinden zijn of dat talent naar hier kan aangetrokken worden om onze tekorten in te vullen. Wanneer Afrikanen met vorming en/of werkervaring bij ons, terugkeren naar eigen land, kunnen we zo internationale netwerken opbouwen.

1.3.2. Wat kan Afrika winnen?

Aansluitend op het vertrekidee van het advies, wijst de studie in opdracht van DKBZA ook op wat Vlaanderen voor Afrika kan betekenen.¹² “Vlaamse kennisinstellingen, bedrijven, middenveldorganisaties en lokale besturen beschikken over waardevolle expertise om Afrika te ondersteunen bij duurzame en inclusieve ontwikkeling. Ondanks zijn recente economische groei blijft Afrika geconfronteerd met uitdagingen zoals toegang tot gezondheidszorg en onderwijs, klimaatverandering, milieuvervuiling en slechte werkomstandigheden. Vlaamse instellingen hebben in veel van deze domeinen internationale erkenning verworven.” Om echter tot goede oplossingen te komen voor de Afrikaanse uitdagingen, is grondige kennis van de situatie en de concrete noden ter plaatse nodig. Ook (meer) marktgedreven transacties kunnen bijdragen aan het optillen van Afrikaanse landen en hun inwoners, mits ze welbepaalde standaarden en waarden respecteren, bijvoorbeeld m.b.t. arbeidsomstandigheden. Meer zelfs, een commerciële insteek wordt vaak beter ontvangen. ‘Pure hulp’ wordt niet zomaar mee aanvaard door Afrikaanse overheden. Dit sluit ook wat aan bij het ‘Aid for Trade’-idee, dat teruggaat op de World Trade Organisation.¹³ Aid for Trade helpt landen door hun capaciteit om handel te drijven te versterken, en zo ook ontwikkeling te stimuleren. Dat kan onder meer door hen te helpen infrastructuur op te bouwen en lokale productiecapaciteit, en instellingen of vaardigheden te versterken. Daarnaast kunnen Vlaamse

¹⁰ Zie bijv. <https://www.tijd.be/connect/bnk-mobielbetalen/mobiel-betalen-in-afrika/9348721.html>

¹¹ <https://nef.org/>

¹² Huyse et al. (2025)

¹³ https://a.fanji.nl/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/a4t_factsheet_e.htm

kennisinstellingen én bedrijven bijdragen aan de opleiding van de explosief groeiende Afrikaanse bevolking, onder meer specifiek in STEM.¹⁴

1.4. Opbouw van dit rapport

In wat volgt schetsen we eerst de context in Afrika (hoofdstuk 2). Het daaropvolgende hoofdstuk is gewijd aan Vlaamse, federale en internationale actoren en initiatieven die een rol spelen in win-winsamenwerking tussen Vlaanderen en Afrika op het gebied van innovatie (hoofdstuk 3). Vervolgens zoomen we in op een aantal internationale initiatieven waaruit Vlaanderen kan leren (hoofdstuk 4). Bijlage 1 geeft meer achtergrond bij het begrip officiële ontwikkelingshulp. Bijlage 2 bevat een cijfermatig overzicht van de relaties tussen onze Vlaamse hoger onderwijsinstellingen en hun Afrikaanse tegenhangers.

⁴ Cf. doelstelling 4b van de Sustainable Development Goals van de Agenda 2030 van de Verenigde Naties. Hierin wordt specifiek de noodzaak vermeld om “op mondiaal niveau het aantal beurzen voor ontwikkelingslanden, met name de minst ontwikkelde landen, kleine eilandstaten in ontwikkeling en Afrikaanse landen, voor toelating tot het hoger onderwijs, met inbegrip van beroepsopleidingen en programma’s op het gebied van informatie- en communicatietechnologie, techniek, engineering en wetenschappen, aanzienlijk uit te breiden”.

2. AFRIKA: CONTEXT EN RELATIES MET O.M. VLAANDEREN

2.1. Afrika is erg heterogeen

"Afrika is geen land". De diversiteit tussen de meer dan 50 Afrikaanse landen is heel groot. Ook binnen eenzelfde land kunnen er verschillen bestaan die een impact hebben op de relaties die we met hen opbouwen. Een groot land als Nigeria is bijvoorbeeld verdeeld in verschillende staten die allemaal eigen belastingen heffen. Daardoor kan transport van goederen binnen Nigeria duurder zijn dan van Vlaanderen naar Nigeria.

Soms wordt een onderscheid gemaakt tussen Noord-Afrika en Sub-Sahara-Afrika. De in het eerste hoofdstuk opgesomde argumenten voor Afrika gaan het meeste op voor Sub-Sahara-Afrika. De twee delen apart bekijken botst echter in zekere mate met de wens van de Afrikaanse Unie (AU) (zie hieronder) om Afrika als een ondeelbaar continent te beschouwen.

Zo goed als alle Afrikaanse landen zijn lage- en of middeninkomenslanden. Daarvoor is er de OESO-lijst die is gebaseerd op het Bruto Nationaal Inkomen (BNI, gross national income, GNI), zoals gepubliceerd door de Wereldbank.¹⁵ Deze landen kunnen officiële ontwikkelingshulp (official development aid, ODA) ontvangen (zie Bijlage 1). Sommige Afrikaanse landen behoren tot de hogere middeninkomenslanden (Botswana, Equatoriaal-Guinea, Gabon, Libië, Mauritius, Zuid-Afrika). Van alle continenten heeft Afrika echter de armste landen. De meeste staan op de lijst van minst ontwikkelde landen (Least Developed Countries, LDC), zoals gedefinieerd door de Verenigde Naties.

VARIO heeft diverse indicatoren en rankings bekeken, waaronder de Ease of Doing Business Index¹⁶, die is stopgezet in 2021 en nu vervangen door de Business Ready Scores¹⁷ waarin geen globale ranking meer wordt gemaakt, de Index of Economic Freedom¹⁸, de Global Innovation Index¹⁹ en de African Entrepreneurial Ecosystem Index²⁰. Landen die in de laatste drie lijsten in de top 20 staan zijn samengevat in Tabel 1, ook al is de Entrepreneurial Ecosystem Index vooral belangrijk om ecosystemen te karakteriseren eerder dan ze te rangschikken. De indicatoren en rankings geven geen eenduidig beeld van landen die systematisch goed scoren. Er zijn ook de data verzameld door de Economic Commission for Africa van de VN m.b.t. hoeveel procent van het bbp wordt geïnvesteerd in onderzoek en innovatie²¹ (Figuur 3). Het streefdoel is 1%, publieke en private middelen samen, maar gemiddeld wordt niet meer dan 0,5% gehaald. Landen die boven dit gemiddelde uitkomen zijn, van hoog naar laag, Egypte, Kenia, Rwanda, Tunesië, Marokko, Namibië, Zuid-Afrika, Gabon, Senegal, Botswana en Tanzania. Daarnaast kan ook

¹⁵ <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/oda-eligibility-and-conditions/dac-list-of-oda-recipients.html>

¹⁶ <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings>

¹⁷ <https://www.worldbank.org/en/businessready>

¹⁸ <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores>

¹⁹ <https://www.wipo.int/en/web/global-innovation-index>

²⁰ <https://africa.ecosystem.build/>

²¹ <https://ecastats.uneca.org/data/topics/indicators/55/data/26916>

bijvoorbeeld gekeken worden naar de concentratie aan techbedrijven per land²² (Figuur 4). Er zijn vier landen met een sterk tech ecosysteem, Kenia, Nigeria, Egypte en Zuid-Afrika. Daar gingen in 2025 ook de meeste investeringen in start-ups en scale-ups naar toe, Kenia op kop.²³ Onder meer Marokko, Tunesië en Ghana zijn opkomende landen op het gebied van techbedrijven. Ca. de helft van de Afrikaanse techbedrijven focust zich op IT-diensten. Afrika heeft negen *unicorn*bedrijven, op één na allemaal in fintech, waarvan vijf in Nigeria.²⁴ De verspreiding van datacenters loopt grosso modo gelijk met die van de techbedrijven.²⁵

Tabel 1: De 20 best scorende Afrikaanse landen op een aantal indicatoren

Country	Index of Economic Freedom 2026 (score)	Country2	Global Innovation Index 2025 (rank)	Country3	African Entrepreneurial Ecosystem Index 2024 (score)
Mauritius	73,0	Mauritius	55	Mauritius	4,73
Cabo Verde	71,4	Morocco	66	South Africa	3,91
Botswana	67,7	South Africa	69	Tunisia	3,55
Morocco	61,8	Tunisia	81	Morocco	3,53
Namibia	60,2	Egypt	86	Cape Verde	3,23
Benin	60,0	Botswana	87	Algeria	3,06
Tanzania	59,0	Cabo Verde	90	Namibia	3,05
South Africa	58,6	Senegal	92	Senegal	2,84
Eswatini	57,5	Kenya	96	Egypt	2,84
Ghana	57,3	Ghana	101	Botswana	2,80
Madagascar	57,0	Namibia	102	Ghana	2,57
Gabon	56,6	Rwanda	104	Rwanda	2,48
Rwanda	56,5	Madagascar	110	Nigeria	2,37
Djibouti	56,3	Côte d'Ivoire	112	Côte d'Ivoire	2,28
The Gambia	56,3	Nigeria	113	Kenya	2,24
Kenya	55,5	Algeria	115	Togo	2,24
Lesotho	54,9	Zambia	116	Cameroon	2,20
Nigeria	54,8	Togo	117	Mali	2,04
Angola	54,4	Zimbabwe	118	Niger	2,01
Mauritania	53,9	Benin	119	Gambia	2,00

Bron: zie tekst

²² Kaart 5.1., op basis van Crunchbase data (2023), in Cruz, M. (ed). (2025). Digital Opportunities in African Businesses. World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/cadfc37b-e2ff-4ff9-a79b-b8b7245a296c>

²³ Africarena (2026). The State of Tech in Africa. <https://www.africarena.com/state-of-tech-in-africa-report-2026>

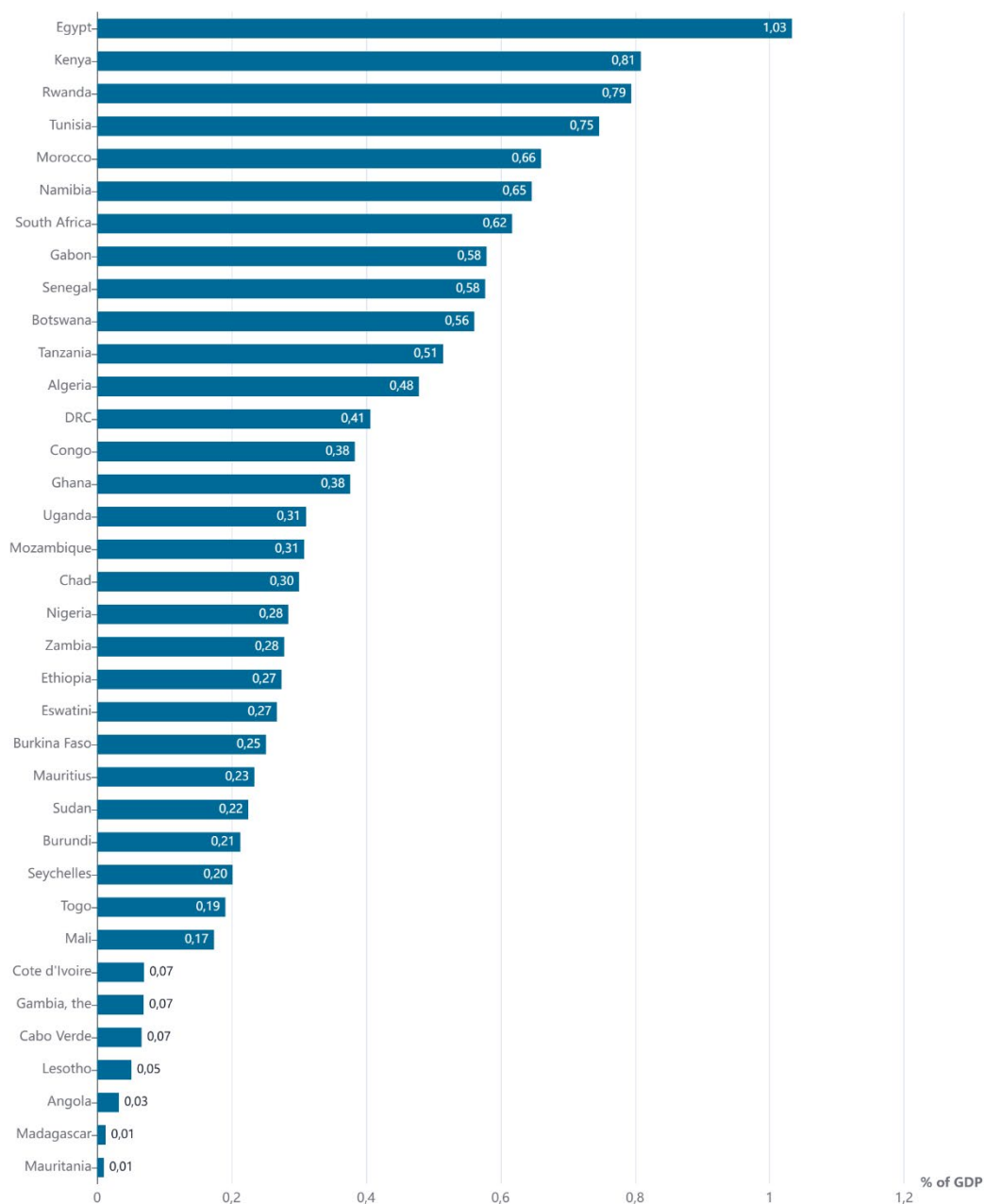
²⁴ <https://afridigest.com/complete-list-african-unicorns-today/>

²⁵ <https://africadca.org/en/map>

Figuur 3: Investerings in O&O in Afrika (publiek en privaat)

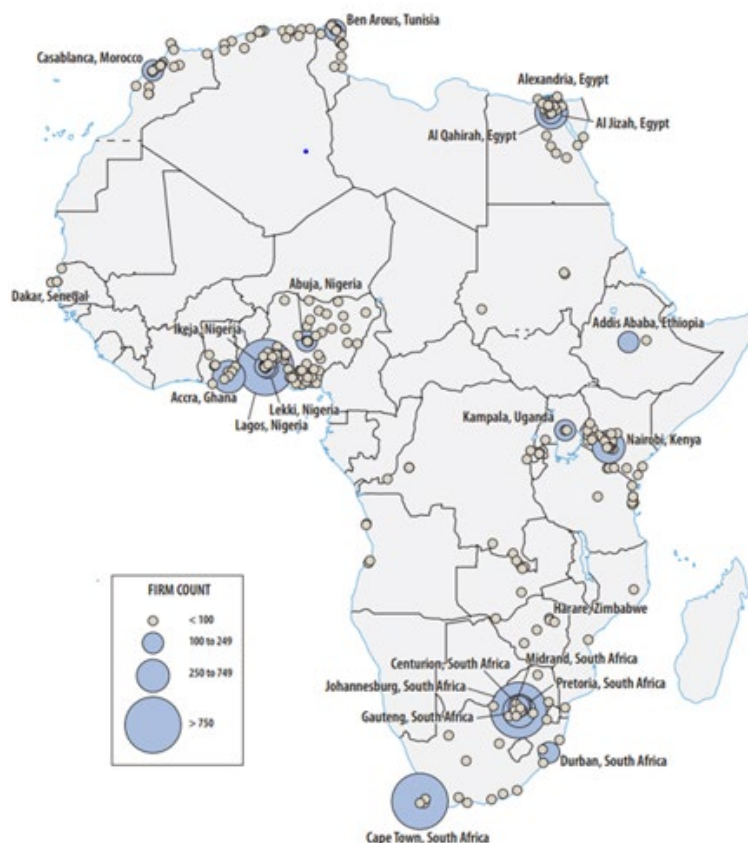
Research and development expenditure (% of GDP) (% of GDP)

(2005 - 2023)



Bron: <https://ecastats.uneca.org/data/topics/indicators/55/data/26916>

Figuur 4: Geografische concentratie van techbedrijven in Afrika (2023)



Bron: Kaart 5.1., op basis van Crunchbase data (2023), in Cruz, M. (ed.). (2025)

Handeldrijven met veel Afrikaanse landen is verbonden aan risico's op verschillende gebieden. Verzekeraar Credendo (zie verder) maakt bijvoorbeeld risico-inschattingen per land, en maakt daarbij onderscheid tussen exportrisico's en risico's voor directe investeringen.²⁶ Veel van de Afrikaanse landen krijgen hoge risico-inschattingen. Landen in de hoogste risicoklasse zijn niet verzekerbbaar door Credendo. Omstandigheden kunnen ook snel verslechteren, dat is bijvoorbeeld recent gebeurd met Senegal. Senegal bevindt sinds begin 2025 in een ernstige economische impasse, gekenmerkt door een diepe schulden crisis, vertraagde groei en gespannen relaties met internationale geldschieters, na onthullingen over verborgen staatsschulden.

²⁶ <https://credendo.com/en/credendos-country-risk-assessment#businessenvironment>

De ondernemerschapsecosystemen er in een selectie van 30 verschillende Afrikaanse landen eruitzien, baseert de African Entrepreneurial Ecosystem Index²⁷ samen te vatten op basis van een aantal parameters: *Governance, Culture, Support, Finance, Infrastructure, Market Access* en *Human Capital*. In de interviews met experts kwam de rurale context van veel delen van Afrika naar voor, terwijl de nadruk soms te veel wordt gelegd op stedelijke contexten. Ook in het kader van innovatie-ecosystemen werd gewezen op de heterogeniteit van het continent. Zuid-Afrika heeft bijvoorbeeld een matuur farmaceutisch systeem.

rika wordt vaak geassocieerd met (heel) kleine, informele ondernemingen²⁸, maar er zijn ook (heel) grote ondernemingen, waaronder Naspers in Zuid-Afrika²⁹, een vooraanstaand technologie- en mediabedrijf en een van de grootste investeerders in de tech-sector in Zuid-Afrika en daarbuiten. Een ander voorbeeld is Dangote³⁰ in Nigeria, dat is gestart in olie en gas, o.a. raffinaderijen, maar snel uitbreidt en zich nu ook richt op hernieuwbare energie. Dangote is eigendom van de rijkste man van Afrika. Zowel Naspers als Dangote zijn beursgenoteerd. Er ontstaan ook grote Afrikaanse banken die zich toeleggen op financiering van ondernemingen, niet op dienstverlening aan particulieren. Deze bevinden zich in hoofdzaak in Zuid-Afrika, maar met een sterk pan-Afrikaanse aanwezigheid. Een voorbeeld is de Standard Bank Groep³¹.

Volgens de Times Higher Education Ranking zijn de Afrikaanse landen met de sterkste universiteiten Zuid-Afrika, Marokko en Egypte.³² Onze eigen kennisinstellingen hebben vaak een zicht op waar de kwalitatieve leiders in Afrika zich bevinden en welke opleidingen van een goed niveau zijn.

als eerder aangegeven is Afrika ook belangrijk voor zijn grondstoffen. Tegenwoordig komt het continent sterk in beeld o.w.v. de aanwezigheid essentiële grondstoffen (*critical raw materials*) waarvan het voorkomen nog niet volledig gekend is en in kaart is gebracht. In elk geval legt dit de focus op landen, die economisch en qua veiligheid niet altijd goed doen, denken we bijvoorbeeld aan Congo (DRC) of Mali. Daarnaast staan veel Afrikaanse landen in de belangstelling i.f.v. het opwekken en het transport van schone energie, zoals Mauritanië en Namibië. Dat weerspiegelt zich ook in de buitenlandse investeringen (zie verder). Daarnaast blijft Afrika, en dan vooral landen als Algerije of Nigeria bijvoorbeeld, voorlopig belangrijk als leveranciers van olie en gas. Afrika is ook belangrijk voor de export van andere producten zoals cacao's en koffie.

menvaltend: zoals de titel aangeeft zijn de verschillende landen binnen het Afrikaanse continent erg terogeen, en ook binnen een land zijn er vaak verschillen, bijvoorbeeld tussen stad en platteland. hankelijk van welke elementen worden bekeken, komen andere landen in focus. De landen met het erkste lokale tech ecosysteem zijn bijvoorbeeld Kenia, Nigeria, Egypte en Zuid-Afrika. Marokko, Tunesië

<https://africa.ecosystem.build/>

De Cannière, L. (2024). Afrika: een gedroomde toekomst. Pelckmans.

<https://www.naspers.com/>

<https://www.dangote.com/>

https://en.wikipedia.org/wiki/Standard_Bank

https://en.wikipedia.org/wiki/Standard_Bank
<https://www.timeshighereducation.com/student/where-to-study/study-in-africa>

en Ghana zijn opkomende landen op dit punt. De sterkste universiteiten bevinden zich in Zuid-Afrika, Marokko en Egypte.

2.2. Ook de Vlaamse relaties met Afrika zijn erg heterogeen

De geografische concentratie van de Vlaamse acties in Afrika verschilt tussen de verschillende Vlaamse private actoren, kennisinstellingen bedrijven, en overheidsactoren.³³ Wat betreft de Vlaamse overheid, zijn er de (afgelopen) ontwikkelingshulppartnerschappen van Vlaanderen met de landen Marokko, Malawi en Mozambique. Het is niet erg duidelijk op welke basis deze landen zijn gekozen. Daarnaast is er een Vlaamse diplomatieke vertegenwoordiging in Zuid-Afrika. De kantoren in Malawi en Mozambique worden gesloten in juni 2026. Flanders Investment & Trade (FIT) heeft een kantoor in Marokko, Egypte en Zuid-Afrika, en antennes (i.e. externe consultants die voor een deel door FIT worden betaald) in Algerije, Ghana en Nigeria. Niet toevallig zijn de Afrikaanse landen waarvoor Vlaamse bedrijven het meeste een beroep doen op FIT, die landen waar FIT ook een kantoor heeft, dus Marokko, Egypte en Zuid-Afrika.³⁴ Nigeria staat op de vierde plaats. FIT kiest de locatie van zijn kantoren i.f.v. de vraag van bedrijven, maar omgekeerd leidt de aanwezigheid van een kantoor ook tot meer vraag. FIT heeft geen enkele technologie-attaché in Afrika. Afrika wordt door FIT ingedeeld in één zone samen met Zuid-Amerika. FIT heeft zelf op basis van een aantal criteria focuslanden bepaald waarmee het de economische samenwerking zal versterken. Die criteria zijn het bruto binnenlands product (bbp) en de groei ervan, de export ranking en de Global Innovation Index Ranking. Conflictzones en landen met een hoog financieel risico, gebaseerd op de inschattingen van Credendo (zie verder), worden vermeden. Op die manier komt FIT tot het volgende lijstje van prioritaire landen: Egypte, Nigeria, Zuid-Afrika, Marokko, Algerije, Ivoorkust, Ghana, Kenia en Ethiopië. Dankzij de samenwerking van FIT met zijn Brusselse en Waalse tegenhanger, hub.brussels en AWEX, is er wel dienstverlening voor heel Afrika naar onze bedrijven. De bedrijven geïnterviewd voor dit adviestraject hebben uiteenlopende en soms minder voor de hand liggende geografische interesses, afhankelijk vooral van hun activiteiten en lokale opportuniteiten.

Bijlage 2 bevat cijfers m.b.t. tot de relaties tussen onze hoger onderwijsinstellingen en Afrika.³⁵ We vatten ze hier samen. Wat betreft aantallen projecten van VLIRUOS, de Vlaamse Interuniversitaire Raad “Universitaire Ontwikkelingssamenwerking”, is dit de top tien (2000-2023): DRC, Kenia, Ethiopië, Tanzania, Oeganda, Zuid-Afrika, Marokko, Rwanda en Burundi. Op basis van wetenschappelijke artikels in samenwerking met Vlaamse instellingen zijn de belangrijkste landen Zuid-Afrika, Egypte, Ethiopië; Kenia, DRC, Oeganda, Tanzania, Nigeria, Marokko en Kameroen. Wat betreft samenwerkingsakkoorden tussen Vlaamse en Afrikaanse instellingen, ligt het zwaartepunt duidelijk in Zuid-Afrika. Oeganda, Kenia, Ghana, Marokko, Ethiopië, Rwanda, DRC, Egypte en Senegal volgen op afstand. Op basis van aantallen studenten die een hogere opleiding volgen in België zijn de belangrijkste landen Ethiopië, Marokko, Kameroen, Nigeria, Egypte, DRC, Kenia, Ghana, Oeganda, Tanzania, Tunesië en Rwanda (meest recente gegevens voor 2023-

³³ Zie Huyse et al. (2025)

³⁴ FIT (2025). Flanders Investment & Trade @ Gateway2Africa. Presentatie op evenement ‘Flanders: a gateway to Africa’, 28 januari 2025. <https://www.fdfa.be/en/flanders-a-gateway-to-africa-event-28-january-2025-porthouse-antwerp>

³⁵ Voor de bronnen voor deze cijfers verwijzen we naar deze bijlage.

2024).³⁶ Voor 2023-2024 ging het in totaal om 3890 inschrijvingen uit Afrika (één student kan voor meerdere opleidingen ingeschreven zijn). Dat is, ter vergelijking, ongeveer een derde van het aantal voor Azië. Tussen 2002 en 2023 is het aantal Afrikaanse studenten verzesvoudigd.³⁷ Wat betreft uitgaande mobiliteit van Vlaanderen naar Afrika, ligt het accent vooral op Zuid-Afrika, gevolgd door Oeganda, Tanzania, Rwanda, Gambia, Kenia, Marokko, Ghana, Egypte en Senegal, met wat verschillen tussen onze hogescholen enerzijds en universiteiten anderzijds. Het totaal aantal uitgaande Vlaamse studenten naar Afrika voor 2023-2024 is 855.

Door hun verschillende focus en verschillende bronnen van financiering is het zo dat Vlaamse universiteiten een focus hebben op oostelijk en zuidelijk Afrika, met verschillen naar gelang bijvoorbeeld inkomende of uitgaande mobiliteit wordt bekeken, bedrijven op West-Afrika, en het middenveld (ngo's e.d.)³⁸ op zuidelijk Afrika, al is er wel een zekere overlap.

In het rapport voor DKBUZA³⁹ werd, in een eerdere ruwe eerste schatting, op basis van een combinatie van diplomatieke, economische, sociale en geografische factoren voorgesteld om in de oriëntatie van Vlaanderen naar Afrika te focussen op Marokko, Zuid-Afrika, Malawi, Mozambique, Namibië, Nigeria, Egypte, Kenya, DRC en Ethiopië. Het zijn de vier bestaande partnerlanden van Vlaanderen, aangevuld met een selectie van zes landen waarmee al intense contacten lopen, ofwel door Vlaamse bedrijven, kennisinstellingen, en/of het middenveld. Voor de partnerlanden is alvast de vraag hoe relevant die nog blijven na het stopzetten van de partnerschappen.

Wat betreft de sectoren waarin Vlaamse actoren actief zijn in Afrika, kan aangegeven worden dat voor de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking in Malawi de prioritaire sector de landbouw was, in Mozambique het gezondheidssysteem en in Marokko lag de nadruk op technologische innovatie en het creëren van jobs in de groene economie. In het rapport in opdracht van DKBZA worden een aantal sectoren genoemd waarin Vlaanderen sterke expertise heeft uitgebouwd én die aansluiten bij de Afrikaanse behoeften: groene energie, circulariteit, klimaatadaptatie, digitalisering, transport en logistiek; voedselverwerking en gezondheidstechnologie.⁴⁰ De snelgroeiende bevolking van het continent vraagt ook oplossingen voor onderwijs en werkgelegenheid. Het rapport geeft aan dat verder onderzoek nodig is om alle relevante sectoren te identificeren en te selecteren volgens een robuust analysekader. In de interviews in het kader van dit adviestraject werd bijvoorbeeld ook gewezen op de opportuniteiten in agritech, i.f.v. productievare landbouw. FIT heeft, gebaseerd op het rapport in opdracht van DKBZA, data en digitalisering (fintech, ed tech, e-commerce), *climate tech & energy transition*, *food & food technology*, en *gateways* (logistiek) als prioritaire sectoren voor Afrika aangestipt.⁴¹ Dit zijn volgens FIT groeisectoren

³⁶ Statistisch Jaarboek van het Vlaamse Onderwijs 2023-2024, <https://onderwijs.vlaanderen.be/nl/onderwijsstatistieken/statistisch-jaarboek/statistisch-jaarboek-van-het-vlaams-onderwijs-2023-2024>

³⁷ Huyse et al. (2025) op basis van het Statistisch Jaarboek van het Vlaamse Onderwijs

³⁸ Hier niet besproken maar zie Huyse et al (2025)

³⁹ Zie Huyse et al. (2025)

⁴⁰ Huyse et al. (2025)

⁴¹ FIT (2025)

waarin Vlaanderen specifieke expertise te bieden heeft. Een focus daarop heeft als doel de lokale, Afrikaanse economie te versterken en Vlaamse bedrijven te helpen groeien.

Samenvattend: net als in de aard van de Afrikaanse landen zelf, zien we ook wat betreft de aanwezigheid van Vlaamse actoren in Afrika een grote heterogeniteit. Beide hangen natuurlijk samen. Actoren volgen hun eigen interesses en belangen, inclusief bronnen van financiering. Er zijn wel een aantal meer voor de hand liggende landen, zoals Egypte, Zuid-Afrika en Nigeria, die ook bovenaan het lijstje van focuslanden van FIT staan, niet toevallig sterkere landen op gebied van onder meer tech ecosystemen. Egypte en Zuid-Afrika hebben ook sterk hoger onderwijs (zie hoger).

2.3. Handel met Afrika

De export vanuit Vlaanderen naar Afrika bestaat in hoofdzaak uit producten met een hogere toegevoegde waarde, zoals geraffineerde olie en farmaceutische producten, terwijl vanuit Afrika voornamelijk grondstoffen naar Vlaanderen worden geëxporteerd, zoals ruwe olie en mineralen (Figuur 5).⁴² Diensten in transport, reizen, communicatie en IT, maken ongeveer 10% van de totale handel uit. Afrika in zijn geheel is een veeleer kleine handelspartner van Vlaanderen, in de grootteorde van bijvoorbeeld de Vlaams-Italiaanse handel (Figuur 6). Hierbij moet echter opgemerkt worden dat onze buurlanden veruit de belangrijkste exportmarkten uitmaken voor Belgische bedrijven, gevolgd door de andere EU-landen. Voor de export buiten de EU, richt een niet-onbelangrijk deel van de bedrijven zich op Afrika.⁴³ De Verenigde Staten en Canada verliezen aan belang. De handel met Afrika draagt ook disproportioneel veel bij aan het totale handelsoverschot. De data voor Vlaanderen kunnen bijvoorbeeld vergeleken met Nederland dat daar vrij gedetailleerd over rapporteert als deel van de investeringsmonitor voor Afrika.⁴⁴ Op de FIT-website zijn ook handelscijfers per land te vinden.⁴⁵

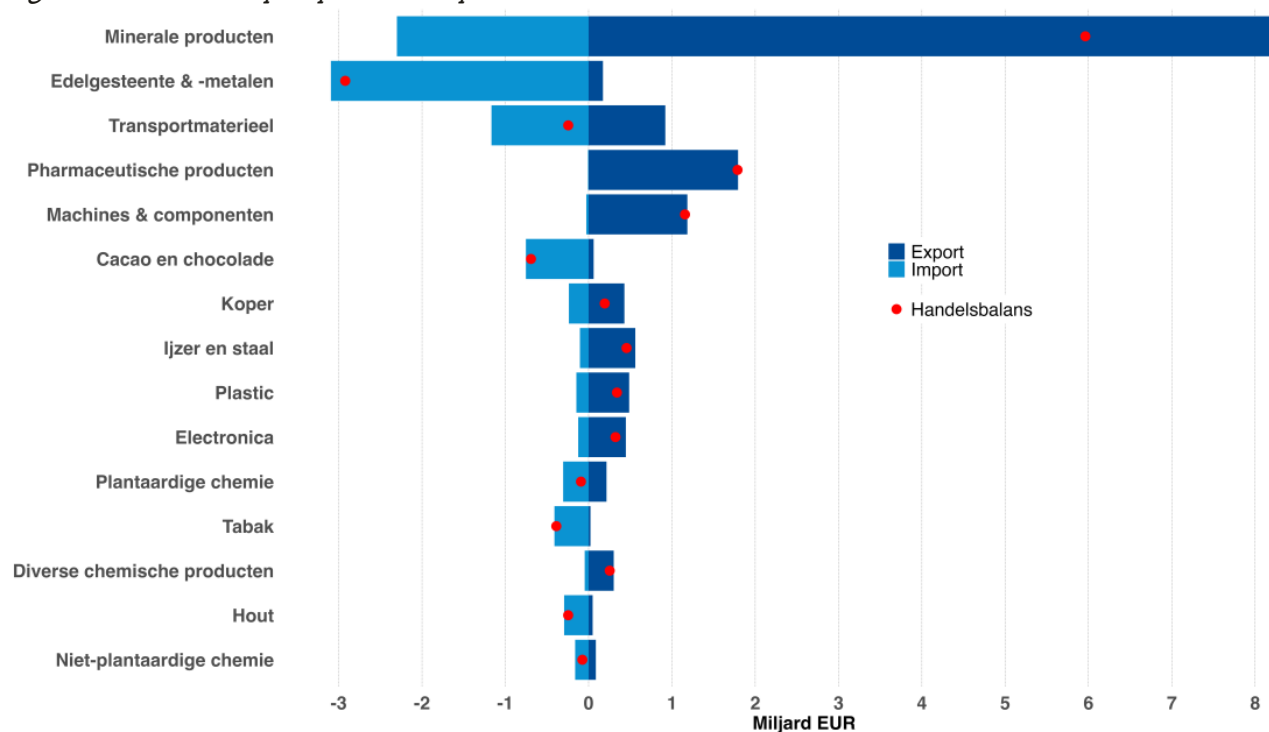
⁴² Huyse et al. (2025)

⁴³ Credendo, in samenwerking met Trends (2025). Tiende Exportbarometer: terugschakelen naar markten dichterbij huis. <https://credendo.com/nl/knowledge-hub/tiende-exportbarometer-terugschakelen-naar-markten-dichterbij-huis> In een bevraging van ca. 900 Belgische bedrijven, rapporteerden 7,9% dat Afrika hun voornaamste exportmarkt is, 6,7% Noord-Afrika. Voor 'Most promising regions according to business' antwoordt 9% Afrika, 7% Noord-Afrika.

⁴⁴ Centraal Bureau voor de Statistiek (2021). Internationaliseringsmonitor. Afrika. 2021-I. <https://longreads.cbs.nl/im2021-1/>

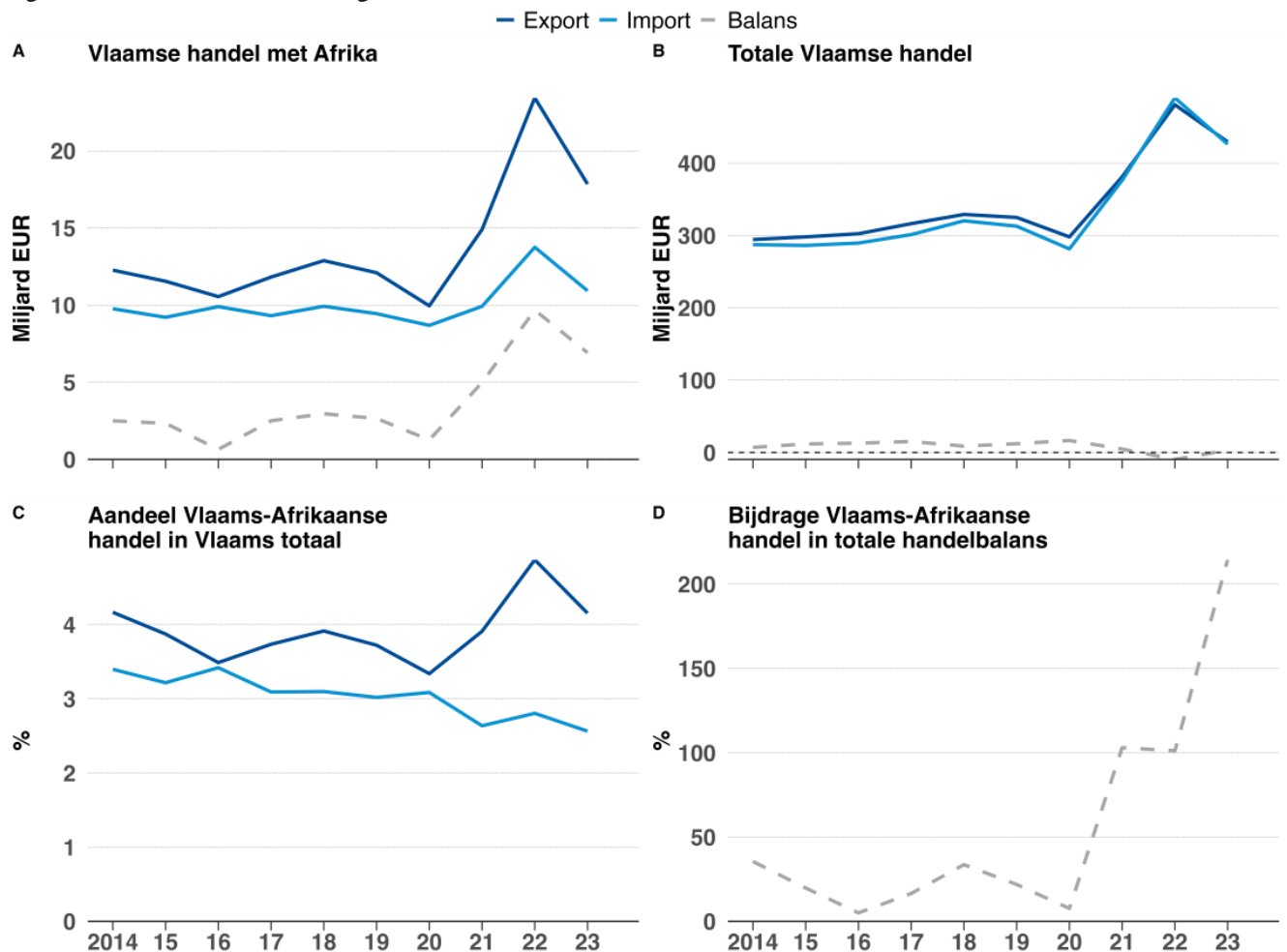
⁴⁵ <https://app-powerbireports-prod-01.fitagency.be/Home/Reports/nl/r1>

Figuur 5: Vlaamse top export- en importsectoren en handelsbalans in 2023



Bron: FIT in Huyse et al. (2025)

Figuur 6: Vlaams-Afrikaanse goederenhandel 2014-2023



Bron: FIT in Huyse et al. (2025)

Hoewel Afrika slechts 5% van de totale EU-handel vertegenwoordigt, is de EU voor Afrika veel belangrijker: in 2020 nam zij een derde van de Afrikaanse export en 31% van de import voor haar rekening.⁴⁶ Dit aandeel is echter sterk gedaald ten opzichte van 2001, toen nog ca. 50% van de Afrikaanse export naar de EU ging. België is de zesde grootste EU-handelspartner van Afrika en staat in voor 10% van de EU-export naar Afrika en 6% van de Afrikaanse import in de EU. Vlaanderen realiseert met Afrika het grootste handelsoverschot binnen de EU, mede dankzij zijn rol als logistieke hub via onder meer de haven van Antwerpen-Zeebrugge en Brussels Airport.

⁴⁶ Huyse et al. (2025)

Dankzij de eengemaakte interne markt behoort het handelsbeleid tot de exclusieve bevoegdheden van de EU. De Unie heeft een uitgebreid en complex netwerk van preferentiële handelsovereenkomsten met Afrikaanse landen.⁴⁷ Hierdoor kunnen de meeste Afrikaanse landen hun producten belastingvrij naar de EU uitvoeren: in 2019 kwam meer dan 90% van de Afrikaanse export de EU binnen zonder invoerrechten. Deze overeenkomsten zijn doorgaans asymmetrisch opgesteld: terwijl Afrikaanse landen tariefvrije toegang krijgen tot de EU-markt, behouden zij wel de mogelijkheid om invoerrechten te heffen op Europese producten.

Slechts enkele Afrikaanse landen exporteren op grote schaal naar de VS.⁴⁸ Daarom wordt Afrika slechts beperkt geraakt door de handelsoorlog van president Trump. Toch trekt de VS zich steeds verder terug uit de Afrikaanse handel. Het recente Amerikaanse handelsbeleid ten aanzien van Afrika kenmerkt zich door onvoorspelbaarheid en onzorgvuldigheid. China is Afrika's grootste handelspartner en probeert in het ontstane gat te springen en introduceerde in de zomer van 2025 een uitgebreid handelsakkoord met het continent, volledig aan 0% invoertarieven. Er wordt verwacht dat de verdere regionale integratie in Afrika niet alleen de externe handels- en investeringsrelaties zal herschikken, maar ook het Afrikaanse handelslandschap in snel tempo zal veranderen. De Pan-Afrikaanse vrijhandelszone (AfCFTA) versnelt deze heroriëntatie.

Samenvattend: ondanks het beperkte volume draagt de handel met Afrika disproportioneel bij aan het Vlaamse handelsoverschot, mede dankzij de logistieke rol van havens en luchthavens. Voor de EU is Afrika een kleine handelspartner (ongeveer 5% van de handel), maar omgekeerd blijft de EU voor Afrika zeer belangrijk, goed voor ca een derde van de export en import. Vlaanderen realiseert binnen de EU het grootste overschot met Afrika. Europese handelsakkoorden geven Afrikaanse landen grotendeels vrije toegang tot de EU-markt. Door het onvoorspelbare beleid van de VS, daalt het belang van de handel met dit land, terwijl China en de Afrikaanse interne markt (AfCFTA) steeds belangrijker worden en het handelslandschap snel veranderen.

2.4. Investeringsen in Afrika

Belgische bedrijven investeerden tussen 2010 en 2023 gemiddeld 123 miljoen euro per jaar in Afrika (directe investeringen), maar de jaarlijkse stromen schommelen sterk.⁴⁹ In tegenstelling tot de handel is er geen duidelijke groei, wat aangeeft dat de stap naar investeringen ter plaatse groot blijft. Het investeringsniveau ligt bovendien lager dan in Europa of Azië. Tegelijk neemt de interesse vanuit Vlaanderen toe, vooral in logistiek en groene energie.

⁴⁷ Huyse et al. (2025)

⁴⁸ <https://credendo.com/nl/knowledge-hub/belangrijkste-uitdagingen-voor-sub-sahara-afrika-2026-en-daarna>

⁴⁹ Gegevens van de Nationale Bank van België, geciteerd in Huyse et al. (2025)

Foreign Direct Investment (FDI) in Afrika is klein in vergelijking met andere continenten.⁵⁰ Volgens een rapport uit 2024⁵¹ – dat focust op aangekondigde *greenfield*projecten eerder dan FDI-stromen - is Europa nog steeds het belangrijkste voor Afrika wat betreft Foreign Direct Investment, zowel in aantallen investeringen als in bedragen. Daarna volgt Azië. Het Midden-Oosten, en dan vooral de Verenigde Arabische Emiraten (VAE), komt snel op. De Intra-Afrikaanse FDI is heel beperkt. De grootste FDI-aandeelhouders zijn Nederland (109 miljard US dollar), Frankrijk (58 miljard US dollar), de Verenigde Staten (46 miljard US dollar) en het Verenigd Koninkrijk (46 miljard US dollar).

Europa blijft de belangrijkste bronregio voor *greenfield*projecten in Afrika, met bijna de helft van alle projecten die in 2019-2023 zijn aangekondigd. Europese investeerders zijn de grootste houders van directe buitenlandse investeringen in Afrika. China is de grootste bilaterale geldschieter van de regio. De VAE staan echter bovenaan de lijst van individuele bronlanden van aangekondigde *greenfield*projecten (op basis van kapitaaluitgaven) voor zowel 2023 als de afgelopen vijf jaar. Ook India versterkt zijn banden met Afrika. Afrika is de afgelopen vijf jaar de belangrijkste regionale ontvanger van *greenfield*-FDI van India geworden. Rusland en Turkije bouwen ook geleidelijk aan relaties op met Afrikaanse partners, elk op hun eigen manier.

Wat betreft de bestemming van FDI, zijn de leidende Afrikaanse economieën ook de grootste ontvangers van FDI *CapEx* (Figuur 7). Zuid-Afrika domineert in aantal projecten. Egypte domineert in de *greenfield CapEx*. Het is veruit de grootste FDI-hub en trok ongeveer de helft zo veel investeringen (bijna 180,5 miljard US dollar) aan als alle andere top 20 ontvangers samen. Mauritanië komt op de tweede plaats. Historisch had het weinig FDI maar het is nu opgeklommen dankzij twee megaprojecten in groene waterstof (aangekondigd respectievelijk in 2022 en in 2023). Het land zet in op groene waterstof voor zijn economische groei. Marokko is ook een leidend land, en trekt vooral investeringen in hernieuwbare energie aan. In 2023 slaagde het er ook in om een productiefaciliteit voor batterijen van elektrische voertuigen aan te trekken, goed voor een derde van alle *CapEx* voor projecten in Marokko dat jaar. Zuid-Afrika en Nigeria trokken respectievelijk 57,7 en 28,3 miljard US dollar aan investeringen aan en daarmee komen deze grote economieën ver achter Egypte. Het succes van Egypte is te wijten aan volgehouden, strategische inspanningen om investeringen aan te trekken. Het land is vooral gericht op EU-bedrijven in innovatie en digitalisering, hernieuwbare energie, logistiek, automobieliindustrie en pharma. Egypte zal, samen met andere landen in Noord-Afrika, ook profiteren van verschuivingen in toeleveringsketens. Regionalisering en *nearshoring* blijven belangrijke wereldwijde trends, aangezien multinationals werken aan het verminderen van risico's in hun toeleveringsketens in de context van geopolitieke uitdagingen. Noord-Afrikaanse landen zijn ook interessant voor de export van waterstof o.w.v. de nabijheid bij Europa. Verder opvallend is dat ook Guinea in de top 10 van ontvangers staat o.w.v. zijn ijzerertsminen. Djibouti kent dan weer veel Chinese interesse. China investeerde er in een haven en maakte er zijn eerste overzeese militaire basis. Chinese bedrijven zullen ook de eerste Afrikaanse ruimtehaven bouwen in Djibouti.

⁵⁰ Centraal Bureau voor de Statistiek (2021)

⁵¹ Dentons (2024): From Riches to Returns. Foreign Direct Investment in Africa. <https://www.dentons.com/en/insights/articles/2024/december/19/from-riches-to-returns-foreign-direct-investment-in-africa>

Figuur 7: Foreign Direct Investment in Afrikaanse landen



Bron: fDi Markets in Dentons (2024)

Hernieuwbare energie heeft de afgelopen vijf jaar alle andere sectoren overtroffen wat betreft aankondigingen van directe buitenlandse investeringen in nieuwe projecten. Met een toegezegde investering van 245 miljard US dollar voor de periode 2019-2023 (verspreid over 283 projecten) trok hernieuwbare energie bijna vijf keer meer kapitaal aan dan de op één na beste sector, namelijk de metaalindustrie (48,6 miljard US dollar). De metaalsector zorgde wel voor de meeste jobs. Daarna volgen de chemische industrie (44,1 miljard US dollar), steenkool, olie en gas (41,7 miljard US dollar), communicatie (31,3 miljard US dollar) en transport en opslag (22,9 miljard US dollar). In aantal projecten overheersen de zakelijke diensten. De topsectoren op basis van kapitaaluitgaven en aantal projecten overlappen elkaar slechts gedeeltelijk. De meest actieve sectoren, d.w.z. met het hoogste aantal projecten, zijn voornamelijk lichte industrieën: zakelijke dienstverlening (519 projecten), software en IT (416) en financiële dienstverlening (410). Hernieuwbare energie (283) en transport en opslag (280) staan in de top 10, zowel wat betreft het aantal projecten als de toegezegde kapitaaluitgaven.

Meer specifiek voor techbedrijven, is financiering voor startups en scale-ups afkomstig uit een mix van Afrikaanse, Europese, Noord-Amerikaanse en Midden-Oosterse bronnen.⁵² Europese investeerders en ontwikkelingsbanken blijven cruciaal, o.m. voor *climate tech*. Afrikaanse banken, *corporates* en VC-fondsen winnen aan gewicht, terwijl Amerikaanse investeerders selectiever inzetten op mature scale-ups. Daarnaast groeit de rol van soevereine fondsen uit de Golfregio, met focus op infrastructuur en energie.

Samenvattend: tussen 2010 en 2023 investeerden Belgische bedrijven in Afrika gemiddeld 123 miljoen euro per jaar aan directe investeringen, met sterke jaarlijkse schommelingen en zonder duidelijke groeitrend, wat aangeeft dat de stap van handel naar investeringen ter plaatse groot blijft. Toch neemt de interesse vanuit Vlaanderen toe, vooral op het gebied van logistiek en groene energie. In het bredere Afrika-beeld (op basis van aangekondigde *greenfield*projecten) blijft Europa de belangrijkste bronregio, gevolgd door Azië. Het Midden-Oosten - vooral de VAE - wint snel terrein, terwijl intra-Afrikaanse investeringen beperkt blijven. Qua herkomst van *FDI-stocks* in Afrika springen Nederland, Frankrijk, de VS en het VK eruit, en qua bestemmingen domineren Egypte (*CapEx*) en Zuid-Afrika (aantal projecten), met een opvallende opmars van Mauritanië en Marokko door grote projecten in groene waterstof en hernieuwbare energie. Sectoraal overtreft hernieuwbare energie de andere sectoren ruimschoots in aangekondigde investeringen.

2.5. De Afrikaanse Unie en Afrika-brede beleidskaders

Naar analogie met de Europese Unie (EU), heeft Afrika een **Afrikaanse Unie** (AU). De Afrikaanse Unie (AU) is een politieke en economische organisatie die bestaat uit 55 Afrikaanse landen.⁵³ Ze werd opgericht in 2001 als opvolger van de Organisatie van Afrikaanse Eenheid (OAE). Het hoofddoel van de AU is het bevorderen van eenheid en solidariteit tussen Afrikaanse staten. Ze streeft naar vrede, veiligheid, en stabiliteit op het continent. De EU is één van de weinige diplomatieke entiteiten die een eigen

⁵² Africarena (2026)

⁵³ <https://au.int/en/overview>

vertegenwoordiging heeft bij de AU. Die is gebaseerd in Addis Abeba (Ethiopië) sinds 2008.⁵⁴ De AU heeft zijn eigen ontwikkelingsagentschap, het **African Union Development Agency** (AUDA-NEPAD).⁵⁵

De AU ondersteunt ook economische ontwikkeling en integratie, bijvoorbeeld via de **Pan-Afrikaanse vrijhandelszone (African Continental Free Trade Area, AfCFTA)**.⁵⁶ Deze werd goedgekeurd in 2012 en streeft o.a. naar een eengemaakte markt voor Afrika. Handel onder het AfCFTA-regime begon in 2021. Volgens het Economic report on Africa 2025 van de United Nations Economic Commission for Africa⁵⁷ biedt “AfCFTA een baanbrekend kader om door handel gestimuleerde groei te bevorderen, regionale waardeketens te ontsluiten, het concurrentievermogen te versterken en ervoor te zorgen dat Afrika de overstap maakt van leverancier van grondstoffen naar producent van hoogwaardige goederen en diensten.” Momenteel is echter van een eengemaakte markt voor Afrika nog lang geen sprake.

De ‘**Agenda 2063: The Africa we want**’ is het **langetermijnontwikkelingskader** van de AU, aangenomen in 2015.⁵⁸ Het is een visietekst om Afrika tussen 2013 en 2063 te transformeren tot een geïntegreerd, welvarend en vreedzaam continent en om van de landen van het continent wereldspelers te maken. Er zijn 15 **vlaggenschipprojecten**, die cruciaal zijn om vooruitgang te versnellen op alle ontwikkelingsdomeinen. De Pan-Afrikaanse vrijhandelszone is één van die projecten. Daarnaast is er bijvoorbeeld ook het invoeren van één paspoort voor de hele Afrikaanse Unie en het schrappen van alle visavereisten tussen de verschillende landen.

De acht **Regional Economic Communities (REC’s)** zijn regionale groeperingen van Afrikaanse staten en vormen de pijlers van de AU.⁵⁹ Ze zijn allemaal opgericht vóór de lancering van de AU en hebben zich individueel ontwikkeld, met verschillende rollen en structuren. Ze zijn de bouwstenen voor een toekomstige Afrikaanse eengemaakte markt. De acht REC’s en hun leden zijn samengevat in Tabel 2. Landen kunnen lid zijn van meer dan één REC.

Tabel 2: De acht Regional Economic Communities (REC’s) van Afrika

Afkorting	Volledige naam	Lidstaten
AMU	Arab Maghreb Union	Algerije, Libië, Mauritanië, Marokko, Tunesië
CEN-SAD	Community of Sahel–Saharan States	25 landen, waaronder Tsjaad, Mali, Niger, Soedan, Burkina Faso
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa	21 landen, waaronder Egypte, Ethiopië, Kenia, Zambia, Zimbabwe
EAC	East African Community	Burundi, Kenia, Rwanda, Zuid-Soedan, Tanzania, Oeganda

⁵⁴ https://www.eeas.europa.eu/african-union/who-we-are_en?s=43

⁵⁵ <https://www.nepad.org/> ⁵⁶ <https://au.int/african-continental-free-trade-area>

⁵⁶ <https://au.int/african-continental-free-trade-area>

⁵⁷ United Nations Economic Commission for Africa (2025). Economic report on Africa 2025. <https://www.uneca.org/economic-report-on-africa-2025>

⁵⁸ https://en.wikipedia.org/wiki/Agenda_2063

⁵⁹ <https://au.int/en/recs>

diaspora als belangrijke aanjagers van innovatie en ondernemerschap en als motor voor duurzame ontwikkeling.

Verder is er ook de **Boosting Intra-African Trade (BIAT)**.⁶² Een initiatief van de AU goedgekeurd in 2012 met als doel de handel tussen Afrikaanse landen te versterken. Het is een belangrijke basis van de Pan-Afrikaanse vrijhandelszone (AfCFTA, zie hoger). Accelerated Industrial Development for Africa (AIDA)⁶³ is een ander initiatief van de AU, goedgekeurd in 2008, dat tot doel heeft de industrialisering van Afrika aanzienlijk te versnellen als motor voor economische groei en armoedebestrijding. Het initiatief bevordert lokale waardecreatie, verwerking van natuurlijke hulpbronnen en jobcreatie, en sluit nauw aan bij Agenda 2063 en de AfCFTA.

Samenvattend: de Afrikaanse Unie (AU) is, naar analogie met de EU, een politieke en economische unie van 55 Afrikaanse landen, opgericht in 2001 als opvolger van de OAE. De EU heeft als één van de weinige diplomatieke entiteiten een eigen vertegenwoordiging bij de AU in Addis Abeba (sinds 2008). Voor economische integratie schuift de AU onder meer de Pan-Afrikaanse vrijhandelszone AfCFTA (sinds 2021) naar voren, al is een echte eengemaakte markt nog niet gerealiseerd. Het langetermijnkader Agenda 2063 (aangenomen in 2015) schetst een transformatie naar een geïntegreerd, welvarend en vreedzaam Afrika via 15 vlaggenschipprojecten, waaronder AfCFTA en plannen zoals een AU-paspoort en het verminderen van visabelemmeringen. De AU steunt op acht Regional Economic Communities (REC's) als bouwstenen voor verdere marktintegratie. Afrika heeft een aantal continentale beleidskaders, o.a. rond wetenschap, technologie en innovatie, om Agenda 2063 en de SDG's te helpen realiseren.

⁶² <https://www.uneca.org/eca-events/framework-for-boosting-intra-african-trade-biat>

⁶³ <https://www.nepad.org/publication/guide-country-impact-assessments-accelerated-industrial-development-africa-aida>

3. ACTOREN EN INITIATIEVEN RELEVANT IN HET KADER VAN HET ADVIES

Vooraleer relevante actoren en initiatieven op Vlaams, federaal, Europees en ruimer internationaal niveau te bespreken, sommen we kort op wat de Belgische bevoegdheidsverdeling is voor buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking. Buitenlandse handel is in hoofdzaak een regionale bevoegdheid. De gewesten staan in voor exportbevordering, investeringspromotie en de begeleiding van bedrijven bij internationalisering. Het federale niveau behoudt bevoegdheden die samenhangen met het algemeen handelsbeleid, zoals douane en accijnzen, handelsbescherming (antidumping, sancties) en vertegenwoordiging van België in de EU en de Wereldhandelsorganisatie (World Trade Organization, WTO). Handelsakkoorden kunnen enkel op EU-niveau worden gesloten. België stemt daarover intern af via overleg tussen federaal en regionaal niveau. Ontwikkelingssamenwerking is in essentie een federale bevoegdheid. Tegelijk beschikken de gewesten en gemeenschappen over ruimte voor internationale samenwerking binnen hun eigen bevoegdheden, zoals economie, innovatie, onderwijs, onderzoek en klimaat.

3.1. Vlaamse actoren en initiatieven

3.1.1. Beleid van de huidige Vlaamse Regering

In het Vlaamse Regeerakkoord 2024-2029 is het volgende te lezen: *“Ook buiten Europa is het voor een internationaal gerichte regio als Vlaanderen van noodzakelijk belang om strategisch verankerd te zijn. We versterken daarbij bestaande en succesvolle partnerschapsinitiatieven en hebben oog voor nieuwe initiatieven, zoals onder andere via gerichte samenwerking met de Verenigde Staten (Indiana, Michigan, Georgia...), Zuid-Afrika, de Mekongdelta.... We werken ook een voorstel van strategie uit voor sterk opkomende groeilanden in Azië en Afrika, zoals India en Zuid-Korea. Internationale samenwerkingen binnen specifieke beleidsdomeinen, zoals met het Amerikaanse Environmental Protection Agency (EPA) in navolging van het PFAS-beleid, blijven belangrijk.”*⁶⁴ Voorlopig gaat de meeste aandacht echter naar de Ooststrategie.⁶⁵ De Vlaamse Ooststrategie zet in op het versterken van de samenwerking tussen Vlaanderen en Centraal- en Oost-Europa. Ze start met een duidelijke focus op Oekraïne en breidt van daaruit geleidelijk uit naar de ruimere regio. Volgens de Exportbarometer van Credendo, in samenwerking met Trends (2025), verwachten bedrijven echter niet veel opportuniteiten in Oekraïne.⁶⁶ Velen denken dat het meeste voordeel i.h.k.v. de wederopbouw van Oekraïne voor bedrijven uit de Verenigde Staten zal zijn.

⁶⁴ Vlaamse Regering (2024). Vlaams Regeerakkoord 2024-2029. Samen werken aan een warm en welvarend Vlaanderen. <https://publicaties.vlaanderen.be/view-file/69476>

⁶⁵ Vlaamse Regering (2026). Ooststrategie van de Vlaamse Regering: Vlaanderen en de Europese Oostgrens – Partners voor Wederopbouw, Weerbaarheid en Welvaart <https://www.vlaanderen.be/vlaamse-regering/beslissingen-van-de-vlaamse-regering/ooststrategie-vlaamse-regering-vlaanderen-en-de-europese-oostgrens-partners-voor-wederopbouw-weerbaarheid-en-welvaart>

⁶⁶ Credendo, in samenwerking met Trends (2025). Tiende Exportbarometer: terugschakelen naar markten dichterbij huis. <https://credendo.com/nl/knowledge-hub/tiende-exportbarometer-terugschakelen-naar-markten-dichterbij-huis>

Het Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken (DKBUZA) wilde de Vlaamse relaties met Afrika verder ontplooiën en versterken, cf. het rapport dat het liet opmaken.⁶⁷ Uit besprekingen in de Commissie voor Buitenlands Beleid, Europese Aangelegenheden en Internationale Samenwerking van het Vlaams Parlement, na het verschijnen van het rapport, blijkt dat de minister-president, bevoegd voor onder meer Buitenlandse Zaken en Ontwikkelingssamenwerking, ook wil inzetten op de strategische versterking van een samenwerking met Afrika.⁶⁸ Maar meer dan een jaar later is daarvan (voorlopig) weinig te merken. Integendeel wordt de volledige werking met de partnerlanden Mozambique, Malawi en Marokko, gefinancierd met Vlaamse budgetten voor ontwikkelingssamenwerking stopgezet (zie ook Bijlage 1).⁶⁹ De Vlaamse diplomatieke vertegenwoordiging in Afrika wordt bovendien ingekrompen. De posten in Malawi en Mozambique sluiten en enkel de vertegenwoordiging in Zuid-Afrika blijft bestaan.

3.1.2. DKBUZA (Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken)

Het Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken (DKBUZA)⁷⁰ behartigt de internationale relaties van de Vlaamse Regering. Het coördineert het internationale en Europese optreden van Vlaanderen en staat in voor het beheer van de relaties met buitenlandse overheden, de Europese Unie en internationale organisaties. Dit omvat onder andere internationale en Europese handel en ontwikkelingssamenwerking. De diplomatieke vertegenwoordiging van Vlaanderen op 13 locaties wereldwijd, valt ook onder dit departement.

Door sterk ingekrompen budgetten (zie Bijlage 1) blijven de initiatieven binnen de ontwikkelingssamenwerking beperkt, maar het programma rond *health technology* is bijzonder relevant voor dit adviestraject.⁷¹ Het loopt van 2025 tot 2027 en beschikt over een budget van 2 miljoen euro. In samenwerking met de Wereldgezondheidsorganisatie (WHO) en de Medicines Patent Pool (MPP) zet Vlaanderen hierbij zijn expertise in gezondheidstechnologie internationaal in voor een betere pandemieparaatheid. De focus ligt op veilige, kwalitatieve en betaalbare oplossingen, via vrijwillige licenties, zodat technologieën op een ethische en duurzame manier beschikbaar worden in ontwikkelingslanden. DKBZA vervult een centrale coördinerende rol en werkt nauw samen met de Vlaamse Delegatie bij de Verenigde Naties in Genève, die de verbinding verzekert met multilaterale instellingen zoals WHO en MPP. Dit partnerschap bouwt voort op een langdurige Vlaamse betrokkenheid bij mondiale gezondheidsuitdagingen en versterkt de zichtbaarheid van Vlaanderen als innovatiehub. Het project koppelt Vlaamse kennisinstellingen en bedrijven aan internationale partners om de gezondheidsinfrastructuur en productiecapaciteit in Afrika te versterken - een noodzaak die tijdens de coronapandemie sterk werd benadrukt. De technologieën die centraal staan variëren van geavanceerde vaccintechnologieën tot innovatieve medische productiemethoden. Het initiatief verhoogt niet alleen de

⁶⁷ Huyse et al. (2025)

⁶⁸ <https://www.vlaamsparlament.be/nl/parlementair-werk/commissies/commissievergaderingen/1870416/verslag/1874721>

⁶⁹ Vlaams Parlement (2025). Beleids- en begrotingstoelichting Ondersteuning Vlaamse Regering, Rampenshade, Buitenlands Beleid, Ontwikkelingssamenwerking en Internationaal Ondernemen Begroting 2026. <https://www.vlaamsparlement.be/nl/parlementaire-documenten/parlementaire-initiatieven/1959455>

70 <https://www.fdfa.be/nl/over-het-departement/#?text=Het%20staat%20in%20voor%20de%20co%C3%B6rdinatie%20van%20overheden%2C%20de%20Europese%20Unie%20en%20internationale%20organisaties>.

⁷¹ <https://www.fdfa.be/nl/vlaanderen-zet-gezondheidstechnologie-internationaal-in>

pandemieparaatheid in Afrika, maar opent ook nieuwe internationale markten voor Vlaamse spelers en geeft hun meer zichtbaarheid. Een gelijkaardig programma wordt momenteel onderzocht voor *critical raw materials*.

3.1.3. FIT (Flanders Investment & Trade)

Naast het aantrekken van buitenlandse bedrijven en investeerders naar Vlaanderen, helpt FIT, Flanders Investment & Trade⁷², “Vlaamse bedrijven exporteren en internationaliseren, zodat ze kunnen groeien”. FIT heeft dus een commerciële focus. FIT speelt vooral voor kmo's een belangrijke ondersteunende rol. Grote bedrijven beschikken doorgaans over meer eigen capaciteit en netwerken, maar blijven FIT gebruiken voor strategische ondersteuning, bijvoorbeeld in contacten met overheden en bij markttoegang. De ondersteuning is zowel inhoudelijk, praktisch als financieel via subsidies⁷³. Zo is er bijvoorbeeld een forfaitaire subsidie van 9.000 euro voor kmo's die met innovatieve producten of diensten de eerste stappen willen zetten in het buitenland, of bijvoorbeeld de subsidies voor prospectiereizen of voor deelname aan internationale beurzen of niche-events.

FIT stelde in 2025 een nieuwe, beknopte Afrikastrategie voor.⁷⁴ Het laatste uitgebreid strategiedocument m.b.t. tot Afrika, en meer specifiek Sub-Sahara-Afrika dateert van 2015.⁷⁵ Een nieuwe, meer uitgebreide oefening is momenteel in opmaak en wordt in de komende maanden verwacht.

Zoals hoger aangegeven focust FIT zich voor Afrika op een aantal landen en sectoren. Prioritaire landen worden bepaald op basis van een aantal criteria en zijn momenteel Egypte, Nigeria, Zuid-Afrika, Marokko, Algerije, Ivoorkust, Ghana, Kenia en Ethiopië. Prioritaire sectoren zijn data en digitalisering (fintech, ed tech, e-commerce), *climate tech & energy transition*, *food & food technology*, en *gateways* (logistiek).

Afrika wordt momenteel ingedeeld bij de werking van FIT voor Amerika. FIT heeft een kantoor in Marokko en in Zuid-Afrika, en antennes in Algerije, Ghana en Nigeria, van waaruit ook diensten in naburige landen worden verleend. FIT verwijst ook door naar zijn Waalse en Brusselse tegenhangers, AWEX en hub.brussels, in andere landen, en omgekeerd. FIT heeft geen technologie-attaché in Afrika zelf.

FIT organiseert ook diverse events, in Vlaanderen en lokaal, waaronder (handels)missies, vaak gefocust op een bepaalde sector. Dergelijke missies kunnen van belang zijn om lokale contacten te leggen, bijvoorbeeld om lokaal *commitment* voor projecten te verkrijgen.

De dienst Internationale Financiële Instellingen (IFI) van FIT⁷⁶ ondersteunt Vlaamse bedrijven bij hun activiteiten in lage- en middeninkomenslanden via multilaterale ontwikkelingsprojecten. IFI ontsluit

⁷² <https://export.flandersinvestmentandtrade.com/nl>

⁷³ <https://export.flandersinvestmentandtrade.com/nl/subsidies>

74 FIT (2025)

⁷⁵ FIT (2015). Strategie voor FIT in Sub-Sahara Afrika. <https://www.vlaanderen.be/publicaties/strategie-voor-fit-in-sub-sahara-afrika>

⁷⁶ <https://export.flandersinvestmentandtrade.com/nl/international/dossiers/internationale-financiele-instellingen#:~:text=Flanders%20investment%20&%20Trade%20heeft,%20een,Vlaamse%2C%20federale%20en%20internationale%20contacte>

informatie over internationale aanbestedingen en financieringskanalen, en biedt toegang tot exclusieve databanken. De opportuniteiten zijn aanzienlijk: aan de exportzijde gaat het om tienduizenden contracten voor uitrusting, goederen, diensten en werken; aan de investeringszijde voorzien tal van multilaterale organisaties financiering en verzekeringen tegen politieke risico's. IFI organiseert bovendien seminars en groepszakenreizen naar opkomende markten en bouwt continu aan een krachtig netwerk van Vlaamse, federale en internationale partners.

3.1.4. VLIRUOS (Vlaamse Interuniversitaire Raad “Universitaire Ontwikkelingssamenwerking”)

VLIRUOS, voluit Vlaamse Interuniversitaire Raad “Universitaire Ontwikkelingssamenwerking”, is een gespecialiseerde entiteit van de Vlaamse Interuniversitaire Raad. Behalve de Vlaamse universiteiten kunnen ook alle Vlaamse hogescholen er terecht in het kader van ontwikkelingssamenwerking – de hogescholen zijn volledig opgenomen in VLIRUOS. VLIRUOS heeft verschillende rollen, als *grant manager*, *platform* en *knowledge hub*. VLIRUOS ondersteunt ontwikkelingsgerichte projecten en zet samenwerkingen met Afrikaanse universiteiten op om capaciteitsopbouw te bevorderen. Het financiert ook buitenlandse studenten in Vlaanderen. De buitenlandse onderzoekers die in het kader van projecten naar België komen blijven verbonden aan hun eigen instelling in het partnerland – zij betalen hier geen RSZ - om de lokale verankering te behouden. VLIRUOS zet eveneens in op netwerken gebaseerd op alumni en academici.

VLIRUOS heeft voor zijn werking diverse instrumenten, voor projectfinanciering en beurzen. Het ontvangt jaarlijks ca. 32,5 miljoen euro van de federale overheidsbudgetten voor ODA (Official Development Assistance, zie Bijlage 1). De sterke besparingen op federale ODA zullen ook VLIRUOS treffen, terwijl het aantal aanvragen is geëxplodeerd. VLIRUOS zou in het kader van de Vlaamse ontwikkelingssamenwerking met Marokko middelen ontvangen en had formeel een rol gekregen in dit partnerschap. Dit partnerschap wordt in het kader van besparingen echter stopgezet (zie hoger). VLIRUOS is steeds vaker actief met andere middelen, in het bijzonder EU-fondsen.

Voorbeelden van concrete projecten m.b.t. innovatie gefinancierd door VLIRUOS zijn te vinden op de VLIRUOS-website⁷⁷. De VLIRUOS-initiatieven lijken nog (te) weinig de brug te maken naar het bedrijfsleven en naar opschaling en vermarkting van innovaties in het algemeen. Nochtans laten de instrumenten wel valorisatie toe. Onderzoekers van hogescholen zijn doorgaans beter gelinkt met het bedrijfsleven en meer vertrouwd met de *uptake* van hun resultaten door de maatschappij, maar hebben vaak minder tijd voor initiatieven m.b.t. ontwikkelingssamenwerking.

Voor de toekomst zet VLIRUOS actief in op het verhogen van de valorisatiegraad en het dichten van de kloof met de private sector. VLIRUOS onderzoekt mogelijke opties voor bijkomende financiering ter compensatie van dalende overheidsfinanciering en in het bijzonder i.f.v. meer *uptake* en

⁷⁷ <https://www.vliruos.be/community-talks>

partnerschapsontwikkeling. Zo wordt samenwerking met de private sector onderzocht, het versterken van ecosystemen in o.m. Afrika, evenals cofinanciering van partneroverheden. Er zal communicatief sterk worden ingezet op concrete realisaties en op het potentieel van globale academische samenwerking voor overheden, maatschappelijke actoren en zeker ook de privésector, aan de hand van concrete *impact stories*. Er zal contact worden gelegd met de Belgische maar zeker ook Vlaamse actoren zoals diplomatie, FIT, federaties en werkgeversorganisaties, bedrijven, investeringsbanken, enz.

VLIRUOS heeft een sterke trackrecord in het onderzoeken en onderbouwen van impact, ook in Vlaanderen. Een recente, extern uitgevoerde (monetaire) kosten-batenanalyse die binnenkort wordt gepubliceerd, toont aan dat de activiteiten een economische meerwaarde betekenen voor Vlaanderen en de Vlaamse hoger onderwijsinstellingen, naast de reële impact die ze genereren in partnerlanden.

3.1.5. G-STIC (Global Sustainable Technological and Innovation Community)

G-STIC⁷⁸, de Global Sustainable Technological and Innovation Community, is een initiatief gestart door VITO ca. tien jaar geleden, als een jaarlijkse conferentie. Het groeit verder uit tot een wereldwijd platform dat het hele jaar door actief is. G-STIC richt zich op STI (Science, Technology & Innovation), breder dan de domeinen van VITO zelf, voor duurzame ontwikkeling. G-STIC wordt vandaag gezamenlijk gehost door VITO en negen andere onafhankelijke technologieonderzoeksinstituten zonder winstoogmerk uit zeven verschillende landen: CSIR (Council for Scientific and Industrial Research, Zuid-Afrika), FIOCRUZ (Fundação Oswaldo Cruz, Brazilië), GIEC (Guangzhou Institute of Energy Conversion, China), JITRI (Jiangsu Industrial Technology Research Institute, China), MASEN (Moroccan Agency for Sustainable Energy), NACETEM (National Centre for Technology Management, Nigeria), STEPI (Science and Technology Policy Institute, Zuid-Korea), TERI (The Energy and Resources Institute, India) en TII (Technology Innovation Institute, Verenigde Arabische Emiraten). De eerste vier G-STIC conferenties werden georganiseerd door VITO in België, maar de organisatie wordt nu verdergezet door de partners. De conferentie van 2025 ging door van 8-10 oktober in Pretoria, Zuid-Afrika.⁷⁹ De jongste G-STIC-conferentie vond plaats op 8 juni in Brussel.⁸⁰

G-STIC verbindt innovatoren, ondernemers, onderzoekers, *captains of industry*, financiers en beleidsmakers wereldwijd. Het doel is om marktrijpe, technologische oplossingen te accelereren die armoede helpen uitroeien, de planeet beschermen, en zorgen voor gezondheid, rechtvaardigheid en welvaart voor iedereen. G-STIC laat zien dat veel van de technologieën die de wereld nodig heeft om de SDG's te verwezenlijken, al beschikbaar zijn. Concreet focust G-STIC zich vooral op netwerking en kennisuitwisseling, maar daarnaast ook op capaciteitsopbouw.

Naast de grote, jaarlijkse conferenties organiseert G-STIC ook kleine conferenties in de marge van Vlaamse of Belgische handelsmissies, samen met FIT, DKBZA, lokale actoren, enz. G-STIC beheert met het

⁷⁸ <https://www.gstic.org/about-gstic>

⁷⁹ <https://gsticpretoria.org/gstic>

⁸⁰ <https://gsticbrussels.org/>

Departement Omgeving ook mee het Vlaams Internationaal Klimaatactie Plan (VIKAP) (zie verder). G-STIC zou graag zien dat in andere landen gelijkaardige programma's worden uitgerold.

3.1.6. **VIKAP (Het Vlaams Internationaal Klimaatactieprogramma)**

Het Vlaams Internationaal Klimaatactieprogramma (VIKAP) (Flanders International Climate Action Programme)⁸¹ werd in 2021 gelanceerd door de Vlaamse Regering. Het ondersteunt landen wereldwijd in hun strijd tegen klimaatverandering en past binnen afspraken van het Akkoord van Parijs. Er waren tot nu toe vier oproepen in het kader van het programma voor projecten in klimaatadaptatie- en mitigatie in ontwikkelingslanden. Er zijn twee types subsidies: (1) voor de demonstratie van technologieën, en (2) voor de disseminatie van kennis en informatie en het initiëren van capaciteitsopbouw. Het programma focust op zeven sectoren die een aanzienlijke impact hebben op klimaatverandering: landbouw, biodiversiteit, onderwijs en onderzoek, energie, omgevingsbeleid, transport, water en sanitaire voorzieningen. Het Vlaams Internationaal Klimaatactieprogramma wordt gecoördineerd door G-STIC (zie hoger) en het Departement Omgeving. De projecten worden uitgevoerd in landen in het Globale Zuiden, met een Vlaamse organisatie in de *lead* (bedrijf, ngo,...). Ingediende dossiers worden beoordeeld door een onafhankelijke jury, gecoördineerd door het Departement Omgeving. De finale beslissing over de financiering wordt altijd genomen door de Vlaamse Regering. In 2025 en 2026 waren er geen oproepen.

In 2024 werd voor 6,47 miljoen euro subsidie toegekend aan 14 disseminatie- en/of capaciteitsopbouwprojecten, op een totaal van 46 ingediende dossiers. Disseminatieprojecten zijn gericht op het verspreiden en/of implementeren van de resultaten van onderzoek en/of beleid, terwijl capaciteitsopbouwprojecten gericht zijn op het vergroten van kennis, vaardigheden en/of middelen. Projecten kunnen ook aspecten van verspreiding en capaciteitsopbouw combineren. Voorbeelden van projecten zijn het aanpakken van luchtvervuiling in Kenia m.b.v. artificiële intelligentie, of de bescherming van de groene gordel van Ouagadougou (Burkina Faso) tegen klimaatverandering.⁸²

Nog in 2024 werd 8,06 miljoen euro toegekend aan 7 demonstratieprojecten. 26 dossiers werden ingediend voor dit type projecten. Demonstratieprojecten focussen op het uitlichten en/of opschalen van marktklare innovatieve oplossingen. Dankzij de subsidie wordt het risico om de markt te betreden verlaagd. In totaal zijn er ondertussen ca. 70 demonstratieprojecten toegekend in 33 landen. De Vlaamse subsidies dekken niet de volledige kost van de projecten. Er wordt een inbreng van de Vlaamse organisatie verwacht en ook lokaal *commitment*, met het oog op continuïteit wanneer het project is afgelopen. De opschaling na afloop van de demonstratieprojecten is echter een uitdaging. Vanuit VIKAP is er geen ruimte om na het project ondersteuning te bieden. Het type ondersteuning dat nodig is, is ook anders dan in de demonstratiefase. Voor zuidelijk Afrika, kan die ondersteuning wel (deels) door de Vlaamse vertegenwoordiging in Zuid-Afrika worden geboden.

⁸¹ <https://www.gstic.org/climate-action>, <https://www.vlaanderen.be/en/environment/flanders-international-climate-action-programme>, <https://www.watervoorontwikkeling.be/water-en-internationale-klimaatfinanciering>

⁸² <https://klimaatactieprogramma.be/taxonomy/term/9>

3.1.7. Kennisinstellingen

Aan alle Vlaamse kennisinstellingen (universiteiten, hogescholen, het Instituut voor Tropische Geneeskunde, strategische onderzoekscentra, enz.) wordt onderzoek verricht dat (potentieel) relevant is in het kader van win-winrelaties met groei landen in Afrika. We lichten hieronder een aantal instellingen of initiatieven uit. Zoals hoger al aangegeven zijn er ook uitwisselingen van studenten en docenten tussen kennisinstellingen in Vlaanderen in Afrika en samenwerkingen, soms geformaliseerd in samenwerkingsakkoorden.

VITO

VITO is de belangrijkste onderzoeks- en technologieorganisatie op het gebied van cleantech en duurzame technologie onderzoek en ontwikkeling in België. In de loop der jaren is internationale samenwerking met verschillende landen in Azië en Afrika organisch gegroeid (ca. 70 landen). VITO heeft recentelijk zijn internationale activiteiten duidelijker en strategischer georganiseerd. In Afrika is VITO vooral actief in de Sub-Sahara regio, de Sahel en de regio rond de grote meren. VITO focust zich vooral op landen die voor de Vlaamse stakeholders, industrie en Vlaamse kmo's belangrijk zijn. Het richt zich op de langetermijn en probeert partnerschapsrelaties op te bouwen en de Vlaamse impact lokaal te verankeren. In Afrika heeft VITO resultaatsdomeinen in thema's zoals *Sustainable Resource Management*, *GEO-Intelligence for sustainability & resilience*, *International Climate Services*.⁸³ VITO zet al een tijd in op economische samenwerking en innovatiesamenwerking i.p.v. ontwikkelingssamenwerking met onder andere sterke *use cases* in Marokko en Zuid-Afrika. In het merendeel van de Afrikaanse projectactiviteiten gaat VITO partnerschappen aan met Vlaamse stakeholders (o.a. kmo's) en tracht op die manier de Vlaamse ambities te ondersteunen. Begin 2026 tekende VITO een nieuw samenwerkingsakkoord met Enabel.⁸⁴ Deze samenwerking brengt de wetenschappelijke en technologische expertise van VITO samen met de terreinervaring van Enabel en diens kennis van de lokale context. Voorbeelden van samenwerkingsprojecten zijn er rond teledetectie in Benin, klimaatmodellering en energieoplossingen in Mozambique, duurzaam waterbeheer in het Tanganyikameer in Centraal-Afrika en duurzame stedenbouw in Niger. VITO heeft ook structurele samenwerkingen met de AUC (African Union Commission), meer bepaald met AFREC (African Energy Commission) en ACMAD (African Centre of Meteorological Applications for Development).

VITO schakelt zich ook in *Science Diplomacy* en is betrokken in programma's van multilaterale organisaties zoals FAO, UNOPS, Unesco, UNIDO en IRENA op het gebied van energie, water, landbouw en klimaatmitigatie. VITO is ook een structurele partner van de Wereldbank voor klimaatgerelateerde projecten. VITO gebruikt de Belgische vertegenwoordiging in Washington om de ambities van landen te kennen waar Vlaanderen al contacten mee heeft. VITO haalt zo ook financiering bij multilaterale

⁸³ VITO (2025). Success factors in VITO's African research & program collaborations. Presentatie op evenement 'Flanders: a gateway to Africa', 28 januari 2025. <https://www.fdfa.be/en/flanders-a-gateway-to-africa-event-28-january-2025-porthouse-antwerp>

⁸⁴ https://vito.be/nl/nieuws/enabel-en-vito-versterken-hun-samenwerking-om-duurzame-oplossingen-afrika-en-daarbuiten-te?utm_medium=app&utm_source=Ambassify&utm_content=share%20campaign%20%2F18%2F2026%20%7C%20Samenwerking%20VITO%20-%20Enabel

ontwikkelingsbanken (o.a. African Development Bank) en internationale klimaatfondsen. VITO is vaak een partner in grotere consortia. Het volgt zelf opportuniteiten op en heeft een internationaal team dat zich aan internationale financiering, partnerschaps- en projectidentificatie en mobilisatie kan wijden.

VITO wil graag wat meer proactief inzetten op domeinen en regio's waar Vlaanderen, België en Europa op willen wegen en gebruikt als uitgangspunt om maximaal Vlaamse internationale industriële ambities te ondersteunen en versterken. Risico's voor de Vlaamse stakeholders in Afrika zijn zowel financieel, technologisch, als beleidsmatig van aard. VITO tracht een brug te slaan naar regionale of Afrikaanse overheden en beleidsstructuren, en tracht regionale innovatiesamenwerkingen op te zetten om de technologische risico's en innovaties lokaal te verankeren. VITO ondersteunt onder andere ook de Vlaamse overheid (FIT, DKBUZA, Departement Omgeving internationaal, enz. in het adviseren van de rol van Vlaanderen in Afrika. VITO en FIT hebben complementaire netwerken in Afrika.

VITO heeft momenteel een beperkte uitwisseling van mensen met Afrika. Een stuk van de dotatie van VITO is bedoeld voor doctoraatprogramma's. Het heeft in het verleden Afrikaanse studenten willen aantrekken maar dat bleek moeilijk. Een eerste uitwisseling zal opgezet worden met Senegal in ondersteuning van de Koning Boudewijnstichting. Ondanks ambities zien ze hier meer een rol weggelegd voor de universiteiten. Wel is het zo dat 30-40% van de kandidaturen voor vacatures bij VITO buiten Europa (o.a. Afrika) komen. Die kandidaten voldoen echter vaak niet aan de nodige standaarden, bijvoorbeeld wat betreft kennis van statistische methodes.

ITG (Instituut voor Tropische Geneeskunde)

Het Instituut voor Tropische Geneeskunde (ITG) in Antwerpen⁸⁵ is een wereldwijd toonaangevend centrum voor onderzoek, onderwijs en medische dienstverlening op het gebied van infectieziekten en tropische ziekten. Het richt zich sterk op mondiale gezondheidsuitdagingen, met bijzondere aandacht voor lage- en middeninkomenslanden. Het ITG speelt een cruciale rol in het karakteriseren en beheersen van gezondheids crisissen zoals m.b.t. ebola, mpox of COVID-19. De band met Afrika is structureel en diepgaand: het ITG werkt al decennialang samen met universiteiten, onderzoekscentra en gezondheidsdiensten in tal van Afrikaanse landen. Via gezamenlijke onderzoeksprojecten, capaciteitsopbouw en opleiding van lokale experts (onderwijs) draagt het ITG bij aan wederzijds versterkende innovatie en duurzame gezondheidsimpact. Dankzij zijn lokale contacten is het ITG goed geplaatst om lokale noden te kennen en te begrijpen. Het ITG kent studiebeurzen toe aan studenten uit lage- en middeninkomenslanden. Het werkt tegenwoordig meer met *embedded* PhD's. Dat wil zeggen dat studenten niet meer voor hun volledige doctoraat naar België komen, maar meer tijd spenderen in hun eigen onderzoeksinstituut, om de lokale band sterk te houden.

⁸⁵ <https://www.itg.be/nl>

Het ITG is ook één van de Vlaamse partners in het EDCTP3-partnerschap⁸⁶ (Joint Undertaking) dat is opgezet om de klinische ontwikkeling te versnellen van nieuwe of verbeterde gezondheidstechnologieën voor de identificatie, behandeling en preventie van armoedegerelateerde en verwaarloosde infectieziekten, waaronder (opnieuw) opkomende infectieziekten. Global Health EDCTP3 financiert ook activiteiten voor het opbouwen van onderzoekscapaciteit in Afrika, het ondersteunen van de carrières van onderzoekers en het versterken van nationale gezondheidsonderzoekssystemen. Concreet op het gebied van training, leidt het ITG zo bijvoorbeeld het sub-Saharan Africa Health Research and Innovation Fellowship (SAHRI Fellowship), in samenwerking met BioNTech.⁸⁷ 40 Europese en Afrikaanse landen zijn betrokken in het EDCTP3-partnerschap. Het programma wordt gefinancierd door deze landen en door de Europese Unie via Horizon Europe.

Hoewel het ITG-onderzoek sterk op maatschappelijke impact is gericht, kreeg de systematische opvolging en het stimuleren van valorisatie tot nu toe minder aandacht. Daarom richtte het ITG de dienst Health Innovation for All (HI4A) op. Deze valorisatiedienst zal potentiële gezondheidsinnovaties -producten, technologieën en diensten- uit onderzoek van het ITG en dat van partners identificeren en vertalen naar doelgerichte valorisatietrajecten met reële maatschappelijke impact. Complementair wordt een Inclusief Innovatie LanceerPlatform uitgebouwd, als atelier voor interdisciplinair projectwerk, prototyping en als lanceerbasis voor vroege innovaties die een HI4A-impacttraject doorlopen. De Vlaamse Regering keurde de oprichting van HI4A in 2024 goed en kende een startsubsidie van 550.000 euro toe.⁸⁸

Afrikaplatform Universiteit Gent

Het Afrikaplatform van de Universiteit Gent (GAP)⁸⁹ is een universiteitsbreed platform dat alle Afrika-gerelateerde expertise binnen de Associatie Universiteit Gent (AUGent) bundelt en inzet om duurzame samenwerking met Afrikaanse partners te versterken. Gent is de enige Vlaamse universiteit met een dergelijke structuur. Andere universiteiten hebben een minder grote en minder gecentraliseerde Afrikawerking.

Het GAP faciliteert academische samenwerking op het vlak van onderwijs en onderzoek, stimuleert netwerking en ondersteunt onderzoekers bij het vinden van financieringsmogelijkheden. Daarnaast verhoogt GAP de zichtbaarheid van Afrika-onderzoek, onder meer via communicatie, het jaarlijkse internationale symposium GAPSYM en het *peer-reviewed* tijdschrift Afrika Focus.

Het platform fungeert ook als brug tussen wetenschap, beleid, ngo's en bedrijfsleven, en biedt een laagdrempelig aanspreekpunt voor externe stakeholders die op zoek zijn naar Afrika-expertise. GAP bevordert bovendien de betrokkenheid van Afrikaanse studenten en alumni, en werkt actief aan sterkere institutionele relaties met Afrikaanse universiteiten, organisaties en bedrijven.

⁸⁶ <https://ncpflanders.be/partnerships/global-health-partnership>

⁸⁷ <https://www.itg.be/en/research/projects/the-sub-saharan-africa-health-research-and-innovation-fellowship-program-sahri-fellowship>

⁸⁸ <https://www.vlaanderen.be/vlaamse-regering/bs beslissingen-van-de-vlaamse-regering/financiering-van-de-health-innovations-for-all-hi4a-valorisatiedienst-bij-het-instituut-voor-tropische-geneeskunde-itg>

⁸⁹ <https://www.africaplatfom.ugent.be/>

3.1.8. Bedrijven

Er zijn een aantal organisaties waar bedrijven die activiteiten (willen) hebben in Afrika kunnen netwerken, informatie kunnen krijgen, enz., zoals bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel voor Afrika - Belgian-Luxembourg-Africa-Caribbean-Pacific (CBL-ACP) Chamber of Commerce⁹⁰. Er zijn ook kamers van koophandel voor de Arabische landen, Congo (DRC), Ivoorkust, Marokko en Zuid-Afrika.⁹¹ VOKA heeft een Business Club Middle East & North Africa⁹². Ook de ca. 400 bedrijven in de Haven van Antwerpen die actief zijn in Afrika verenigen zich. Deze eigen organisaties van bedrijven vormen een aanvulling op FIT (zie hoger).

In het kader van dit adviestraject zijn vertegenwoordigers van een aantal bedrijven geïnterviewd die al actief zijn in Afrika: Umicore, Deme, Jan De Nul, CMB.TECH, Close The Gap en POPO. FIT-missies naar Afrika en andere events m.b.t. bedrijfskansen in Afrika, trekken gewoonlijk veel Vlaamse bedrijven aan, maar daar vloeien relatief weinig concrete bedrijfsactiviteiten uit. VLAIO geeft aan dat zij geen weet hebben van veel bedrijven die innovaties naar Afrika willen vermarkten.

De speerpuntclusters komen voorlopig weinig of niet aan bod in de samenwerking met Afrika. Van de zes lopende speerpuntclusters, werden door de geïnterviewden in de loop van het VARIO-adviestraject in eerste instantie de logistieke cluster (VIL) en de agrovoeding cluster (Flanders' FOOD) naar voor geschoven als potentieel belangrijk voor de relaties met Afrika. Andere belangrijke clusters zijn de Blauwe Cluster en MEDVIA. De Blauwe Cluster bevordert innovatie voor een duurzame zee-economie, met prominente spelers zoals Jan De Nul en DEME. MEDVIA richt zich op innovatie in de gezondheidszorg, een cruciaal thema na de COVID-19-pandemie en in het licht van Afrika's oproep om de capaciteit voor lokale vaccinproductie te versterken.

Tabel 3: Samenvattende tabel voor de Vlaamse actoren en initiatieven

Organisatie	Korte omschrijving	Prioritaire landen (in Afrika)	Domeinen (in Afrika)	Opmerkingen
Vlaamse Regering (VR)		Zie DKBUZA en FIT; focus VR voorlopig niet op Afrika	Zie DKBUZA en FIT	Budgetten voor ontwikkelingssamenwerking ingekrompen tot 2 mln. euro; diplomatieke posten in Malawi en Mozambique gesloten

⁹⁰ <https://belgianchambers.be/en/chambers-of-commerce/acp-countries-chamber-of-commerce-industry-and-agriculture-belgium-luxembourg-africa-caribbean-pacific/>

⁹¹ https://belgianchambers.be/nl/kamers-van-koophandel/buitenland/?_gl=1*1inuklt*_up*MQ..*_ga*MTI4NjYINTc2OQ4XNzcwMzkxNDcl*_ga_3CY5W8Q4W2*cze3NzAzOTE0NzMkbzEkZzAkDE3NzAzOTE0NzMkajYwJGwwJGgw#chambers

⁹² <https://www.voka.be/activiteiten/mk/business-club-mena>

ITG (Instituut voor Tropische Geneeskunde)	Internationaal toonaangevend centrum voor onderzoek, onderwijs en medische dienstverlening	Brede Afrikaanse aanwezigheid, structurele en diepgaande band met Afrika	Infectieziektes, tropische ziektes, pandemieparaatheid.	Draagt bij aan wederzijds versterkende innovatie en duurzame gezondheidsimpact. Heeft sinds kort valorisatiedienst (HI4A)
Afrikaplatform Universiteit Gent	Platform van Associatie Universiteit Gent	Afrikabreed	Divers	Universiteit Gent enige Vlaamse universiteit met centrale structuur voor Afrika. Eigen tijdschrift en jaarlijks symposium
Diverse netwerkorganisaties voor bedrijven	Verschillende organisaties met andere geografische focus en andere focusdomeinen.	Divers	Divers	Kunnen aanvullend zijn op FIT

3.2. Belgische/federale actoren en initiatieven

3.2.1. Beleid van de huidige federale regering

In de federale regering valt het beleid m.b.t. Afrika onder de bevoegdheid van minister Maxime Prévot. Dat beleid is besproken naar aanleiding van een kamerdebat over de begroting voor 2025⁹³ en blijkt ook uit de beleidsnota van minister Prévot van 2026⁹⁴. Afrika wordt expliciet gepositioneerd als een strategische partnerregio voor België, niet alleen vanuit ontwikkelingssamenwerking, maar ook vanuit economische, geopolitieke en veiligheidslogica. In een context van toenemende geopolitieke spanningen en economische fragmentatie, wil België zijn internationale partnerschappen diversifiëren en verdiepen.

België wil zijn relaties met Afrika verder uitbouwen met respect voor fundamentele waarden zoals mensenrechten, rechtsstaat en duurzaamheid, maar tegelijk met oog voor wederzijdse belangen en strategische opportuniteiten. In dat kader werd een traject aangekondigd om op korte termijn te komen tot duidelijke en strategische richtsnoeren voor het Belgische Afrikabeleid. Dit traject gebeurt in overleg met de verschillende federale administraties, de deelstaten, betrokken instellingen, het middenveld en de privésector, met als doel een meer coherente en geïntegreerde Belgische aanpak ten aanzien van Afrika.

⁹³ Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers (2025). Wetsontwerp houdende de Algemene uitgavenbegroting voor het begrotingsjaar 2025. Advies over sectie 14 – FOD Buitenlandse Zaken, Buitenlandse handel en Ontwikkelingssamenwerking (partim: Buitenlandse Zaken, Europese Zaken en Ontwikkelingssamenwerking). <https://www.lachambre.be/FLWB/PDF/56/0854/56K0854027.pdf>

⁹⁴ Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers (2026). Beleidsnota. Buitenlandse Zaken, Europese Zaken en Ontwikkelingssamenwerking. <https://diplomatie.belgium.be/nl/over-ons/ministers/minister-maxime-prevot>

Afrika wordt gezien als een continent met belangrijke economische groeipolen en met landen die een gunstig of verbeterend ondernemingsklimaat vertonen. België zal zich volgens de nieuwe richtsnoeren concentreren op groeipolen en strategische landen in Afrika, meer specifiek Egypte, Marokko, Algerije, Nigeria, Senegal, Ivoorkust, Kenia, Tanzania, Ethiopië, Angola, Congo (DRC) en Zuid-Afrika. Daarnaast blijft er bijzondere aandacht voor regio's waar België historisch sterk aanwezig is, vooral de regio van de Grote Meren. Ten slotte worden ook specifieke landen geselecteerd op basis van strategische opportuniteiten (bijvoorbeeld energie of transportcorridors), met onder andere Benin en Namibië. De Belgische ambassades in Afrika bevinden zich in Algerije, Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Congo (DRC), Egypte, Ethiopië, Ivoorkust, Kameroen, Kenia, Mali, Marokko, Niger, Nigeria, Oeganda, Senegal, Tanzania, Tunesië en Zuid-Afrika. In januari 2026 werd de oprichting van een nieuwe diplomatieke post bij de Afrikaanse Unie (Addis Abeba) aangekondigd, net als de opening van een nieuwe Belgische ambassade in Namibië.

Binnen deze context wordt het belang van economische diplomatie benadrukt. België wil zijn expertise en troeven beter inzetten in relaties met Afrikaanse partners, onder meer in sectoren zoals hernieuwbare energie, gezondheid, logistiek en havens, landbouw en grondstoffen. Daarbij wordt benadrukt dat samenwerking niet louter gericht mag zijn op export of markttoegang, maar moet bijdragen aan duurzame economische ontwikkeling, met respect voor sociale en ecologische normen. In 2026 blijft België zich inzetten om het Global Gateway-initiatief (zie verder) strategischer en toegankelijker te maken, met als doel concrete kansen te creëren.

Specifieke aandacht gaat ook naar de problematiek van te grote risicomijding door financiële instellingen (*de-risking*), die een rem zetten op economische relaties met Afrikaanse landen. Deze praktijken hebben negatieve gevolgen hebben voor handel en investeringen en België zal zich hierover kritisch blijven uitspreken in internationale en Europese context.

Afrika speelt een steeds belangrijkere rol speelt in mondiale waardeketens, onder meer op het vlak van kritieke grondstoffen en energietransitie. België is hierbij niet enkel geïnteresseerd in primaire ontginning, maar in samenwerking rond verwerking, toegevoegde waarde, traceerbaarheid en transparantie. Dit moet bijdragen aan duurzame waardeketens en tegelijk illegale exploitatie, conflicten en mensenrechtenschendingen tegengaan. In dit verband wordt gewezen op het belang van internationale samenwerking en op het vermijden van situaties waarin grondstoffenwinning bijdraagt aan instabiliteit of conflict, met bijzondere aandacht voor de situatie in Centraal-Afrika.

Afrika blijft duidelijk de kernregio voor de Belgische ontwikkelingssamenwerking en humanitaire hulp. België wil, ondanks budgettaire beperkingen, zijn engagement behouden ten aanzien van de meest kwetsbare bevolkingsgroepen, in het bijzonder in Afrikaanse crisiscontexten.

3.2.2. Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking

De Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking voert het buitenlands beleid van België uit. De dienst coördineert onder meer de Global Gateway-projecten (zie verder) voor België. Indienen bij de EU moet via hen. België kiest binnen de Global Gateway – die

ruimer inzet dan op Afrika alleen – geen specifieke geografische focus. Bedrijven zien ook opportuniteiten in Latijns-Amerika, Zuidoost-Azië, Centraal-Azië, regio's die zijn vaak gemakkelijker voor de private sector en waar bankfinanciering makkelijker is, en men wil ook die kunnen ondersteunen.

3.2.3. DGD (Directie-generaal Ontwikkelingssamenwerking en Humanitaire Hulp)

Het Directoraat-generaal Ontwikkelingssamenwerking en Humanitaire Hulp⁹⁵ (DGD) maakt deel uit van de Federale Overheidsdienst Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Het staat in voor de voorbereiding van het beleid rond ontwikkelingssamenwerking en humanitaire hulp, en voor de opvolging ervan binnen het vastgelegde wettelijke en reglementaire kader. DGD is bovendien de belangrijkste verstrekker van beurzen voor het ITG (zie hoger). Partnerlanden van de Belgische ontwikkelingssamenwerking zijn Congo (DRC), Oeganda, Tanzania, Mozambique, Burkina Faso, Benin, Guinee, Burundi, Rwanda, Senegal, Marokko, Niger en Mali in Afrika, naast Palestina, buiten Afrika.

De Business Partnership Facility⁹⁶ (BPF) is een door DGD geïnitieerd en gefinancierd subsidiemechanisme dat liep van 2019 tot 2023 en niet-terugbetaalbare subsidies van 50.000 tot 200.000 euro toekende (max. 50% van het totale projectbudget) aan ondernemingen en partnerschappen die via economisch levensvatbare businessmodellen bijdragen aan de Sustainable Development Goals (SDG's) in ontwikkelingslanden, met een sterke focus op Afrika. De BPF werd beheerd door de Koning Boudewijn Stichting, met prioriteiten rond klimaat en milieu, gender en vrouwelijk ondernemerschap en waardig werk. Er werden in totaal 50 projecten ondersteund voor een totaal van 8,19 miljoen euro, waarvan 43 projecten in Afrika, binnen een globaal programmabudget van 12 miljoen euro. Tot en met 2026 begeleidt de Koning Boudewijnstichting enkel nog de lopende projecten (opvolging, monitoring, afronding), maar zonder nieuwe subsidierondes.

3.2.4. Enabel

Enabel⁹⁷ bestaat sinds 2017 als opvolger van de Belgische Technische Coöperatie (BTC). Het is het Belgische ontwikkelingsagentschap dat duurzame internationale samenwerking bevordert in opdracht van de federale overheid. Het ondersteunt ontwikkelingslanden bij het aanpakken van uitdagingen zoals armoede, klimaatverandering, ongelijkheid, menselijke mobiliteit en andere thema's die passen binnen de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties. Enabel versterkt de impact van de Belgische ontwikkelingsacties door opdrachten voor nationale én internationale opdrachtgevers uit te voeren zoals de Europese Commissie, EU-lidstaten en -ontwikkelingsagentschappen, mondiale fondsen zoals de Gates Foundation, Vlaanderen, het Brussels Gewest enz. In 2024 was het budget van Enabel 357 miljoen euro.

⁹⁵ <https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/ontwikkelingssamenwerking-en-humanitaire-hulp/wie-zijn-we/onze-organisatie>, en DGD (2025). Jaarverslag 2024. <https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/ontwikkelingssamenwerking-en-humanitaire-hulp/wie-zijn-we/jaarverslagen>

⁹⁰ <https://kbs-frb.be/nl/business-partnership-facility> en TechForce Projects B.V. (TFP), Akvo Foundation, & Diligent Consulting Limited (DCL) (2023). Final evaluation of the Business Partnership Facility. <https://kbs-frb.be/nl/business-partnership-facility>

⁹⁷ <https://www.enabel.be/nl/>

waarvan 63% van de Belgische, federale overheid.⁹⁸ In 2025 bedroeg het activiteitenvolume al 435 miljoen euro.⁹⁹ Alle middelen van de federale overheid aan Enabel tellen mee als officiële ontwikkelingshulp (zie Bijlage 1).

De organisatie concentreert zich momenteel hoofdzakelijk op de meest kwetsbare landen, concreet op 14 partnerlanden (zie DGD), met uitzondering van Palestina, alle in Afrika (Congo (DRC), Oeganda, Tanzania, Mozambique, Burkina Faso, Benin, Guinee, Burundi, Rwanda, Senegal, Marokko, Niger en Mali). Enabel telt meer dan 2000 werknemers, waarvan een groot deel ter plekke in de partnerlanden. Enabel werkt samen met overheden, ngo's, bedrijven en internationale instellingen. De focus ligt op samenwerking met landen die economische ontwikkeling nodig hebben, en tegelijkertijd draagt Enabel bij aan wereldwijde stabiliteit en duurzaamheid. De traditionele ontwikkelingssamenwerking is geëvolueerd van eenrichtingsverkeer, naar wederzijdse partnerschappen die zowel België als de betrokken landen ten goede komen. Enabel is actief in domeinen zoals onderwijs, gezondheidszorg, digitalisering, duurzame handel en ondernemerschap.

Enabel stimuleert ook innovatieve oplossingen en nieuwe financieringsmodellen, en werkt actief samen met bedrijven om duurzame economische ontwikkeling te bevorderen. Zo brengt Enabel Belgische en Afrikaanse bedrijven samen om gezamenlijke innovatie en kennisdeling te stimuleren, met het oog op gedeelde verantwoordelijkheid en impact.¹⁰⁰ Enabel heeft een aantal partnerschappen met de private sector, waaronder met Puratos, Waterleau en Unbox.¹⁰¹ Enabel kan daarbij optreden als enabler, het bedrijf als investeerder. Enabel zoekt ook innovatieve ideeën om uiteenlopende uitdagingen aan te pakken, zoals klimaatverandering, mobiliteit, verstedelijking, vrede en veiligheid en sociale en economische ongelijkheid. De organisatie biedt (deels terugbetaalbare) subsidies die bedrijven stimuleren om te innoveren, kennis en onderzoek en ontwikkeling te delen en te investeren in ontwikkelingsgerichte initiatieven. Door private expertise en technologieën in te zetten en aan te passen aan de lokale context, kunnen klassieke ontwikkelingsfasen worden overgeslagen en sneller innovatieve oplossingen worden toegepast. Enabel lanceerde samen met innovatielab NIDO (FOD BOSA) een oproep voor innovatieve ideeën om de zuivelsector in Niger en Mali te ondersteunen op het vlak van hygiëne, kwaliteit en de koude keten. De jury koos het experimentele voorstel van IKIC.cool, een Leuvense start-up die via een *impact license* (zie verder) een door Colruyt ontwikkelde koeltechnologie inzet om melk langer koel te houden tijdens het transport. Enabel heeft ook een samenwerkingsovereenkomst met o.m. VITO (zie hoger).

⁹⁸ Enabel (2025). De toekomst is nu. Activiteitenverslag 2024-2025. https://www.enabel.be/app/uploads/2025/05/Enabel_Activiteitenverslag_2024_25.pdf

⁹⁹ Enabel (2026). Een nieuwe koers. Activiteitenverslag 2025-2026. <https://stories.enabel.be/activiteitenverslag-2025-2026>

2026/?_gl=1*1ch10iq*_ga=MTIwOTc5M5DgzMi4xNzc3NTg1Njc2*_ga_9KW9PQQN9K*czE3NzkyNzU0NTQkbzYkZzAkDDE3NzkyNzU0NTQkajYwJGwwJGgw

¹⁰⁰ <https://www.voka.be/nieuws/enabel-stimuleert-duurzame-samenwerking-en-innovatie-wereldwijd>

¹⁰¹ <https://www.enabel.be/nl/partnerschappen-met-de-private->

[https://www.enabes.be/nl/partnerschap-pmcs-de-private-sector/?_gl=1*_ga=Nzg1ODgwNzYwLjE3NDcyMjlSMDC.*_ga_9KW9PQON9K*cze3NTA0MiJlMDkzbzkZzEkdDE3NTA0MjIwNzlkaWwJGwwJGgw](#)

3.2.5. Finexpo

Finexpo¹⁰² is een samenwerking tussen vooral de FOD Buitenlandse Zaken en de FOD Financiën. Finexpo ondersteunt Belgische bedrijven om nieuwe markten te ontdekken in het buitenland, meestal in landen in ontwikkeling. Finexpo behandelt dossiers die worden ingediend door ondernemingen en/of banken die een overheidssteun vragen voor hun exportkrediet.

Finexpo biedt twee soorten tussenkomsten van de staat:

- 1) Aan competitieve, marktvoorwaarden om Belgische bedrijven die een contract onderhandelen en die in concurrentie zijn met bedrijven van andere landen, toe te laten de koper, een particuliere organisatie of een openbare instelling, een aantrekkelijke en competitieve financiering voor te stellen. Hiervoor heeft Finexpo één instrument, met name 'intereststabilisatie'. Dat stelt het bedrijf in staat om de koper een vaste rentevoet te garanderen gedurende de kredietperiode.
- 2) Overheidssteun om onze ondernemingen toe te laten projecten in ontwikkelingslanden te realiseren en zo bij te dragen tot de groei van die landen via de toekenning van hulp. Hiervoor zijn er verschillende instrumenten die alle 'concessioneel' zijn. Dat betekent dat openbare kopers in landen in ontwikkeling niet het volledige bedrag van de lening aan marktvoorwaarden hoeven terug te betalen. Finexpo staat de koper langere terugbetalingstermijnen, lagere intrestvoeten en/of een gift toe. Er worden ook steeds opleidingen gefinancierd, om de geleverde goederen duurzaam te gebruiken. Alle concessionele hulp komt in aanmerking als officiële ontwikkelingshulp (zie Bijlage 1).

Finexpo functioneert binnen een federaal kader dat zijn eigen regels heeft maar dat ook rekening houdt met de internationale regels die de OESO heeft vastgelegd in een *Regeling inzake de richtlijnen voor de exportkredieten* die overheidssteun genieten. Interviewees gaven aan dat Finexpo vooral relevant is voor duurdere goederen (investeringsgoederen), waarbij het transacties kan vergemakkelijken.

Onder (2) heeft Finexpo ook een 'kmo-instrument innovatie'¹⁰³. Dit instrument werd gecreëerd in 2021. In het kader ervan kunnen bedrijven die een eerste keer een innovatief product willen uitvoeren, genieten van een gift die 80,01% à 100% van de contractwaarde dekt. Dankzij deze steun kan het bedrijf zijn kansen vergroten om een buitenlandse afzetmarkt voor zijn nieuw product te vinden. De klant moet een publieke instelling zijn in een laag- of middeninkomensland. Finexpo richt zich met dit instrument enkel tot Belgische kapitaalgoederen, machines, apparatuur enz., en aanverwante diensten, die volledig functioneel zijn. Producten in een testfase zijn dus uitgesloten. Het product moet innovatief zijn. Voor de bepaling hiervan wordt een beroep gedaan op de definities die de regio's, federale en Europese instellingen/agentschappen die rond innovatie werken, hanteren. Producten die met publieke innovatiesteun zijn ontwikkeld worden dus als dusdanig erkend. Wanneer een product niet ontwikkeld is met publieke steun kan het nog steeds in aanmerking komen, maar is grondige motivering in de

¹⁰² <https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/economische-diplomatie/exportfinanciering-finexpo>,
<https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/beleidsthemas/uitgelicht/finexpo-een-duwtje-de-rug-voor-de-export-van-belgische-bedrijven>,
<https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank/exportfinanciering-finexpo>

¹⁰³ <https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/economische-diplomatie/exportfinanciering-finexpo/instrumenten/innovatie-instrument-voor-kmos>

aanvraag vereist. Met de steun kunnen ontwikkelingen ter aanpassing aan de lokale context gefinancierd worden, maar ook training aan personeelsleden van de klant om met het product na levering aan de slag te gaan. Enkel projecten van Belgische kmo's met een voldoende Belgisch belang (30% of 50%) kunnen een beroep doen op dit instrument. Het percentage 'Belgisch belang' bepaalt de hoogte van de steun. Het contractbedrag mag maximaal 876.000 euro bedragen. Er bestaat een analoog kmo-instrument voor hernieuwbare energie en voor de circulaire economie. Een bedrijf kan opteren om meerdere contracten te sluiten maar volgens de algemene voorwaarden is de maximale Finexpo steun voor één dossier 500.000 euro.

In 2021 ontving het Finexpo-comité vijf aanvragen voor het instrument 'kmo-instrument innovatie'. De betrokken sectoren zijn onder meer: rurale elektrificatie, afstandsonderwijs via satellietverbinding, predictief onderhoud, enz. De projecten waren in Congo (DRC), Rwanda, Kameroen, Zuid-Afrika en Mali. In 2020 werden tien aanvragen voor dit instrument onderzocht. Toen ging het om projecten in Vietnam, de Filippijnen, Libanon, Madagaskar, Peru en Rwanda. De betrokken sectoren waren rurale elektrificatie met behulp van hernieuwbare energie, overstromingsdetectie en zuivering van fecaal slib.

Belgische innovatieve oplossingen die op de website van Finexpo worden vermeld en een grote meerwaarde kunnen bieden voor partnerlanden, zijn onder meer Hydrobox, dat in Kenia kleine waterkrachtcentrales installeert om afgelegen dorpen van enkele honderden inwoners van elektriciteit te voorzien. Een ander voorbeeld is CEE, dat in het Virungapark in Congo (DRC) cacaobranders op zonne-energie leverde, waarmee de Belgische chocolatier Dominique Persoone duurzame chocolade produceert. Zo worden vervuilende cacaobranders op fossiele brandstoffen vermeden.¹⁰⁴

3.2.6. BIO (Belgische Investeringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden)

De Belgische Investeringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden (BIO)¹⁰⁵ is een instrument van de Belgische Ontwikkelingssamenwerking. BIO investeert voornamelijk in kmo's in de minst ontwikkelde landen, lage-inkomenslanden en lagere middeninkomenslanden (de DAC-lijst van de OESO, zie hoger). BIO kan ook investeren in hogere middeninkomenslanden. Het is, rechtstreeks en onrechtstreeks, actief in 62 landen. BIO draagt bij aan duurzame ontwikkeling en aan de realisatie van de Sustainable Development Goals (SDG's). BIO fungeert als een bilateraal 'development finance institution' (DFI), zoals vele hoge-inkomenslanden die kennen. Op multilateraal niveau vervullen onder andere de Afrikaanse en Aziatische Ontwikkelingsbank een gelijkaardige rol (zie verder).

Rechtstreekse financiering aan Vlaamse kmo's kan BIO niet bieden. Aan lokale partners van Vlaamse ondernemingen kan wel financiering worden verleend. Door steun aan leveranciers, tussenhandelaren,

¹⁰⁴ <https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/beleidsthemas/uitgelicht/finexpo-een-duwtje-de-rug-voor-de-export-van-belgische-bedrijven>

¹⁰⁵ <https://www.bio-invest.be/nl/>

coöperaties, lokale verwerkingscapaciteiten, klanten en afnemers te financieren, kan BIO de waardeketens waarin Belgische bedrijven actief zijn versterken, en zo bijdragen aan onze ontwikkelingsdoelstellingen.

BIO gebruikt een reeks financiële instrumenten, eigen vermogen of quasi-eigen vermogen, leningen en garanties, om bestaande organisaties uit te breiden of om bedrijven te helpen bij het uitbouwen van een activiteit. De instrumenten kunnen aangepast worden aan specifieke vereisten of aan de plaatselijke situatie.

Met subsidies van het Business Development Support Fund cofinanciert BIO:

- 1) Technische assistentie. Dit houdt bijvoorbeeld in: technisch lange-termijn-advies voor de ondersteuning en implementatie van nieuwe technologieën en voor de opleiding van het personeel.
- 2) Haalbaarheidsstudies.
- 3) Investeringsondersteuning voor innovatieve kmo's. Hierbij worden vaste activa of operationele kosten gefinancierd. Het bedrijfsmodel, het product of de dienst moet innovatief zijn in de lokale context en een sterke ontwikkelingsimpact vertonen. Deze ondersteuning is alleen beschikbaar voor kmo's actief in de sectoren hernieuwbare energie/klimaatverandering, landbouw/*agribusiness* of digitalisatie.

Daarnaast is er ook nog het SDG Frontier Fund (SDG FF),¹⁰⁶ een Belgisch zelfstandig beheerd dakfonds dat investeert in private-equityfondsen in Afrika en Azië, met als doel positieve sociale en milieueffecten én een aantrekkelijk financieel rendement te genereren. Het fonds werd in december 2019 opgericht op initiatief van BIO en bereikte in 2024 een totale omvang van 36 miljoen euro, dankzij de participatie van 14 Belgische institutionele en privé-investeerders, waaronder BIO zelf.

3.2.7. Credendo

Credendo¹⁰⁷ is ontstaan uit Delcredere|Ducroire, de Belgische exportkredietverzekeraar, en is inmiddels uitgegroeid tot een internationale speler met dochterondernemingen en vestigingen in diverse landen. Het is een Europese kredietverzekeringsgroep die zich bezighoudt met het verzekeren van commerciële en politieke risico's bij internationale handelstransacties. De groep biedt kredietverzekeringen en garanties aan bedrijven en banken die actief zijn in het buitenland. Hij richt zich zowel op grote bedrijven als op kmo's, maar sommige kleine bedrijven geven aan er niet terecht te kunnen met relatief kleine dossiers. Credendo heeft sinds kort echter wel een nieuw instrument ter ondersteuning van kmo's voor transacties vanaf 100.000 euro.¹⁰⁸

Credendo's missie is het ondersteunen van internationale handelsrelaties door het verzekeren van risico's die gepaard gaan met export, import en investeringen in het buitenland. Het biedt een scala aan

¹⁰⁶ <https://report.bio-invest.be/nl/r24-sdg-frontier-fund>

¹⁰⁷ Co-pilot op basis van www.credendo.com; <https://financien.belgium.be/nl/IEFA/themas/bilateraal/credendo-export-credit-agency-exportkredietverzekering>

¹⁰⁸ https://www.beci.be/nl_BE/blog/internationaal-36/uw-export-financieren-vanaf-100-000-credendo-effent-het-pad-4514

producten, waaronder kredietverzekeringen, politieke risicoverzekeringen en garanties. Het dekt zowel commerciële risico's (zoals faillissement of wanbetaling van kopers) als politieke risico's (zoals oorlog, revolutie of inbeslagname van goederen). Zijn producten zijn vooral bedoeld voor internationale handel met landen waar politieke of commerciële risico's hoger zijn. Het moederbedrijf Credendo – Export Credit Agency, dekt risico's voor eigen rekening met staatsgarantie, of wanneer de intensiteit en duur van de risico's de mogelijkheden van Credendo – Export Credit Agency overstijgen, worden ze rechtstreeks voor rekening van de staat ingedekt.

Credendo maakt een risicoanalyse per land (zie hoger). Hoe hoger de risico's hoe duurder om handelstransacties te verzekeren. Landen in de hoogste risico-categorie worden niet verzekerd door Credendo. Wanneer de federale overheid export naar een bepaald land wil ondersteunen, terwijl Credendo het risico te hoog in schat, kan de overheid beslissen dit toch te doen, maar dan direct onder staatsgarantie.

Credendo – Export Credit Agency handelt volgens de overeenkomst tussen de OESO-landen met betrekking tot het gebruik van officieel ondersteunde exportkredieten met een krediettermijn boven de twee jaar, de 'Arrangement on Officially Supported Export Credits'. De overeenkomst voorkomt oneerlijke concurrentie op basis van financiële voorwaarden verbonden aan exportkredieten, in het bijzonder met betrekking tot de maximale krediettermijn van exportkredieten, minimumpremies en rentetarieven, enz. Behalve Credendo is er bijvoorbeeld ook Allianz Trade¹⁰⁹, kredietverzekeraar voor bedrijven, en Coface¹¹⁰. Dit zijn echter volledig private verzekeraars.

3.2.8. SFPIM-International

SFPIM-International¹¹¹ is een semipublieke investeringsmaatschappij (meer dan 80% federaal kapitaal) die Belgische bedrijven ondersteunt bij buitenlandse investeringen via cofinanciering op middellange en lange termijn. Ze biedt maatwerkfinanciering zoals participaties, achtergestelde of converteerbare leningen en langlopende euroleningen, telkens marktconform en na een grondige haalbaarheidsanalyse.

SFPIM-International is onder andere actief in Afrikaanse landen en ondersteunt projecten die zowel economisch rendabel als duurzaam zijn. De instelling benadrukt principes van duurzame ontwikkeling en maatschappelijk verantwoord ondernemen, en creëert vertrouwen bij lokale overheden dankzij haar overheidslink.

¹⁰⁹ https://www.allianz-trade.com/nl_BE.html

¹¹⁰ <https://www.coface.be/>

¹¹¹ <https://www.sfpim-international.be/>

3.2.9. ABH (Agentschap voor Buitenlandse Handel)

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel (ABH)¹¹² is een federaal-gewestelijke instelling die in 2002 werd opgericht via een samenwerkingsakkoord tussen de federale overheid en de drie gewesten. Het agentschap ondersteunt zowel de federale overheid als de gewestelijke exportbevorderende instellingen – Flanders Investment & Trade (FIT), AWEX en hub.brussels – bij hun internationale economische werking. De kernopdracht van het ABH bestaat uit twee pijlers: 1) Enerzijds organiseert het agentschap jaarlijks twee Belgische Economische Missies (BEM) naar belangrijke groeimarkten, in nauwe samenwerking met de gewesten. 2) Anderzijds doet het analyses, verstrekt informatie en biedt logistieke ondersteuning die bedrijven helpen hun internationale strategie te versterken. De website van ABH bevat bijvoorbeeld informatie over handel per land.¹¹³

Tabel 4: Samenvattende tabel voor de Belgische/federale actoren en initiatieven

Organisatie	Korte omschrijving	Prioritaire landen (in Afrika)	Domeinen (in Afrika)	Opmerkingen
Federale Regering		Volgens nieuwe richtlijnen: Egypte, Marokko, Algerije, Nigeria, Senegal, Ivoorkust, Kenia, Tanzania, Ethiopië, Angola, DRC, Zuid-Afrika, Grote Merengebied, Benin, Namibië. Komt niet geheel overeen met lijst van ambassades: Algerije, Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Congo (DRC), Egypte, Ethiopië, Ivoorkust, Kameroen, Kenia, Mali, Marokko, Niger, Nigeria, Oeganda, Senegal, Tanzania, Tunesië en Zuid-Afrika	O.a. hernieuwbare energie, gezondheid, logistiek en havens, landbouw en grondstoffen	Nieuwe ambassade in Namibië + diplomatieke post bij de AU in Addis Abeba

¹¹² <https://abh-ace.be/nl/alles-over-abh>

¹¹³ <https://abh-ace.be/nl/landen-en-statistieken/handel-land?f%5B0%5D=region%3A15>

belangen, het inzetten op strategische investeringen (o.a. via Global Gateway, zie verder) die lokale toegevoegde waarde en capaciteitsopbouw stimuleren.

3.3.2. NDICI (Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument) – Global Europe

Het NDICI - Global Europe is sinds 2021 het belangrijkste financieringsinstrument van de EU voor externe actie.¹¹⁵ Het bundelt verschillende vroegere instrumenten in één kader en ondersteunt landen buiten de EU – behalve pre-toetredingslanden – bij het aanpakken van langetermijnontwikkelingsuitdagingen. De focus ligt op armoedebestrijding, duurzame ontwikkeling, vrede, stabiliteit en het realiseren van internationale engagementen zoals de Agenda 2030 en het Akkoord van Parijs. Het instrument werkt via geografische programma's, thematische programma's en snelle responsmechanismen, en stimuleert investeringen via het Europese Fonds voor Duurzame Ontwikkeling (EFSD+), ondersteund door de External Action Guarantee. Voor de periode 2021–2027 bedraagt het totale budget 79,50 miljard euro. Daarvan is 60,38 miljard euro voorzien voor geografische programma's, 6,36 miljard euro voor thematische programma's, 3,18 miljard euro voor snelle responsactie, en 9,53 miljard euro vormt een flexibele buffer voor onvoorziene noden.

3.3.3. Team Europe

Team Europe¹¹⁶ is een samenwerkingsinitiatief van de Europese Unie, haar lidstaten, en financiële instellingen zoals de Europese Investeringsbank (European Investment Bank, EIB) en de Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD). Het doel is om inspanningen te bundelen en zo een grotere impact te hebben op internationale samenwerking en ontwikkeling. Team Europe werd aanvankelijk opgericht om een gecoördineerde reactie op de COVID-19-pandemie te bieden, maar is sindsdien uitgegroeid tot een breder kader voor samenwerking. De nieuwe aanpak is al snel de ruggengraat geworden van 'Global Europe' (zie hoger). Het omvat met name de ontwikkeling van initiatieven van Team Europe (Team Europe Initiatives), de vlaggenscheppen van de Team Europe-aanpak. De initiatieven van Team Europe, meer dan 150 wereldwijd, richten zich op strategische prioriteiten en zijn bedoeld om concrete resultaten te leveren in partnerlanden. Door middelen en expertise te combineren, streeft Team Europe naar meer effectiviteit en zichtbaarheid op het wereldtoneel. Ca. de helft van de initiatieven van Team Europe richt zich op Sub-Sahara-Afrika.¹¹⁷ De initiatieven zullen ook het belangrijkste kanaal zijn om de beloften van de Global Gateway (zie verder) waar te maken. Voor België neemt Enabel (zie hoger) deel aan Team Europe Initiatives zoals Manufacturing and Access to Vaccines, Medicines and health technology products in Africa (MAV+) (waarvoor het ITG wetenschappelijke adviseur is) en Investing in Young Businesses in Africa.¹¹⁸

¹¹⁵ https://enlargement.ec.europa.eu/funding-technical-assistance/neighbourhood-development-and-international-cooperation-instrument-global-europe-ndici-global-europe_en

¹¹⁶ https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/team-europe-initiatives_en

¹¹⁷ <https://ecdpm.org/work/half-time-analysis-how-team-europe-doing>

¹¹⁸ Enabel (2025)

3.3.4. Global Gateway

De zesde AU-EU Top in Brussel in 2022 resulteerde onder meer in de Joint Vision for 2030¹¹⁹, met daarin bijzondere aandacht voor de Global Gateway¹²⁰, die kan beschouwd worden als het antwoord van de EU op het Chinese Belt and Road Initiative (BRI). De Global Gateway fungeert als de koepel waaronder verschillende, bestaande EU-initiatieven m.b.t. het Globale Zuiden worden samengebracht. De strategie richt zich op het bevorderen van slimme, schone en veilige verbindingen in de digitale, energie- en vervoerssector wereldwijd en op het versterken van de gezondheids-, onderwijs- en onderzoekssystemen in de hele wereld. De Global Gateway beoogt 300 miljard euro in investeringen te mobiliseren tegen 2027, waarvan 150 miljard euro in Afrika. Het gaat echter niet om bijkomende Europese budgetten. Het omvat de ca. 80 miljard euro van NDICI-Global Europe (zie hoger), aangevuld met middelen van de lidstaten en private actoren. Al in 2025 werd het doel van 300 miljard euro gehaald.¹²¹ De Global Gateway omvat zowel gezamenlijke EU-programmering (de Team Europe Initiatives, zie hoger) als bilaterale programma's van individuele lidstaten.

Europa zet de Global Gateway-strategie in om zijn strategische positie in Afrika te versterken en een meer gediversifieerde toegang tot kritieke mineralen te verzekeren, onder meer via investeringen in verschillende corridors en het versterken van samenwerkingsverbanden.¹²² Wat betreft de corridors gaat het concreet om 12 corridors (Figuur 8), met verschillend potentieel. Met de Global Gateway wil Europa weg van de korte termijn: het gaat om grote infrastructuur, grote bedragen, langetermijninvesteringen en langetermijnrepresentatie. Daarenboven gaat het ook over meer wederkerige relaties.

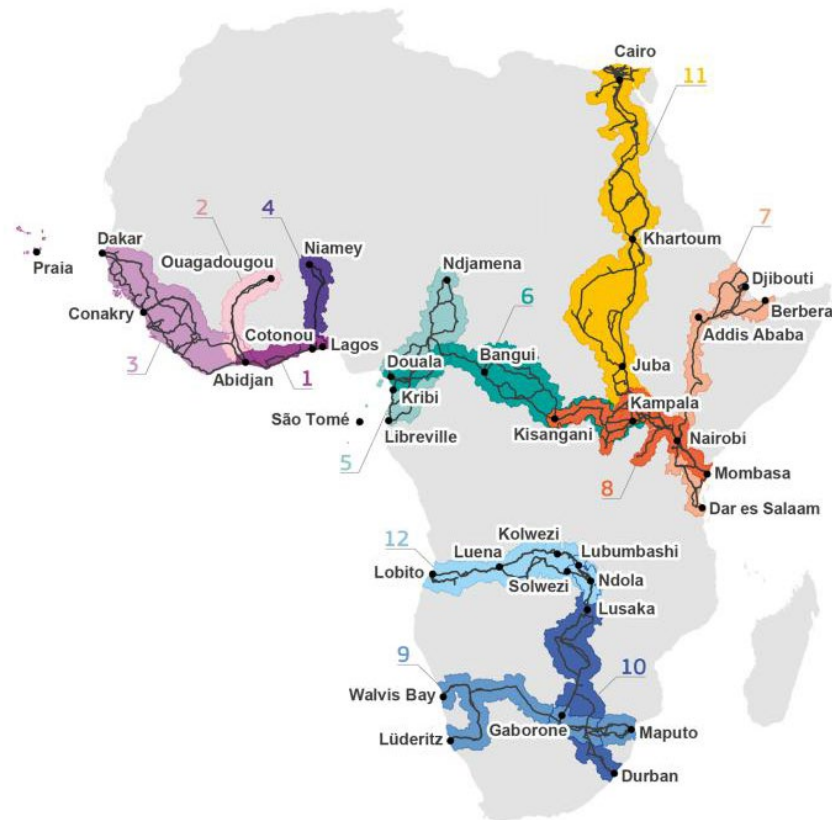
¹¹⁹ EU and AU (2022). 6th European Union - African Union Summit: A Joint Vision for 2030. https://www.consilium.europa.eu/media/54412/final_declaration-en.pdf

¹²⁰ https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_nl

¹²¹ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ac_25_2346

¹²² <https://credendo.com/nl/knowledge-hub/belangrijkste-uitdagingen-voor-sub-sahara-afrika-2026-en-daarna>

Figuur 8: De 12 Afrikaanse transportcorridors uit de Global Gateway-strategie



Bron: Europese Commissie: Directorate-General for International Partnerships (2025). Global gateway support to transport corridors in Africa – Consolidated report. Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2760/0495136>.

Hoewel de Global Gateway kansen biedt voor Vlaamse bedrijven om – vaak binnen een consortium – deel te nemen, maken Vlaamse kmo's daar tot op vandaag weinig gebruik van.¹²³ De langdurige en complexe aanbestedingsprocedures – zelfs voor kleinere projecten – vormen een belangrijke hindernis. Een veelgehoorde kritiek is ook het gebrek aan transparantie: er is weinig informatie beschikbaar over welke bedrijven betrokken zijn en welke acties worden uitgevoerd. Ondanks het feit dat de private sector een essentieel onderdeel vormt van de Global Gateway, blijft het aantrekken van bedrijven moeilijk. Een andere klacht van Europese actoren is dat aanbestedingen in het kader van de Global Gateway vaak worden gewonnen door bedrijven uit China en andere Aziatische landen. Een voorbeeld van een actie in het kader van de Globale Gateway, is de fabriek die BioNTech in Rwanda bouwt en zo bijdraagt aan het

¹²³ Zie Huyse et al. (2025) en de bronnen die daar geciteerd worden

versterken van de lokale productiecapaciteit.¹²⁴ Dit is deel van het Team Europe Initiative on Manufacturing and Access to Vaccines, Medicines and health technology products in Africa (MAV+) (zie hoger).

Om de private sector verder te ondersteunen en te mobiliseren, kondigde president von der Leyen in oktober 2025 de oprichting aan van de Global Gateway Investment Hub¹²⁵, een centraal platform waar bedrijven investeringsvoorstellen kunnen indienen. De minimum *ticket size* is 10 miljoen euro. Indienen van projecten moet via team 'nationals', dat zijn 'teams' per lidstaat waarin alle actoren betrokken bij buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking, ook op politiek niveau, zijn verenigd. Dat politieke niveau is belangrijk omdat politieke ondersteuning nodig is. Zonder dergelijke ondersteuning, beoordeelt DG INTPA (International Partnerships), die daarvoor verantwoordelijk is, de projecten niet. Het indienen van projecten moet voor België gebeuren door de FOD Buitenlandse Zaken (zie hoger). De lidstaten hadden tot 2 maart 2026 de tijd om een *team national* te vormen. België is er niet in geslaagd om tijdig een voorstel van Team Belgium in te dienen, met de daarin details over de samenstelling, *governance*, politieke prioriteiten enz. Op dit moment is niet duidelijk welke steun er vanuit de Global Gateway kan worden verwacht. De Europese financiële middelen binnen het huidige meerjarig financieel kader (MFK) dat loopt tot 2027 zijn al grotendeels verdeeld. Binnen het volgende MFK (2028-2034), zou het budget wel aanzienlijk groeien, en verdubbelen voor Afrika. Er is ook niet-financiële ondersteuning, facilitatie, maar de meerwaarde t.o.v. onze eigen, Belgische instanties is onduidelijk. Het grote voordeel zou echter zitten in de gecoördineerde steun vanuit verschillende Belgische instanties (FIT, Credendo, Enabel, Finexpo, BIO, enz.) die er ook samen naar streven om projecten zo sterk mogelijk te maken en alle relevante actoren te betrekken. Nederland had met Invest International (zie verder), a.h.w. al direct een 'Team Netherlands' klaar staan.

3.3.5. Kaderprogramma Horizon Europe

Binnen de verschillende werkprogramma's van Horizon Europe zijn er telkens Africa Initiatives, Africa Initiative I-IV, gelanceerd. Het is de bedoeling bij die initiatieven Afrikaanse instellingen en onderzoekers te betrekken en te zorgen voor een zinvolle deelname aan consortia die zich bezighouden met gezamenlijke uitdagingen. De Africa Initiatives dragen ook bij aan de uitvoering van de gezamenlijk innovatieagenda van de AU en de EU (zie verder), waarbij overeengekomen maatregelen, op korte, middellange en lange termijn, op prioritaire gebieden worden aangepakt. In het kader van de initiatieven is er ook steun voor zeer innovatieve Europese kmo's voor toegang tot Afrikaanse markten en de ontwikkeling en versterking van veerkrachtige waardeketens. Solhyd en Solhydain zijn bijvoorbeeld Vlaamse bedrijven die steun kregen op deze manier.¹²⁶

¹²⁴ https://international-partnerships.ec.europa.eu/news-and-events/news/global-gateway-eu-increases-support-vaccine-production-rwanda-first-mrna-facility-opens-2023-12-18_en

¹²⁵ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ac_25_2346

¹²⁶ Europese Commissie (2025). Collaborative Africa-Europe R&I projects. Part of the "Africa Initiative II" of Horizon Europe Work Programme 2023-2024. https://research-and-innovation.ec.europa.eu/strategy/strategy-research-and-innovation/europe-world/international-cooperation/regional-dialogues-and-international-organisations/eu-africa-cooperation_en

Het recentste, Africa Initiative IV, binnen werkprogramma 2026-2027¹²⁷, is goed voor ca. 605,45 miljoen euro, en is gericht op het verdiepen van de samenwerking tussen de EU en Afrika op het gebied van onderzoek en innovatie (O&I). Het Africa Initiative IV bouwt verder op de drie eerdere en omvat ca. 30 oproepen. Voor het Africa Initiative III¹²⁸ (werkprogramma 2025), was er ca. 500,5 miljoen euro voor 24 oproepen. De oproepen vallen telkens onder vier thematische pijlers, volksgezondheid, groene transitie, innovatie en technologie, capaciteiten voor wetenschap, en een vijfde pijler voor transversale kwesties (dit zijn ook de prioritaire gebieden in de gezamenlijke innovatieagenda van de AU en de EU, zie verder). Voor het Africa Initiative I (werkprogramma 2021-2022) en II (werkprogramma 2023-2024), was er respectievelijk 300 en 350 miljoen euro.

Verder relevant m.b.t. tot Horizon Europe, is dat twee Afrikaanse landen, Tunesië en Egypte officieel geassocieerde landen zijn. Het EDCTP3-partnerschap rond gezondheid (zie hoger) krijgt ook financiering uit het Europese kaderprogramma.

3.3.6. Gezamenlijk innovatieagenda van de AU en de EU

De gezamenlijk innovatieagenda van de AU en de EU¹²⁹ is een tienjarig beleidsinitiatief dat tot doel heeft onderzoek en innovatie (O&I) te vertalen naar tastbare, positieve sociaal-economische impact op het terrein in de vorm van producten, diensten, bedrijven en banen, zowel in Afrika als in Europa. Het werd op 19 juli 2023 politiek goedgekeurd door de ministers van O&I van de AU en de EU. Van de EU-kant wordt het ondersteund door zowel de Global Gateway als het kaderprogramma Horizon Europe (zie hoger). Het bouwt verder op het eerdere innovatiepartnerschap Afrika-Europa dat tot 2021 liep¹³⁰.

De vier doelstellingen van de agenda zijn:

- 1) Maak het werkelijkheid ('*Make it real*'): Zet innovatieve capaciteiten en prestaties om in tastbare resultaten, ter ondersteuning van duurzame groei en werkgelegenheid, met name voor jongeren.
- 2) Impact genereren door ontwerp ('*Generate impact by design*'): Innovatie-ecosystemen ondersteunen en versterken om de sociaal-economische impact te vergroten.
- 3) Versterk mensen, gemeenschappen en instellingen ('*Strengthen people, communities and institutions*'). Ontwikkel duurzame, langdurige en wederzijds voordelige partnerschappen op het gebied van hoger onderwijs en onderzoek en innovatie.
- 4) Leren, monitoren en opschalen ('*Learn, monitor, and scale it up*'). Instrumenten opschalen die bestaande succesvolle programma's en projecten kunnen voortzetten, de kennisdriehoek van onderwijs, onderzoek en innovatie versterken en speciale aandacht besteden aan publieke participatie, transparantie en inclusie.

¹²⁷ https://www.eeas.europa.eu/delegations/african-union-au/horizon-europe-launches-africa-initiative-iv-under-2026%E2%80%932027-work-programme_en

¹²⁸ https://www.eeas.europa.eu/delegations/african-union-au/launch-horizon-europe-work-programme-2025-africa-initiative-iii-now-open-proposals_en?s=43

¹²⁹ https://research-and-innovation.ec.europa.eu/strategy/strategy-research-and-innovation/europe-world/international-cooperation/regional-dialogues-and-international-organisations/eu-africa-cooperation_en

¹³⁰ https://research-and-innovation.ec.europa.eu/strategy/strategy-research-and-innovation/europe-world/international-cooperation/regional-dialogues-and-international-organisations/eu-africa-cooperation/partnership-innovation_en

De doelstellingen van de agenda gaan gepaard met een reeks maatregelen op korte termijn (2023-2026), middellange termijn (2023-2030) en lange termijn (2023-2033) op vijf prioritaire gebieden:

- 1. Volksgezondheid
- 2. Groene transitie
- 3. Innovatie en technologie
- 4. Transversale kwesties
- 5. Capaciteiten voor wetenschap

In het kader van de agenda zijn er ook een reeks van indicatoren die jaarlijks worden opgevolgd, waaronder aantal gepeerreviewde copublicaties met AU/EU-auteurs, aantal Afrikaanse stakeholders en deelnemers in MSCA-acties en in Erasmus+, gezamenlijke patenten met AU- en EU-organisaties, enz.¹³¹

Tabel 5: Samenvattende tabel voor de Europese initiatieven

Initiatief	Korte beschrijving	Verdere info	Budget
EU-Afrika-strategie	Strategische benadering van EU voor Afrika	Prioriteiten: groene transitie, digitale transformatie, duurzame groei en jobs, vrede en veiligheid, governance	-
NDICI (Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument) – Global Europe	Financieringsinstrument EU voor externe actie	Prioriteiten: armoedebestrijding, duurzame ontwikkeling, vrede, stabiliteit, internationale engagementen (Agenda 2030, Akkoord van Parijs)	79,50 miljard euro (2021–2027)
Team Europe	Bundelen van inspanningen voor internationale samenwerking en ontwikkeling	Meer dan 150 initiatieven wereldwijd, ca. helft op Sub-Sahara-Afrika = Team Europe Initiatives. Voor België neemt Enabel deel.	-

¹³¹ Europese Commissie: Directorate-General for Research and Innovation (2025). The AU-EU Innovation Agenda – First year assessment of the 10-year Agenda. Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2777/8108538>

(Internationaal Agentschap voor Atoomenergie), UNIDO (Organisatie van de VN voor Industriële Ontwikkeling) en 'Andere mondiale instellingen'.¹³² Het wetenschappelijk onderzoek dat met deze bronnen wordt gefinancierd is echter beperkt, in termen van aantal gefinancierde projecten, zeker gezien het feit dat FRIS tot 2008 terug gaat in de tijd. FRIS bevat geen bedragen.

Op het inkoopplatform van de VN, het United Nations Global Marketplace (UNGM), is informatie te vinden per land over hoeveel VN-contracten zijn binnengehaald van 2015 tot 2024, welke bedragen ze vertegenwoordigen en naar welke bedrijven ze zijn gegaan.¹³³ België scoort heel goed, met een totaal van 6,3 miljard US dollar zijn we wereldwijd het zesde land. Het grootste deel van dat bedrag was voor farmabedrijven. 2,8 miljard daarvan ging naar GlaxoSmithKline Biologicals SA in Wallonië, ca. 600 miljoen euro ging naar Michiels Fabrieken NV, een Vlaams voedingsbedrijf gespecialiseerd in de verwerking van graan.

Ook de Wereldbank schrijft aanbestedingen uit waarop Vlaamse actoren kunnen intekenen, zowel voor de interne werking van de Wereldbankgroep (*corporate procurement*) als voor goederen, werken en diensten voor de uitvoering van projecten in ontwikkelingslanden (*Investment Project Financing, IPF*)¹³⁴. In het tweede geval treedt de overheid van het begunstigde land op als aanbestedende overheid met middelen van de Wereldbankgroep en onder toezicht van de Wereldbankgroep (zie Box 1). België doet het hier veel minder goed, ongeveer 0,72% van het totale contractvolume was voor de periode 2020-2025 voor Belgische bedrijven.

De Wereldbankgroep bestaat uit vijf, nauw met elkaar verbonden instellingen die allen gezamenlijk eigendom zijn van de 188 lidstaten en allen via hun eigen mandaat bijdragen aan de opdracht om armoede in ontwikkelingslanden terug te dringen. De groep doet dat door middel van financiering, kennis en technische assistentie. De Wereldbankgroep biedt een geïntegreerd platform waar publieke en private actoren samenwerken rond duurzame ontwikkeling. De term 'Wereldbank' verwijst specifiek naar twee van de vijf instellingen: IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) en IDA (International Development Association). Daarnaast is MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)¹³⁵, dat garanties geeft aan ondernemingen in hoog-risicolanden. Verder is er ook de AFC (Africa Finance Cooperation). AFC werd opgericht in 2007 met als doel private investeringen in infrastructuur in Afrika te stimuleren.¹³⁶ De organisatie investeert in kwalitatieve infrastructuurprojecten die essentiële diensten leveren in sectoren zoals energie, natuurlijke hulpbronnen, zware industrie, transport en telecommunicatie. Tot slot is er ook het Internationaal Centrum voor de Beslechting van Investeringsgeschillen (International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID¹³⁷), voor ondernemingen die een juridisch conflict hebben met een overheid over een investering in het buitenland.

¹³² <https://researchportal.be/nl/financiering>

¹³³ https://www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/asr_data_supplier

¹³⁴ <https://www.worldbank.org/ext/en/what-we-do/project-procurement>

¹³⁵ <https://www.miga.org/>

¹³⁶ <https://www.miga.org/press-release/miga-and-africa-finance-corporation-afc-solidify-ties-grow-africas-pie-investable#:~:text=AFC%20was%20established%20in%202007,countries%20across%20Africa%20since%20inception.>

¹³⁷ <https://icsid.worldbank.org/>

Afrika is een belangrijke deel van het werkdomein van de Wereldbankgroep. Ongeveer een derde van de verbintenissen van de Wereldbankgroep zijn in Afrika. Naar schatting 90% van de Belgische bedrijven die een link hebben met de Wereldbankgroep hebben die in kader van activiteiten in Afrika.

Box 1: Investment Project Financing Procurement (IPF) van de Wereldbankgroep

Via IPF ondersteunt de Wereldbankgroep grootschalige publieke investeringen in sectoren zoals onderwijs, voeding, energie, klimaat, natuurlijke hulpbronnen, gezondheidszorg, logistiek en transport. IPF omvat IBRD-leningen (IBRD: International Bank for Reconstruction and Development), IDA-kredieten (IDA: International Development Association), subsidies en garanties ter financiering van fysieke en sociale infrastructuur. De schaal van dit landschap is aanzienlijk, met ongeveer 1.500 actieve IPF-projecten, ca. 250 miljard US dollar aan nettoverbintenissen en ongeveer 40.000 aanbestedingen per jaar. Deze aanbestedingen bestrijken werken, goederen, consultancy en niet-consultancydiensten, en vormen een omvangrijke en diverse internationale markt.

België is een consistente maar relatief kleine speler binnen dit landschap – er zijn geen aparte gegevens voor Vlaanderen. Tussen fiscaal jaar 2020 en 2025 verwierven Belgische bedrijven voor 228,2 miljoen US dollar aan contracten, verspreid over 229 opdrachten, voornamelijk in door IDA gefinancierde projecten in Afrika. Bedrijven zoals DEME, Jan De Nul en Denys illustreren de competitiviteit in grootschalige infrastructuur- en kustbeschermingsprojecten. Tegelijkertijd tonen consultancy- en impactgedreven organisaties zoals Rikolto, VITO, VSI Planning en HERA, aan dat België ook sterk staat in kennisintensieve dienstverlening.

Toch blijft het Belgische marktaandeel beperkt (ongeveer 0,72% van het totale contractvolume). Deelname is vaak opportuniteitsgedreven en minder ingebed in een overkoepelende strategie. Hier ligt ruimte voor een meer gecoördineerde aanpak waarin economische diplomatie en ontwikkelingssamenwerking elkaar kunnen versterken. De recente hervorming van het *procurement framework* van de Wereldbank - met meer nadruk op kwaliteit en lokale jobcreatie - benadrukt ook het belang van vroegtijdige strategische positionering.

De hoofdkantoren van de Wereldbankgroep zijn in Washington. Grote landen hebben daar vaak een *external liaison officer*, België niet. Wel heeft Vlaanderen een *private sector liaison officer* maar het internationale netwerk van *private sector liaison officers*¹³⁸ is niet meer zo actief, waardoor de invloed

¹³⁸ <https://www.worldbank.org/en/about/pslo#1>

daarvan beperkt is. Andere landen, zoals bijvoorbeeld Frankrijk, organiseren ook beter de doorstroom van expertise/experts vanuit hun kennisinstellingen naar de Wereldbankgroep.

Naast de Wereldbankgroep zijn er ook de regionale ontwikkelingsbanken (Regional Development Banks), internationale financiële instellingen, vergelijkbaar met de Wereldbank, die zich richten op het bevorderen van duurzame economische en sociale ontwikkeling, armoedebestrijding en infrastructuurprojecten in specifieke regio's. Ze bieden leningen, technische bijstand en ondersteuning aan de private sector, waarbij de aandeelhoudersstructuur vaak de regionale lidstaten weerspiegelt. Afrika heeft bijvoorbeeld ook zijn eigen Afrikaanse Ontwikkelingsbank. Ook Vlaamse actoren kunnen intekenen op aanbestedingen via deze en andere regionale ontwikkelingsbanken.

Samenvattend: naast de EU spelen ook multilaterale organisaties zoals de VN en de Wereldbank een belangrijke rol, waarbij Vlaanderen en België bijdragen aan ontwikkelingsmiddelen die deels kunnen worden benut door Vlaamse actoren. FIT helpt ondernemingen dit soort opportuniteiten, veelal voor Afrika, op te sporen. Vlaanderen heeft weinig invloed op de allocatie, in tegenstelling tot sommige buurlanden. Belgische bedrijven behalen wel aanzienlijke contracten bij VN-aanbestedingen, maar scoren zwakker bij de Wereldbank, waar hun marktaandeel beperkt blijft. Dit houdt verband met de verschillende aard en werking van de organisaties en hoe België/Vlaanderen zich daar al dan niet strategisch naar positioneert.

4. INTERNATIONALE INITIATIEVEN ALS VOORBEELD OF OM OP TE SCHALEN

4.1. Invest International - Nederland

Invest International¹³⁹ investeert in 'Nederlandse oplossingen voor mondiale uitdagingen'. Het verstrekt maatwerkfinanciering aan Nederlandse bedrijven voor export- en investeringsactiviteiten en ondersteunt buitenlandse overheden bij hun infrastructuurprojecten. Het bedrijf, een door de Nederlandse overheid gefinancierde particuliere onderneming, werd in oktober 2021 opgericht in Den Haag. Namens de Nederlandse staat beheert Invest International verschillende publieke programma's, gefinancierd uit ontwikkelingssamenwerking en de begroting voor internationale handel. Deze programma's realiseren lokale impact en dragen tegelijk bij aan het Nederlandse verdienvermogen. Elk programma heeft een eigen focus en doelstelling. Bij zijn oprichting bracht Invest International een aantal dan bestaande programma's samen onder een nieuwe koepel. In de loop van de tijd, vaak in functie van de geopolitieke situatie, zijn er nieuwe programma's toegevoegd.

De aandelen van Invest International zijn in handen van het Nederlandse ministerie van Financiën (51%) en FMO, de Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden (49%). Eind 2024 telde Invest International 165 medewerkers. Vanaf 2026 werkt het nauw samen met Invest-NL, met een beoogde volledige integratie tegen 2028.¹⁴⁰ Invest-NL¹⁴¹ is de nationale financierings- en ontwikkelingsinstelling van Nederland, opgericht in 2019 om met publiek geld maatschappelijke transitie te versnellen.

Invest International komt alleen tussen wanneer er additionaliteit is, d.w.z. dat het ondernemingen en projecten financiert waarvoor private partijen terughoudend zijn. Het richt zich op kleine tot grote ondernemingen, van start-ups to multinationals, zolang er additionaliteit is. Het zijn vooral de grote bedrijven die financiering kunnen krijgen van private banken.

De activiteiten van Invest International moeten altijd ten goede komen van Nederland. Het volstaat bijvoorbeeld niet dat een onderneming in Afrika onder leiding staat van een Nederlander, om in aanmerking te komen voor steun. Invest International zet zich in voor economische weerbaarheid, bijvoorbeeld wat betreft *critical raw materials*, en economische groei, van Nederland (en de EU) en het doeland. Binnen Invest International is er een team dat projecten evalueert in een ESG-kader (*Environmental, Social, Governance*), i.f.v. een positieve impact op het doeland.

Eén van de programma's die Invest International beheert is 'Drive'. Dat is een Nederlands programma voor financiering van overheid tot overheid dat volledig valt onder officiële ontwikkelingshulp (zie Bijlage 1). Het geeft subsidies aan overheden in opkomende economieën voor infrastructuurwerken zoals waterzuivering, de aanleg van havens, enz., projecten die economisch niet helemaal rendabel zijn maar

¹³⁹ <https://investinternational.nl/nl/>

¹⁴⁰ <https://investinternational.nl/nl/nieuwsberichten/invest-nl-en-invest-international-bundelen-krachten/>

¹⁴¹ <https://www.invest-nl.nl/nl>

Figuur 10: Portfolio van Invest International in 2024

Total committed portfolio
1,611
in € million

● Commitments €0 - €5 million
 ● Commitments €5 million - €10 million
 ● Commitments €10 million - €50 million
 ● Commitments between €50 million and €100 million

This overview shows our total committed portfolio, consisting of both core capital and public programme commitments.

Invest International Annual Report 2024

13

Samenvattend: Invest International is een door de Nederlandse overheid gefinancierde onderneming die investeert in Nederlandse oplossingen voor mondiale uitdagingen, via maatwerkfinanciering en ondersteuning van internationale projecten. Het bundelt en beheert verschillende publieke programma's gericht op zowel ontwikkelingsimpact als het versterken van het Nederlandse verdienvermogen. Bij Invest International worden Nederlandse budgetten voor ontwikkelingssamenwerking en uit de begroting voor internationale handel gecombineerd. Invest International financiert enkel ondernemingen en projecten waarvoor private partijen terughoudend zijn, waarvoor er dus additionaliteit is. De organisatie richt zich op bedrijven van alle groottes. Projecten moeten aantoonbare voordelen opleveren voor Nederland en worden geëvalueerd op basis van ESG-criteria. Er wordt ook bewust ingezet op het creëren van een hefboomeffect met de Nederlandse middelen. De kernactiviteiten van Invest International concentreren zich op vijf sectoren waarin Nederlandse kennis en innovatie gericht kunnen worden ingezet: *health care*,

agri-food, energy, water & infrastructure en *manufacturing*. De portfolio van Invest International is verspreid over vele landen wereldwijd. In Afrika heeft het een lokale vertegenwoordiging in Nigeria, Kenia en Zuid-Afrika.

Box 2: Bredere beleid van Nederland m.b.t. Afrika

De activiteiten van Invest International zijn ook te kaderen in het Nederlands beleid m.b.t. Afrika en ontwikkelingssamenwerking. Sinds 2022 ligt de nadruk op een combinatie van handel en ontwikkelingssamenwerking. In dat kader werden 14 focuslanden gekozen, waarvan acht in Afrika: Egypte, Ghana, Marokko, Nigeria, Senegal, Ivoorkust, Kenia en Zuid-Afrika.¹ Er werd ook gekozen voor een focus op domeinen waarin Nederland sterk is. Op basis van zijn coalitieakkoord² lijkt de nieuwe regering op hetzelfde elan verder te gaan: “We zetten in op een moderne hulp- en handelsagenda die uitgaat van de terreinen waarop Nederland internationaal excelleert en waarbij wederzijdse belangen centraal staan. Via een brede Afrikastrategie bouwen we aan gelijkwaardige partnerschappen.” Vanuit het bedrijfsleven zelf is er in 2019 al een strategie gekomen om zowel het handelsvolume als de Nederlandse investeringen in Afrika voor 2030 te verdubbelen.³ Naast Invest International heeft ook RVO Nederland een instrument om via de private sector ontwikkelingsdoelen te halen in lage- en middeninkomenslanden. De Private Sector Development Toolkit⁴ is toegankelijk voor Nederlands bedrijven, ngo's en kennisinstellingen. In Nederland is het voor bedrijven die steun zoeken voor activiteiten met of in Afrika niet evident om de juiste organisatie te vinden in het brede aanbod.

Bronnen: ¹ Ministerie van Buitenlandse Zaken (2022). Beleidsnotitie Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking: Doen waar Nederland goed in is. <https://open.overheid.nl/documenten/ronl-98fid520800bbb8067bdd271ab313cb10a986b93/pdf>; ² D66, VVD en CDA (2026). Coalitieakkoord 2026-2030. ‘Aan de slag, Bouwen aan een beter Nederland’. <https://www.kabinetsformatie2025.nl/documenten/2026/01/30/aan-de-slag---coalitieakkoord-2026-2030>; ³ VNO-NCW, MKB Nederland (2019). Afrikastrategie Nederlandse bedrijfsleven. https://www.vno-ncw.nl/sites/default/files/2611_brochure_afrikastrategie_webversie.pdf; ⁴ <https://www.rvo.nl/onderwerpen/private-sector-development-toolkit>

4.2. Developing Markets Platform - Finland

VARIO-verwees onder meer in zijn advies over de Sustainable Development Goals (SDG's) van de VN als opportuniteiten voor Vlaamse ondernemingen¹⁴² al naar het Finse ‘Developing Markets Platform’¹⁴³ als voorbeeld. Het bestaat sinds 2020, en is de opvolger van het eerdere BEAM-programma. Het principe achter het platform is het koppelen van oplossen van globale uitdagingen via innovatie, aan Finse bedrijven toegang geven tot internationale groeimarkten in tijden met beperkte groei van de eigen markt. Het combineert de diensten van Business Finland met die van het ministerie van Buitenlandse Zaken,

¹⁴² VARIO (2021). De SDG's – opportuniteiten voor Vlaamse ondernemingen. Advies 20. <https://www.vario.be/nl/adviezen-rapporten/de-sdgs-opportuniteiten-voor-vlaamse-ondernemingen>

¹⁴³ <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/programs/developing-markets-platform>

waaronder Finnpartnership, en andere belangrijke partners. Business Finland is het equivalent van het Vlaamse FIT en VLAIO samen en is sterk exportgericht. Het is één van de kernleden van het Team Finland netwerk¹⁴⁴ dat alle Finse publieke diensten m.b.t. internationalisering samenbrengt. Finnpartnership¹⁴⁵ is een programma van het Finse ministerie van Buitenlandse zaken dat handel tussen Finland en opkomende markten bevordert, met de nadruk op het realiseren van positieve ontwikkelingsresultaten in de doellanden.

Het Developing Markets Platform richt zich op lage- en middeninkomenslanden zoals gedefinieerd door de OESO (zie hoger). Het platform heeft specifieke aandacht voor Kenia en Oekraïne maar heeft verder geen geografische focus. Het gebruikt de SDG's als kader. Het initiatief heeft vier pijlers in zijn werking:

- 1) Een complementair financieringsmodel¹⁴⁶ waarbij het financiering uit ontwikkelingssamenwerking koppelt aan O&O-financiering, uit drie verschillende, mogelijke instrumenten. Finse middelen die vallen onder de officiële ontwikkelingshulp (zie Bijlage 1) worden hiervoor dus gebruikt, vandaar ook de focus op lage- en middeninkomenslanden. De O&O-financiering komt van Business Finland, de top-upfinanciering voor ontwikkelingssamenwerking van Finnpartnership. De top-up financiering dekt maximaal 75% van de geschatte kosten. Ze is daardoor aantrekkelijk voor alle O&O-intensieve bedrijven, ongeacht hun grootte. In een eerder model van het Developing Markets Platform kwamen beide financieringsluiken van Business Finland. De top-up financiering vanuit ontwikkelingssamenwerking moet dienen om de innovatie aan te passen of door te ontwikkelen voor de markt van de lage- en middeninkomenslanden. Onder de top-up financiering kan ook onderzoek gebeuren en is samenwerking met onderzoeksinstituten mogelijk. Het programma is duidelijk gericht op innovatieve oplossingen – de O&O-financiering is goedgekeurd, lopend of maximaal vijf jaar geleden. Het moet gaan over nieuwe producten, diensten, processen of businessmodellen. De financiering vanuit Finnpartnership valt onder de de-minimisregeling¹⁴⁷. Die vanuit Business Finland onder de groepsvrijstellingsverordening.
- 2) Onder de noemer ‘do business with the UN’, helpt het Finse bedrijven om zaken te doen met de VN. Het platform verstrekt informatie, helpt bedrijven connecties te leggen en organiseert sparringsessies.
- 3) Toegang tot een portaal m.b.t. wereldwijde kansen voor Finse bedrijven (DevelopmentAid). Deze service van het Finse ministerie van Buitenlandse Zaken, Business Finland en Finnpartnership is op maat gemaakt voor Finse bedrijven en organisaties die willen uitbreiden naar internationale markten, financieringsmogelijkheden willen veiligstellen of belangrijke partnerschappen willen aangaan om groei op de wereldmarkt te ondersteunen. Het platform bevat onder meer het volgende:
 - a. Uitgebreide informatie over internationale aanbestedingen en subsidies
 - b. Inzicht in donoren en organisatoren van aanbestedingen
 - c. Toegang tot potentiële zakenpartners in verschillende sectoren

¹⁴⁴ <https://www.team-finland.fi/en>

¹⁴⁵ <https://finnpartnership.fi/en/>

¹⁴⁶ <https://www.businessfinland.fi/49c274/globalassets/finnish-customers/02-build-your-network/developing-markets/devplat-funding-model-march-2025.pdf>

¹⁴ De Europese staatssteunregeling volgens de welke een bedrijf in totaal niet meer dan 300.000 euro, vanuit alle financieringsbronnen die onder deze regeling vallen samen, mag ontvangen over drie jaar.

d. Internationale financiële instellingen

- 4) Het Developing Markets Platform ondersteunt ook Finse bedrijven met marktinformatie en netwerken voor inkoop- en investeringsmogelijkheden van internationale financiële instellingen (IFI's) zoals de Wereldbankgroep, regionale ontwikkelingsbanken en de EU.

Er is nog geen evaluatie van het Developing Markets Platform beschikbaar. De impact ervan zowel voor de deelnemende Finse bedrijven als voor de lage- en middeninkomenslanden waar ze zich in het kader van het platform op richten is daardoor niet precies gekend.

Samenvattend: het principe achter het Finse Developing Markets Platform is het koppelen van oplossen van globale uitdagingen via innovatie, aan Finse bedrijven toegang geven tot groeimarkten in lage- en middeninkomenslanden. Centraal staat een complementair financieringsmodel dat O&O-middelen verbindt met ontwikkelingsfinanciering. Daarnaast ondersteunt het platform bedrijven via matchmaking met de VN, toegang tot internationale aanbestedingen en partnerschappen, en marktinformatie over opportuniteiten bij internationale financiële instellingen.

4.3. Impact Licensing Initiative

Voor de transfer, adaptatie en implementatie van nieuwe en bestaande technologieën, afkomstig van universiteiten, spin-offs, kmo's of grote bedrijven, naar minder ontwikkelde, opkomende markten kan het Impact Licensing Initiative¹⁴⁸ (ILI) interessant zijn. Dat is een van oorsprong Vlaams initiatief dat wereldwijd pionierend is. ILI is een VZW die in 2019 is opgestart in Leuven. Impact licensing is een tijdsgebonden toestemming die door een technologiehouder wordt verleend om een IP, een technologie, een product of een dienst tegen voorkeursvoorwaarden op een vooraf bepaalde markt te brengen voor het creëren van bepaalde maatschappelijke waarde. Hierbij kan de technologiehouder nog steeds financiële winst (cf. de *license fee*) maken, maar de 'winst' ligt voornamelijk in: 1) frugale innovatie waarbij de nieuwe kennis en data die worden genereerd door aanpassing van de technologie worden gedeeld met de technologie-eigenaar, 2) risicoreductie door een vraaggedreven aanpak en hogere aantrekking van investeringskapitaal voor groeimarkten, 3) *soft power* voor het openen van nieuwe markten voor bestaande O&O-resultaten. Impact licensing is een instrument om economische en maatschappelijke valorisatie aan elkaar te verbinden. Het boort het onbenut potentieel van bestaande kennis aan voor het aanpakken van maatschappelijke uitdagingen en verankert tegelijkertijd de waardecreatie in Vlaanderen en Europa.

De huidige focus van ILI ligt op minder ontwikkelde opkomende markten, zoals o.m. de lage- en middeninkomenslanden (LMIC's), met bijzondere aandacht voor Sub-Sahara-Afrika en de minst ontwikkelde landen (Least Developed Countries, LDC's), omdat de grootste maatschappelijke noden daar liggen. ILI werkt echter zonder vastomlijnde focuslanden en is flexibel inzetbaar om duurzame technologieoverdracht mogelijk te maken naar de verschillende landen. Tegelijk hoeft impact licensing zich niet te beperken tot technologieoverdracht naar lage- en middeninkomenslanden. Het model is ook

¹⁴⁸ <https://impactlicensing.eu/>

toepasbaar op maatschappelijke markten binnen Vlaanderen en Europa, zoals de sociale economie, sociale huisvesting en aanverwante sectoren.

Het Impact Licensing Initiative zet momenteel een Europees Netwerk van Tech Transfer Facilities for Impact (TT4I's) op, gecoördineerd vanuit Vlaanderen, waarbij TTO's, onderzoeksinstituten, ngo's, innovatiecentra, bedrijven of stichtingen als neutrale tussenpartij optreden voor het screenen van technologieën en het onderhandelen van impactlicenties in hun eigen innovatie-ecosysteem. Deze 'Tech Transfer Facilities for Impact (TT4I)' screenen de IP-portfolio van kleine en grote bedrijven en universiteiten vanuit impact. Hiertoe werden gedurende de afgelopen jaren tools ontwikkeld en gevalideerd voor de ondersteuning van deze organisaties. Vele realiseren zich het potentieel niet dat hun technologie kan hebben voor de creatie van sociale en/of milieu-impact. Voor de identificatie en selectie van technologieën (maar het kan ook gaan over methodologieën, kennis, applicaties, software of data), wordt er gebruik gemaakt van de *technology needs assessments* uitgevoerd door o.m. de UN Technology Bank for the Least Developed Countries¹⁴⁹ (UNTB/LDC). ILI ondertekende een formeel samenwerkingsakkoord met de UNTB/LDC, een organisatie die zich richt op de transformatie van de armste landen ter wereld door middel van wetenschap, technologie en innovatie en de technologienoden per land identificeert.

Eveneens zet ILI momenteel een onafhankelijk Europees instituut op als referentie-organisatie voor impact licensing, dat tegelijkertijd de werking van het netwerk voor TT4I's zal ondersteunen en als certificatieorgaan voor *impact licensing agreements* kan optreden. ILI ontwikkelde hiertoe een standaard voor impactlicenties, waarbij de geaccrediteerde TT4I's impactlicenties kunnen laten scoren op basis van de *impact licensing principles*. Deze certificering is een maat voor het potentieel tot de creatie van impact die in de *impact licensing agreements* vervat zit.

Wanneer ILI een goed en schaalbaar bedrijfsmodel ziet, zet het samen met de Impact Licensing Studio nieuwe bedrijven (*impact ventures*) op die de technologie verder licentieert naar organisaties en bedrijven in partnerlanden in het Zuiden om *local ownership*, capaciteitsontwikkeling, en distributie te verzekeren. Dikwijls is het nodig bestaande toepassingen aan te passen en/of te verbeteren alvorens ze kunnen worden ingezet in de LMIC-markt (cf. frugale innovatie).

Drie jaar geleden heeft ILI zijn eerste bedrijven opgezet. In totaal zijn het er nu vier, een vijfde is onderweg. COOSHA¹⁵⁰ en IKIC¹⁵¹ (I Keep It Cool) zijn twee voorbeelden. COOSHA brengt toepassingen voor koken en koelen met innovatieve waterstofpanelen op de markt. IKIC levert koelketenoplossingen aan gebieden met beperkte middelen over de hele wereld. Het zijn Vlaamse bedrijven, maar ze maken partnerschappen met franchises in verschillende landen, die dan distributierechten krijgen. Soms moet een hele sector en ecosysteem ontwikkeld worden. Een moeilijkheid waarmee men wordt geconfronteerd, is om innovatiesubsidies van VLAIO te ontvangen voor projecten voor toepassingen buiten België. In het

¹⁴⁹ <https://www.un.org/technologybank/>

¹⁵⁰ <https://coosha.org/>

¹⁵¹ <https://ikic.cool/>

voorbeeld van IKIC zijn er verschillende technologieën en instellingen gebundeld. Een TTO kan zo iets niet. Dat is nog een reden om een neutrale tussenpartij in te schakelen.

ILI is erkend door de FOD internationale samenwerking en wordt gefinancierd door de Belgische overheid. Het ontvangt ook Vlaamse middelen uit ontwikkelingssamenwerking. Als deel van de EU-IP-roadmap coördineert ILI eveneens een Horizon Europe CSA project om ILI op te schalen en aanbevelingen te geven aan de EC voor het inzetten van impact licensing in het Horizon Europe kaderprogramma.

Box 3: Ideeën van ILI zelf over wat de Vlaamse overheid kan doen om het initiatief te helpen schalen

- Een kapitaalbreng d.m.v. investeringskapitaal in een *blended finance*-fonds dat duurzame technologieoverdracht naar LMIC-landen ondersteunt en toelaat om 6 tot 8 bedrijven op te starten op basis van *impact licensed technologies*;
- Financiering van een Impact IP-pool met Vlaamse technologieën gericht op de SDG's. Een investering over een periode van 2 à 3 jaar zou het mogelijk maken om 18 sleuteltechnologieën van Vlaamse bedrijven en kennisinstellingen te identificeren, te analyseren op haalbaarheid en te onderhandelen over impactlicenties;
- Een werkgroep binnen VLAIO en het Departement WEWIS rond Impact Licensing als strategie voor maatschappelijke valorisatie. Deze werkgroep zou kunnen onderzoeken hoe het model structureel ingebed kan worden in het Vlaamse ondersteuningsinstrumentarium;
- Financiering vanuit Vlaamse ontwikkelingssamenwerking voor pilootprojecten met Vlaamse technologieën;
- De organisatie van een event en andere outreachactiviteiten gericht op Vlaamse bedrijven om impact licensing als beleidsinstrument bekend te maken en te verankeren.
- Een soort '*social impact officer*' aan de verschillende onderzoeksinstituten kan nuttig zijn. De TTO's hebben nu vaak een beperkt zicht op de totale technologie van een instelling. Ze moet misschien rechtstreeks in de departementen gehaald worden?

Samenvattend: het Impact Licensing Initiative (ILI) is een van oorsprong Vlaams initiatief dat sinds 2019 inzet op impact licensing: het tijdelijk en onder specifieke voorwaarden inzetten van technologie om maatschappelijke waarde te creëren. Het model combineert economische en sociale valorisatie, waarbij technologiehouders wel winst maken, maar ook leren en bijdragen aan nieuwe markten. ILI focust vooral op lage- en middeninkomenslanden, met nadruk op Sub-Sahara-Afrika, zonder zich tot vaste landen te beperken, en past het model ook toe binnen Europa. Als neutrale tussenpartij detecteert ILI onbenut potentieel in IP-portefeuilles en helpt het nieuwe bedrijven opzetten rond aangepaste toepassingen voor deze markten. Het initiatief wordt ondersteund door de Belgische overheid en EU-programma's, en wil verder opschalen via o.m. een Europees netwerk van gelijkaardige organisaties.

BIJLAGE 1: OFFICIËLE ONTWIKKELINGSHULP

1. Wat is officiële ontwikkelingshulp (Official Development Assistance, ODA)?

Officiële ontwikkelingshulp (Official Development Assistance, ODA) is financiële overheidssteun voor de economische ontwikkeling en het welzijn van ontwikkelingslanden.¹⁵² Officiële ontwikkelingshulp is de belangrijkste financieringsbron voor ontwikkelingshulp sinds de goedkeuring ervan door de Commissie voor Ontwikkelingsbijstand (*Development Assistance Committee*, DAC) van de OESO in 1969. Naast het feit dat de hulp moet afkomstig zijn uit overheidsgelden (*Official*), als hoofddoelstelling economische en sociale ontwikkeling moet hebben (*Development*), en hulp moet zijn (*Assistance*), en bijvoorbeeld geen commerciële transactie aan marktvoorwaarden, zijn er nog andere afspraken en verduidelijkingen voor wat geldt als officiële ontwikkelingshulp¹⁵³:

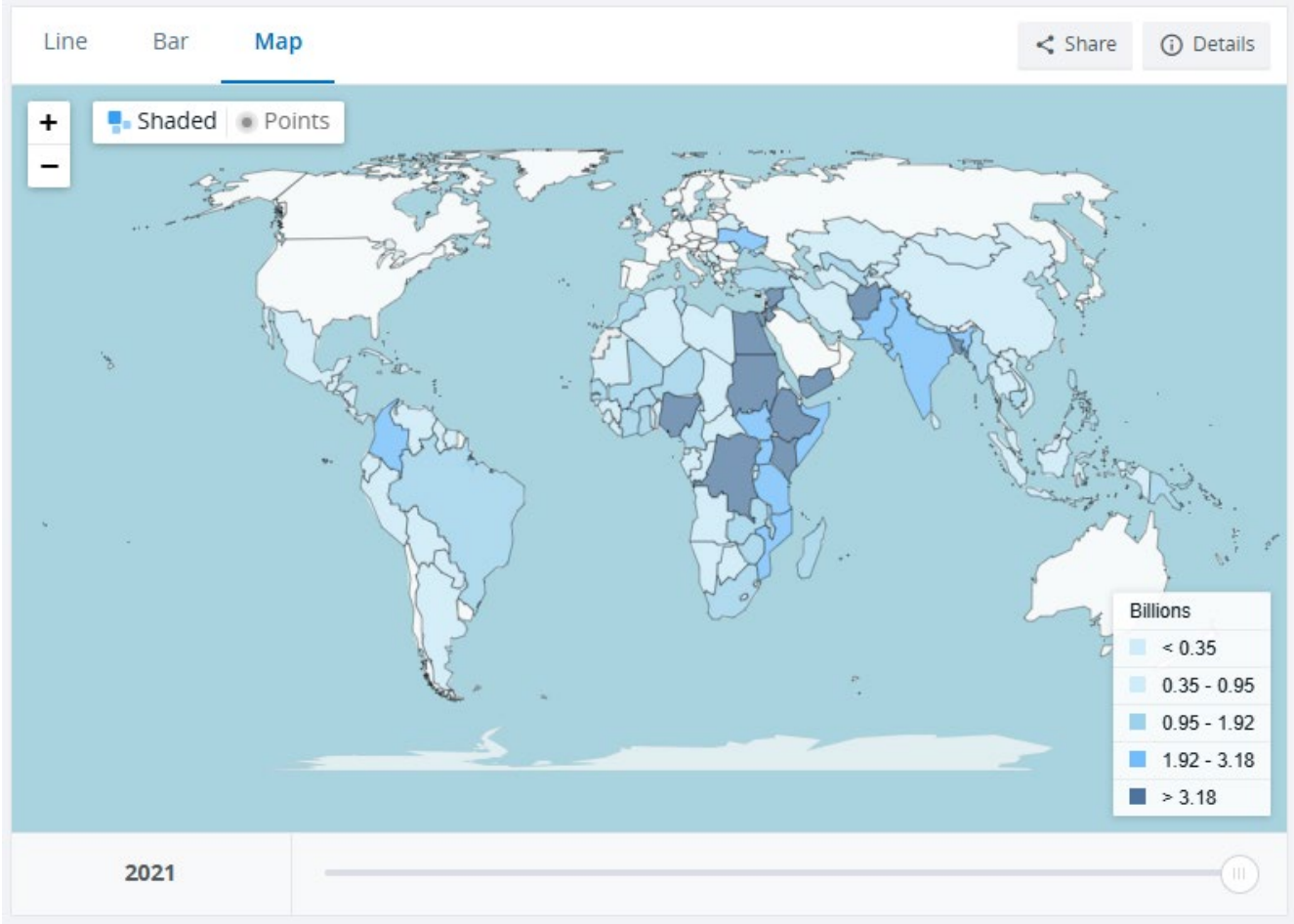
- 1) De middelen zijn voorbehouden voor lage- en middeninkomenslanden.
Alleen landen en gebieden die zijn opgenomen in de lijst van ODA-ontvangers, opgemaakt door de Commissie voor Ontwikkelingsbijstand van de OESO, komen in aanmerking. Dit zijn alle lage- en middeninkomenslanden zoals gedefinieerd door de Wereldbank (zie hoger). Landen worden van de lijst verwijderd (*graduates*) nadat ze gedurende drie opeenvolgende jaren als hoge-inkomensland zijn geclassificeerd. Het doel is wel om de schaarse ODA-middelen naar de meest behoeftige landen te leiden.
Als aanvulling op de lijst van ODA-ontvangers houdt de DAC de lijst bij van internationale organisaties die in aanmerking komen voor ODA, waaraan (ongeoormerkte) bijdragen uit de kernbegroting geheel of gedeeltelijk als ODA kunnen worden gemeld.
- 2) ODA-financiering moet concessioneel zijn (onder gunstvoorwaarden gebeuren)
ODA-transacties moeten een concessioneel karakter hebben. In DAC-statistieken betekent dit voor overheidsleningen een minimum schenkingselement, dat varieert afhankelijk van de inkomenscategorie van het ontvangende land. Hoe lager de inkomenscategorie, hoe hoger de concessionaliteitsvereisten.
- 3) De grenzen van de ODA zijn duidelijk afgebakend op veel gebieden
De ODA moet worden verstrekt voor een primair ontwikkelingsdoel. Om te zorgen voor een uniforme, consistente statistische rapportering en een gemeenschappelijke interpretatie van wat 'hoofdzakelijk ontwikkelingsgericht' is, zijn op bepaalde gebieden gedetailleerde ODA-rapportageregels ontwikkeld. Recente voorbeelden zijn de verduidelijkingen over de vraag of activiteiten in verband met COVID-19, migratie of vrede en veiligheid in aanmerking komen voor ODA. DAC-leden kunnen de kosten voor hulp aan vluchtelingen binnen hun grenzen meetellen als ODA.

¹⁵² <https://www.fdfa.be/nl/duurzame-ontwikkeling/oda>

¹⁵³ <https://www.oecd.org/en/topics/oda-eligibility-and-conditions.html>

Data over ontvangen ODA-middelen per land zijn beschikbaar op de website van de Wereldbank (Figuur 11).

Figuur 11: Overzicht van bedragen die landen wereldwijd aan ODA ontvingen in 2021 (US dollar)



Bron: <https://data.worldbank.org/indicator/DT.ODA.ALLD.CD?locations=ZG&view=map>

2. Gebonden vs. ongebonden hulp

De DAC Recommendation on Untying Official Development Assistance (ODA)¹⁵⁴ is een richtlijn van het Development Assistance Committee (DAC) van de OESO, die tot doel heeft de effectiviteit van ontwikkelingshulp te vergroten door deze los te koppelen van commerciële belangen van donorlanden. De aanbeveling, oorspronkelijk aangenomen in 2001 en later uitgebreid, moedigt donorlanden aan om hun bilaterale ODA niet te 'binden' aan het gebruik van goederen en diensten uit hun land (*tied aid*, gebonden hulp). Door hulp 'los te koppelen' (*untied aid*, ongebonden hulp), krijgen ontvangende landen meer vrijheid om zelf te kiezen van wie ze goederen en diensten aankopen, wat leidt tot lagere kosten, meer transparantie en betere ontwikkelingsresultaten. In Vlaanderen bepaalt artikel 5 van het kaderdecreet ontwikkelingssamenwerking¹⁵⁵ dat Vlaamse ODA-middelen ongebonden moeten zijn, dus "vrij van enige verplichting tot besteding in goederen of diensten uit Vlaanderen".

3. Internationale afspraken over % bnp voor officiële ontwikkelingshulp en verdeling voor België

Sinds 1970 is er onder de DAC-donorlanden van de OESO de afspraak om 0,7% van hun bnp te besteden aan ODA. België zat in 2024, voor de aangekondigde besparingsmaatregelen (zie verder), aan 0,48%, in 2025 was dat nog 0,37%¹⁵⁶. Slechts een paar procent van de Belgische officiële ontwikkelingshulp komt van het Vlaamse niveau. In 2024 ging het concreet over 59,4 miljoen euro aan Vlaamse middelen, in 2025 over 43,0 miljoen euro.¹⁵⁷ Ca. de helft van de Vlaamse ODA wordt gecoördineerd door het Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken (DKBUZA). De rest komt van departementen zoals Onderwijs en Vorming en Werk, Economie, Wetenschap, Innovatie en Sociale Economie (WEWIS) en Omgeving. Voor Vlaanderen zijn alle details over de budgetten online beschikbaar op de website van DKBUZA.¹⁵⁸ De ODA-middelen overlappen deels met O&O-middelen. Er is ook overlap met middelen die klimaataanrekenbaar zijn, bijvoorbeeld een deel van de middelen voor het Vlaams Internationaal Klimaatactie Plan (VIKAP, zie Analyserapport). Het is de federale overheid die voor België gegevens doorgeeft aan de OESO.

4. Besparingen officiële ontwikkelingshulp in Vlaanderen en internationaal en een veranderende context

Vlaams minister-president en minister van economie, innovatie en industrie, Matthias Diependaele, ook bevoegd voor ontwikkelingssamenwerking, kondigde in november 2024 aan dat Vlaanderen op de totale begroting van 22 miljoen euro voor ontwikkelingssamenwerking, dat is het bedrag dat wordt gecoördineerd door het departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken (DKBUZA), vanaf 2025 2 miljoen

¹⁵⁴ Co-pilot op basis van <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/oda-standards/untied-aid.html> en <https://one.oecd.org/document/DCD/DAC%282022%2934/FINAL/en/pdf>

¹⁵⁵ <https://codex.vlaanderen.be/portals/codex/documenten/1016071.html>

¹⁵⁶ <https://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/official-development-assistance-oda.html>

¹⁵⁷ <https://www.vlaanderen.be/statistiek-vlaanderen/ontwikkelingssamenwerking/officiële-ontwikkelingshulp-oda>

¹⁵⁸ <https://www.fdfa.be/nl/duurzame-ontwikkeling/oda>

euro zou besparen.¹⁵⁹ In de begrotingsopmaak voor 2026¹⁶⁰ werd echter bijgesteld dat vanaf 2026 de volledige werking met de partnerlanden wordt stopgezet – er was 5 miljoen euro per partnerland per jaar voorzien gedurende 5 jaar. Er blijft enkel nog een klein restbedrag over voor noodhulp en hulp voor gerichte, duurzame projecten van multilaterale organisaties. In het federale budget voor ontwikkelingssamenwerking wordt ook geknipt: volgens de begrotingstabellen bij het federale regeerakkoord in 2025 al 106 miljoen euro uit het jaarlijkse budget van 1,2 miljard euro (de totale ODA van België is ongeveer dubbel zo groot), in 2026 212 miljoen en vanaf 2027 318 miljoen per jaar, goed voor een besparing van ca. 25 procent.¹⁶¹ VLIRUOS (voluit Vlaamse Interuniversitaire Raad “Universitaire Ontwikkelingssamenwerking”, zie hoger) krijgt bijvoorbeeld een groot deel van zijn middelen van de federale overheid en staat nu voor forse besparingen.

Besparingen op ODA zijn een globale trend. Sowieso haalden al slechts een handvol landen, vooral Scandinavische, het afgesproken percentage van 0,7% (of meer). In 2025 waren dat Noorwegen, Luxemburg, Zweden, en Denemarken.¹⁶² In absolute termen besteedde de VS, met ca. 1 miljard dollar, in 2024 het meeste aan ODA. Dat vertegenwoordigt echter slechts 0,22% van het bbp van de VS. Onder de regering Trump gebeuren er forse besparingen, met een ontmanteling van het USAID-programma. Binnen de middelen voor ODA is er ook een verschuiving van middelen weg van het Globale Zuiden, naar Oekraïne.

Zowel in Vlaanderen als internationaal zijn er oproepen om de besparingen op ontwikkelingshulp terug te draaien omdat het schadelijk is op verschillende punten, waaronder voor de handelsbetrekkingen en de economie.¹⁶³

Wereldwijd verschuift het paradigma meer naar wederzijds voordeel, dan zijn niet alleen de middelen gelabeld als ontwikkelingshulp relevant. Het land dat wellicht nog het meest het nieuwe paradigma belichaamt is China¹⁶⁴. Dat doet op een heel andere manier aan ontwikkelingshulp dan westerse landen, een manier die minder transparant is, waar er meer geld wordt geleend dan geschonken, die meer infrastructuurgericht is en meer geopolitiek verweven is dan klassieke Westerse ontwikkelingshulp. China is ook geen DAC-donorland. Het ‘Belt and Road Initiative (BRI)’, dat in 2013 werd aangekondigd, is meest kenmerkend voor de Chinese manier van werken.

¹⁵⁹ <https://www.standaard.be/politiek/na-mogelijke-halvering-federaal-budget-snoeit-ook-vlaanderen-in-ontwikkelingshulp/40796865.html>

¹⁶⁰ Vlaams Parlement (2025). Beleids- en begrotingstoelichting Ondersteuning Vlaamse Regering, Rampenschade, Buitenlands Beleid, Ontwikkelingssamenwerking en Internationaal Ondernemen Begroting 2026. <https://www.vlaamsparlement.be/nl/parlementaire-documenten/parlementaire-initiatieven/1959455>

¹⁶¹ <https://www.standaard.be/binnenland/regering-de-wever-schrapt-kwart-van-geld-voor-ontwikkelingssamenwerking-sector-geschokt-dit-gaan-we-moeten-terugbetalen/40253369.html>

¹⁶² <https://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/official-development-assistance-oda.html>

¹⁶³ <https://investinternational.nl/nl/opinieartikel/ceo-column-stop-met-het-korten-op-ontwikkelingshulp-het-schaadt-onze-economie-en-handelsbetrekkingen/#:~:text=Investeringen%20in%20opkomende%20economie%C3%ABn%20zijn,Geesteranus%2C%20CEO%20van%20Invest%20International>

¹⁶⁴ Center for Global Development (2020). China's Foreign Aid: A Primer for Recipient Countries, Donors, and Aid Provider <https://www.cgdev.org/sites/default/files/chinas-foreign-aid-primer-recipient-countries-donors-and-aid-providers.pdf>

BIJLAGE 2: RELATIES HOGER ONDERWIJS VLAANDEREN-AFRIKA

Tabel 6: Uitgaande mobiliteit van Vlaamse studenten naar Afrika (Academiejaar 2023-2024)

Land	Hogescholen	Universiteiten	Totaal
Zuid-Afrika	152	76	228
Oeganda	74	20	94
Tanzania (Verenigde Republiek)	59	30	89
Rwanda	67	21	88
Kenia	30	32	62
Gambia	50	1	51
Marokko	29	8	37
Egypte	2	31	33
Ghana	26	6	32
Zambia	21	6	27
Senegal	19	1	20
Malawi	11	7	18
Madagaskar	7	4	11
Mozambique	0	11	11
Benin (Volksrepubliek)	5	4	9
Congo (Kinshasa; ex-Zaire)	3	4	7
Réunion	6	1	7
Ethiopië	0	6	6
Kameroen	5	0	5
Togo	5	0	5
Nigeria	4	0	4
Tunesië	0	3	3
Burundi	0	2	2
Congo (Brazzaville)	2	0	2
Zimbabwe	1	1	2
Liberia	0	1	1
Namibië	0	1	1
Totaal	578	277	855

Bron: Departement Onderwijs

*Tabel 7: Inkomende mobiliteit van Afrikaanse studenten naar Vlaanderen (Academiejaar 2023-2024)
(aantal inschrijvingen, op basis nationaliteit)*

	Initiële opleidingen (2)			Overige opleidingen (3)			Totaal		
	M	V	T	M	V	T	M	V	T
Land									
Ethiopië	56	21	77	299	92	391	355	113	468
Marokko	170	146	316	51	40	91	221	186	407
Kameroen	147	128	275	50	48	98	197	176	373
Nigeria	162	95	257	60	35	95	222	130	352
Egypte	109	45	154	112	47	159	221	92	313
Congo (Democratische Republiek)	69	73	142	102	22	124	171	95	266
Kenia	40	63	103	75	77	152	115	140	255
Ghana	95	65	160	37	12	49	132	77	209
Zuid-Afrika	37	50	87	54	64	118	91	114	205
Oeganda	28	36	64	69	50	119	97	86	183
Tanzania	13	25	38	48	37	85	61	62	123
Tunesië	27	12	39	22	48	70	49	60	109
Rwanda	39	27	66	18	16	34	57	43	100
Algerije	15	17	32	20	16	36	35	33	68
Zimbabwe	12	21	33	9	11	20	21	32	53
Mozambique	18	13	31	4	7	11	22	20	42
Angola	14	24	38	1	1	2	15	25	40
Somalië	16	18	34	1	3	4	17	21	38
Benin	4	2	6	10	8	18	14	10	24
Burkina Faso	3	2	5	10	6	16	13	8	21
Soedan	5	2	7	7	7	14	12	9	21
Andere Afrikaanse landen	68	57	125	85	31	116	153	88	241
Totaal	1.142	940	2.082	1.137	671	1.808	2.279	1.611	3.890

(1) Het betreft inschrijvingen van studenten met een diplomacontract en dit in een instelling van het hoger onderwijs in het huidige academiejaar. Een student kan meerdere inschrijvingen hebben.

(2) Graduat, professioneel en academisch gerichte bachelor, master na professioneel gerichte bachelor en master. Zie ook toelichting over het hoger onderwijs.

(3) Bachelor na bachelor, master na master, voorbereidingsprogramma, schakelprogramma, academische graad van doctor, doctoraatsopleidingen. Zie ook toelichting over het hoger onderwijs.

Bron: Statistisch Jaarboek van het Vlaamse Onderwijs 2023-2024,

<https://onderwijs.vlaanderen.be/nl/onderwijsstatistieken/statistisch-jaarboek/statistisch-jaarboek-van-het-vlaams-onderwijs-2023-2024>

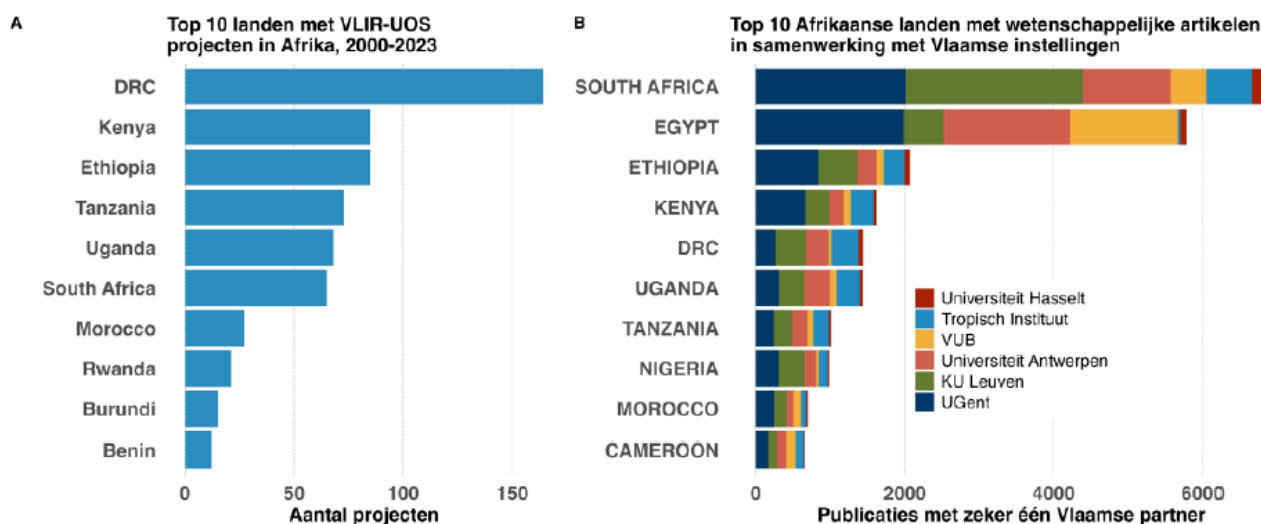
Tabel 8: Aantal samenwerkingsverbanden tussen Vlaamse en Afrikaanse Hoger Onderwijsinstellingen, totalen per land

Land	Aantal akkoorden
South Africa	175
Uganda	45
Kenya	36
Ghana	28
Morocco	23
Ethiopia	22
Rwanda	18
Democratic Republic of the Congo	16
Egypt	9
Senegal	7
Benin	6
Madagascar	4
Malawi	4
Mozambique	4
Réunion	4
Botswana	3
Gambia	3
Guinea	3
Tunisia	3
Zambia	3
Burundi	2
Cameroon	2
Nigeria	2
Seychelles	2
Lesotho	1
Mali	1
Zimbabwe	1

De verschillende types akkoorden zijn hier opgeteld. Kan gaan om akkoorden tussen volledige instellingen of specifieke opleidingen, faculteiten enz. Een zelfde Afrikaanse instelling is vaak meerdere keren opgenomen in de tellingen.

Bron: VLUHR

Figuur 12: A. VLIRUOS projecten in Afrika voor de periode 2000-2023. B. Wetenschappelijke samenwerking tussen Afrikaanse landen en Vlaamse onderzoekers.



Bron: Huyse et al. (2025) Op basis van VLIRUOS database en Clarivate Incites, 2010-2024

BIBLIOGRAFIE

African Union (2024). Science, Technology and Innovation Strategy for Africa (STISA 2034).
<https://www.nepad.org/publication/science-technology-and-innovation-strategy-africa-stisa-2034>

Africarena (2026). The State of Tech in Africa. <https://www.africarena.com/state-of-tech-in-africa-report-2026>

Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers (2025). Wetsontwerp houdende de Algemene uitgavenbegroting voor het begrotingsjaar 2025. Advies over sectie 14 – FOD Buitenlandse Zaken, Buitenlandse handel en Ontwikkelingssamenwerking (partim: Buitenlandse Zaken, Europese Zaken en Ontwikkelingssamenwerking. <https://www.lachambre.be/FLWB/PDF/56/0854/56K0854027.pdf>

Belgische Kamer van Volksvertegenwoordigers (2026). Beleidsnota. Buitenlandse Zaken, Europese Zaken en Ontwikkelingssamenwerking. <https://diplomatie.belgium.be/nl/over-ons/ministers/minister-maxime-prevot>

Center for Global Development (2020). China's Foreign Aid: A Primer for Recipient Countries, Donors, and Aid Provider <https://www.cgdev.org/sites/default/files/chinas-foreign-aid-primer-recipient-countries-donors-and-aid-providers.pdf>

Credendo, in samenwerking met Trends (2025). Tiende Exportbarometer: terugschakelen naar markten dichterbij huis. <https://credendo.com/nl/knowledge-hub/tiende-exportbarometer-terugschakelen-naar-markten-dichterbij-huis>

Cruz, M. (ed). (2025). Digital Opportunities in African Businesses. World Bank Group.
<https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/cadfc37b-e2ff-4ff9-a79b-b8b7245a296c>

De Cannière, L. (2024). Afrika: een gedroomde toekomst. Pelckmans.

Dentons (2024): From Riches to Returns. Foreign Direct Investment in Africa.
<https://www.dentons.com/en/insights/articles/2024/december/19/from-riches-to-returns-foreign-direct-investment-in-africa>

D66, VVD en CDA (2026). Coalitieakkoord 2026-2030. 'Aan de slag, Bouwen aan een beter Nederland'.
<https://www.kabinetsformatie2025.nl/documenten/2026/01/30/aan-de-slag---coalitieakkoord-2026-2030>

DGD (2025). Jaarverslag 2024. <https://diplomatie.belgium.be/nl/beleid/ontwikkelingssamenwerking-en-humanitaire-hulp/wie-zijn-we/jaarverslagen>

Enabel (2025). De toekomst is nu. Activiteitenverslag 2024-2025.
https://www.enabel.be/app/uploads/2025/05/Enabel_Activiteitenverslag_2024_25.pdf

<https://stories.enabel.be/activiteitenverslag-2025->

VARIO (2021). De SDG's – opportuniteiten voor Vlaamse ondernemingen. Advies 20.
<https://www.vario.be/nl/adviezen-rapporten/de-sdgs-opportuniteiten-voor-vlaamse-ondernemingen>

Vercruyssen, S. (2026). De eeuw van Afrika. Borgerhoff en Lambers.

VITO (2025). Success factors in VITOs African research & program collaborations. Presentatie op evenement 'Flanders: a gateway to Africa', 28 januari 2025. <https://www.fdfa.be/en/flanders-a-gateway-to-africa-event-28-january-2025-porthouse-antwerp>

Vlaams Parlement (2025). Beleids- en begrotingstoelichting Ondersteuning Vlaamse Regering, Rampenschade, Buitenlands Beleid, Ontwikkelingssamenwerking en Internationaal Ondernemen Begroting 2026. <https://www.vlaamsparlement.be/nl/parlementaire-documenten/parlementaire-initiatieven/1959455>

Vlaamse Regering (2023). Vlaanderen. Marokko. Landenstrategienota voor internationale samenwerking 2024-2028. Het versterken van de transitie naar de groene economie als motor van inclusieve en duurzame ontwikkeling in Marokko. <https://www.fdfa.be/nl/landenstrategienota-vlaanderen-marokko-2024-2028>

Vlaamse Regering (2024). Vlaams Regeerakkoord 2024-2029. Samen werken aan een warm en welvarend Vlaanderen. <https://publicaties.vlaanderen.be/view-file/69476>

Vlaamse Regering (2026). Ooststrategie van de Vlaamse Regering: Vlaanderen en de Europese Oostgrens – Partners voor Wederopbouw, Weerbaarheid en Welvaart <https://www.vlaanderen.be/vlaamse-regering/beslissingen-van-de-vlaamse-regering/ooststrategie-vlaamse-regering-vlaanderen-en-de-europese-oostgrens-partners-voor-wederopbouw-weerbaarheid-en-welvaart>

VNO-NCW, MKB Nederland (2019). Afrikastrategie Nederlandse bedrijfsleven. https://www.vno-ncw.nl/sites/default/files/2611_brochure_afrikastrategie_webversie.pdf

////////////////////////////////////

GERAADPLEEGDE EXPERTEN EN ACTOREN

Ann Bogman (Departement WEWIS)
Wouter Bousman (ITG)
Julie Bynens (DKBUZA)
Hans Cami (Jan De Nul)
Roy Campe (CMB.TECH)
Melanie Carbonelle (Vives)
Joeri Colson (Finexpo)
Claudia Corthout (VLUHR)
Jef Daeninck (Flanders Investment & Trade)
Silvie Daniels (Impact Licensing Initiative)
Loïc De Cannière (Incofin, auteur boek 'Afrika – Een gedroomde toekomst' (2024))
Koen Dekeyser (ECDPM)
Koen De Koster (VLIRUOS)
Flore De Pauw (DKBUZA)
Patrick Develtere (KU Leuven)
Daniel Feremans (Belfius)
Mario Flamée (Belfius)
Nathalie Francken (Wereldbank)
Dieter Goossens (VLAIO)
Lien Grauwet (Vives)
Frank Heemskerk (POPO)
Frédéric Henrard (FOD Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking)
Sylvia Hoens (VLIRUOS)
Huib Huyse (KU Leuven)
Luna Janssen (Departement Onderwijs en Vorming)
Kirezi Kanobana (VLAIO)
Kiira Karkkainen (Developing Markets Platform, Finland)
Renilde Knevels (VLUHR en VLHORA)
Geert Laporte (ECDPM)
Johan Malin (Flanders Investment & Trade)
Johan Moyersoen (Impact Licensing Initiative)
Jolien Ovaere (Wereldbank)
Maarten Pelgrims (VITO)
Steven Poppe (Deme)
Tim Roosen (ITG)
Steven Serneels (Impact Finance Belgium)
Sander Spanoghe (DKBUZA)
Erik Stam (Universiteit Utrecht, Nederland)
Luc Strybol (Flanders Investment & Trade)
Tine Ternest (VIVES)
Dirk Terweduwe (Credendo)
Debbie Thys (Close The Gap)

Özge Tunçalp (ITG)
Ann Van den Cruyce (Departement WEWIS)
Olivier Vanden Eynde (Close The Gap)
Geert Vandenhoeck (Umicore)
Dietrich Van der Weken (G-STIC/VITO, VIKAP)
Arnaud Van Laere (FOD Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking)
Luc Van Looveren (VOKA)
Edwin van Veenhuizen (Invest International, Nederland)
Jean Van Wetter (Enabel)
Kristien Verbrugghen (VLIRUOS)
Annelies Verdoolaege (Afrikaplatform, Universiteit Gent)
Jorg Vereecke (DKBUZA)
Ann Verlinden (ITG)
Kristof Waterschoot (Port of Antwerp Bruges)

Verdere input via Sessie CIFAL/VOKA rondom SDG 17: Hoe waardevolle projecten in het Globale Zuiden opzetten? (Brussel, 21 april 2026) en ronde tafel rond Afrika van Flanders Investment & Trade voor bedrijven (Brussel, 26 april 2026).

Dit advies is voorbereid door de VARIO-staf.

Veerle Linseele
Danielle Raspoet

VARIO

Vlaamse Adviesraad voor
Innoveren & Ondernemen



Vlaanderen
is ambitieus

VARIO

Vlaamse Adviesraad voor
Innoveren & Ondernemen



Vlaanderen
is ambitieus

Vlaamse Adviesraad voor Innoveren en Ondernemen

Simon Bolivarlaan 17 – bus 345

1000 Brussel

+32 (0)2 553 24 40

vario@vlaanderen.be

www.vario.be