De Standaard

DE GROTE MARKT VAN AFRIKA

Drempelvrees om te investeren in Afrika blijft groot

Vier van de tien snelst groeiende economieën ter wereld lagen vorig jaar in Afrika. Een steeds grotere middenklasse wil er nieuwe producten en technologie. Toch blijft de drempelvrees voor Europese bedrijven groot. 'Blijkbaar laten we de markt daar liever aan Chinese investeerders.'

Filip Michiels, foto's Fred Debrock

De Standaard Weekblad 14/7/2018 - http://www.standaard.be/cnt/dmf20180713_03612273

Thermote & Vanhalst werkt mee aan het Belgische project rond circulaire migratie voor Afrikaanse hoger geschoolden

Opmerkelijke citaten

- 'In Afrika ontstaat een echte middenklasse, met honger naar betere producten, duurdere machines en nieuwe consumptiegoederen. Blijkbaar laat Europa de markt daar liever aan Chinese investeerders'.
- 'Elk jaar studeren honderdduizenden universitairen af, die het helemaal hebben gehad met de paternalistische projectaanpak van het Westen'
- 'In tijden van slabakkende groei in Europa en de VS moet Afrika op termijn soelaas brengen'.
- 'Essentieel in de Afrika-strategie is de keuze voor lokale expertise. Waar mogelijk werven we ter plekke hoogopgeleiden aan en werken we in partnerships met lokale bedrijven'.
- 'Vroeger haalden buitenlandse bedrijven de grondstoffen uit Afrika weg om ze in het buitenland tot afgewerkte producten te verwerken en vervolgens opnieuw te verkopen aan de Afrikanen. Een bedrijf als Renault produceert nu ter plekke voor de Afrikaanse markt".
- 'Vroeger kregen wij vragen vanuit de Afrikaanse markt, vandaag moeten we zelf op die markt afstappen: als we geen tandje bijsteken, is het te laat'.
- 'Anders dan breed wordt aangenomen, is er in Afrika geld, veel geld zelfs'.
- 'Het European Centre for Development Policy, staat achter het pleidooi voor **grootschalige industriële investeringen** als onderdeel van een soort Marshallplan voor Afrika. **Investeerders zorgen voor jobs, en zo ook voor continue economische groei en sociale stabiliteit'.**
- **'Heel wat Afrikaanse landen liggen al decennialang aan het infuus, en die hulp heeft veel gevestigde belangen gecreëerd'.**
- **'Ik zie steeds meer sympathie en interesse voor het Europese maatschappelijke model. Laten we daarop inspelen'.**

Heftrucks en hoogtewerkers als barometer voor de economische welvaart van een continent. Het lijkt vergezocht, maar dat is het niet, weet Nordine Zanki, verkoopmanager voor Afrika bij de West-Vlaamse wereldspeler Thermote & Vanhalst. 'Als wij vandaag meer verkopen in Afrika dan dertig jaar geleden, is dat een goede indicator voor de economische groei op dat continent', klinkt het in het hoofdkwartier in Waregem. Dagelijks gaan bij TVH 10.000 bestellingen de deur uit, het bedrijf heeft veertig jaar ervaring – en permanent 600.000 onderdelen van 250 verschillende merken voor heftrucks, hoogtewerkers en ander industriële machines in stock.

‘Fonkelnieuwe heftrucks of hoogtewerkers zijn voor veel Afrikaanse bedrijven nog te hoog gegrepen’, legt Zanki uit. ‘Sterker: ze verkiezen meestal het wat verouderde westerse origineel boven de nieuwe en goedkopere Chinese kopie. De Chinezen hanteren in Afrika een agressieve strategie, gebaseerd op de laagste prijs. Daar kunnen wij als Europees bedrijf nog steeds niet tegenop, dus moeten we het vooral van onze snelle service, gigantische voorraad reserveonderdelen en grote expertise hebben. Vandaag besteld, morgen geleverd.’

Minstens even essentieel in de Afrika-strategie van TVH is de keuze voor lokale expertise. Moussa Diouf (25), een Senegalese ingenieur, werd voor een jaar naar ons land gehaald met het eerste Belgische proefproject rond circulaire migratie. Hij draait intussen al enkele maanden in Waregem mee. ‘Bedoeling is dat ik dit bedrijf en de business in al zijn geledingen beter leer kennen’, vertelt hij. ‘Daarna keer ik terug naar Senegal, waar ik een lokale vestiging van TVH uit de grond moet stampen. Ik ken de lokale cultuur, ik weet hoe je daar zaken doet en heb dus een voetje voor op de expats die nogal wat Europese bedrijven traditioneel inzetten om hun Afrikaanse vestigingen te runnen. *Pour vendre, il faut étudier le client*.’

‘Elk jaar studeren honderdduizenden universitairen af, die af willen van het helemaal hebben gehad met de paternalistische projectaanpak van het Westen’

Diouf kan in veel opzichten symbool staan voor de snelgroeiende groep van jonge Afrikaanse hoogopgeleiden die hun toekomst niet langer in Europa maar wel in eigen land zien. Vanuit het besef dat de lokale markt bijzonder snel groeit, en dat hun carrièreperspectieven daar dus ook stukken beter zijn.

Chinese investeerders

Afrika als nieuwe groeimarkt: het blijft voor de meeste Belgische bedrijven een onwennig verhaal. De cijfers geven hen nochtans ongelijk. Het continent telt vandaag 1 miljard inwoners, tegen 2030 zullen dat er 1,7 zijn. Vier van de tien snelst groeiende economieën ter wereld lagen in 2017 in Afrika, blijkt uit IMF-cijfers. Een land als Senegal – samen met onder meer Ghana, Ivoorkust en Ethiopië al enkele jaren een van de beste leerlingen van de klas – flirt met een economische groei van 7 procent. Geen enkele westerse economie komt nog maar in de buurt. Ook het aantal hoogopgeleide Afrikanen neemt snel toe: de universiteit van Dakar (Senegal) telt nu al 100.000 studenten, die van Bamako (Mali) 85.000. In een aantal landen ontstaat een echte middenklasse, met honger naar betere producten, duurdere machines en nieuwe consumptiegoederen.

Gewezen Agoria-topman Karel Uyttendaele loopt zich al jaren het vuur uit de sloffen om het Belgische bedrijfsleven warm te maken voor die enorme markt. Enkele keren per jaar trekt hij naar landen als Senegal, Ivoorkust, Mali of Kameroen om daar veelbelovende ingenieurs te rekruteren.

‘Ik begrijp niet waarom het Belgische bedrijfsleven nog altijd zo afwezig blijft in Afrika’, zegt Uyttendaele. ‘Daar studeren nu jaarlijks honderdduizenden universitairen af, die het helemaal hebben gehad met de paternalistische projectaanpak van het Westen. Zij zijn vragende partij voor investeringen op lange termijn. Eind mei nog riepen de ambassadeurs van Kenia, Namibië en Oeganda aan de Gentse universiteit op tot een permanente transfer van geavanceerde technologieën en bedrijfsprocessen, en tot grootschalige investeringen in agro-, voedings- en maakindustrieën en aanverwante diensten in Afrika. Maar blijkbaar laten wij de middenklassemarkt die daar ontstaat, liever aan Chinese of Turkse investeerders.’

In Duitsland zette een twintigtal grote bedrijven, zoals Bosch en Daimler AG, jaren geleden al de schouders onder *Afrika Kommt!*, een ambitieus project waarmee ze een generatie jonge Afrikaanse ondernemers en kaderleden klaarstomen die mee de basis moet leggen voor een echte industrialisering van het continent. In tijden van slabakkende groei in Europa en de VS moet Afrika op termijn soelaas brengen, is het idee.

Geen kolonie

Een Belgisch bedrijf dat wel al jarenlang zaken doet in Afrika, is de Brusselse bouwgigant Besix. Fabian Boucher, verantwoordelijk voor mariene projecten zoals kaaimuren of containerhavens in Afrika, onderstreept het belang van een andere aanpak. ‘Besix stuurt vandaag zo weinig mogelijk landgenoten ter plaatse, al was het maar omdat er ook in eigen land een tekort aan ingenieurs is. Waar mogelijk werven we ter plekke hoogopgeleiden aan en werken we in partnerships met lokale bedrijven.’

‘Een bedrijf als Renault produceert nu ter plekke voor de Afrikaanse markt, dat hebben we nooit eerder gezien’

Belgische bedrijven staan er wereldwijd om bekend behoorlijk flexibel te zijn, zegt Boucher, ‘we doen niet zoals sommige Europese concurrenten die bij een groot investeringsproject min of meer een eigen kolonie neerpoten’. Er liggen dus kansen, al mogen we niet blind zijn voor de risico’s in de regio, vindt hij. ‘Vooral de financiering of het gebrek aan betalingsgaranties in Afrika vormt nog een teer punt. Belgische bedrijven laten zich daardoor vaak afschrikken, maar daardoor laten we ons de kaas van het brood eten. Zeker als het om echt grote projecten gaat, omdat we dan moeten opboksen tegen halve of hele Chinese overheidsbedrijven, die de integrale financiering zelf kunnen ophoesten. Honderd miljoen euro ophalen bij een bank is voor een Belgisch bedrijf misschien nog haalbaar, maar niet zomaar een of meerdere miljarden.’

In zakenkringen hebben ze daar een uitdrukking voor: *levelling the playfield*, met gelijke wapens strijden. Er zou vanuit Europese hoek, bijvoorbeeld via de Europese investeringsbank, meer steun mogen zijn voor Europese bedrijven die naar Afrika willen. Tien jaar geleden haalden Chinese bedrijven 28 procent van alle grote infrastructuurprojecten binnen, anno 2018 is dat opgelopen tot 56 procent.

Het klinkt ook Nordine Zanki bekend in de oren. ‘Vroeger kregen wij vragen vanuit de Afrikaanse markt, vandaag moeten we zelf op die markt afstappen: als we geen tandje bijsteken, is het te laat. Chinese bedrijven worden actief gesteund door hun regering. Ze spelen het economische spel dus ook geopolitiek, en hanteren bovendien een bijzonder agressieve prijzenpolitiek.’

Windenergie

Bagger- en bouwbedrijf Jan De Nul realiseerde vorig jaar negen procent van zijn wereldwijde omzet in Afrika. Het bedrijf baggerde zowat de volledige West-Afrikaanse kust uit, van Senegal over Liberia tot Angola. De voorbije jaren verschoof de focus steeds meer naar grote havenprojecten en stilaan groeit ook de vraag naar offshore-installaties voor windenergie. ‘Vroeger haalden buitenlandse bedrijven de grondstoffen uit Afrika weg om ze in het buitenland tot afgewerkte producten te verwerken en vervolgens opnieuw te verkopen aan de Afrikanen’, zegt senior business development manager Carl Heiremans. ‘Vandaag verrijzen in verschillende Afrikaanse landen raffinaderijen of andere verwerkende industrieën rond de grote havens, waarna de producten in Afrika zelf verkocht worden. Een autobedrijf als Renault bijvoorbeeld produceert nu ter plekke voor de Afrikaanse markt, dat hebben we nooit eerder gezien.’

Ook bij Jan De Nul valt al snel het woord China. ‘Als het alleen over de prijs gaat, kunnen wij niet met de Chinezen concurreren, maar gelukkig zijn we in een specifieke niche actief en kunnen we vaak het verschil maken met onze expertise en snelheid van uitvoering. Wat wél een probleem is: in onze sector speelt ook de milieu-impact een grote rol. Als we in pakweg Australië met een Chinees bedrijf moeten concurreren, maken zij geen schijn van kans. In Afrika is dat soms nog een ander verhaal, omdat de eisen daar vaak minder streng zijn en wij als Europees bedrijf ook gebonden zijn aan internationale criteria. Een bank zal bijvoorbeeld niet met de financiering van een groot project instemmen als wij daarvoor geen sluitend milieurapport kunnen voorleggen. Dit gezegd zijnde: ook dát is in Afrika snel aan het veranderen, niet het minst omdat de Afrikanen zelf steeds beter opgeleid zijn. De vraag naar hernieuwbare energie stijgt daar nu heel snel. Ook daar liggen kansen voor onze bedrijven.’

Geert Laporte, adjunct-directeur bij het European Centre for Development Policy, staat achter het pleidooi voor grootschalige industriële investeringen als onderdeel van een soort Marshallplan voor Afrika. ‘Investeerders met een langetermijnperspectief kunnen in Afrika het verschil maken. Zij zorgen voor jobs, en zo ook voor continue economische groei en sociale stabiliteit.’

Tegelijk waarschuwt hij voor fundamentele moeilijkheden waarmee potentiële investeerders in tal van Afrikaanse landen nog altijd af te rekenen hebben. ‘Anders dan breed wordt aangenomen, is er in Afrika geld, veel geld zelfs. Helaas komt dat geld maar ten goede aan een heel beperkt deel van de bevolking, of wordt het ondergebracht op buitenlandse bankrekeningen. Als investeerder krijg je daardoor in Afrika nog te weinig het gevoel dat tegenover buitenlandse investeringsrisico’s ook voldoende lokale investeringen staan.’

Het geldt niet voor alle Afrikaanse landen, benadrukt Laporte, maar het verschil met bijvoorbeeld de Chinese industriële ontwikkeling enkele decennia geleden is erg groot, vindt hij. ‘China was in de jaren zeventig een stuk armer dan de meeste Afrikaanse landen vandaag, en toch is de razendsnelle industriële ontwikkeling daar grotendeels gebeurd met binnenlands kapitaal. Eigen middelen dus, waarna buitenlandse investeerders op de kar gesprongen zijn. Heel wat Afrikaanse landen liggen al decennialang aan het infuus, en die hulp heeft veel gevestigde belangen gecreëerd bij de lokale elites. Net zij willen dat systeem koste wat het kost in stand houden.’

Stoorzenders

Een pijnlijke illustratie daarvan is Oeganda, zegt Laporte, waar sinds begin juli een belasting wordt geheven op het gebruik van sociale media. ‘Een jonge, goed opgeleide generatie in Afrika beseft heel goed dat het hulpmodel van de voorbije decennia nergens toe leidt. Dankzij Twitter en Facebook krijgen die kritische jongeren en de oppositie een veel groter bereik en kunnen ze zich beter organiseren. Maar voor de machthebbers is dat potentieel bedreigend. We zien het in almaar meer Afrikaanse landen: de publieke ruimte van de civil society, die almaar beter opgeleid is, wordt aan banden gelegd. Vaak op zeer gesofisticeerde wijze. Regeringen ontpoppen zich tot stoorzenders voor het snelgroeiende potentieel van goed opgeleide jongeren, en staan zo ook buitenlandse investeringen in de weg.’

Net zo goed stelt Europa zich veel te afwachtend op, vindt Laporte: in een land als Ethiopië zijn de Europese investeerders haast verdwenen ten voordele van de Chinezen en de Turken. ‘Dat heeft te maken met het gebrek aan stabiliteit en rechtszekerheid. De Chinezen zijn wat dat betreft veel avontuurlijker. Niet zelden aarzelen ze ook niet om samen te werken met corrupte regimes, waardoor ze de facto een soort rechtsbescherming genieten. Europese bedrijven zijn op dat vlak een stuk kwetsbaarder.’

Daar staat tegenover dat de Chinese aanpak in almaar meer Afrikaanse landen flink wat irritatie opwekt bij de lokale bevolking. Chinezen liggen doorgaans niet wakker van de werkomstandigheden van hun Afrikaanse werknemers, en bovendien is de Chinese import zo goedkoop dat beginnende Afrikaanse bedrijfjes gewoon uit de markt worden gespeeld. Onder meer in Zambia en Kenia mondde dat de voorbije jaren uit in anti-Chinese betogingen.

‘Niemand kan ontkennen dat grootschalige Chinese infrastructuurprojecten een aantal Afrikaanse landen echt wel ontsloten hebben, maar ik merk toch een almaar dubbelzinniger houding tegenover China’, zegt Laporte. ‘En zeker, ook **het Europese paternalisme zijn de meeste Afrikanen kotsbeu, maar ik zie wel steeds meer sympathie en interesse voor het Europese maatschappelijke model. Laten we daarop inspelen.’**