

# perspectives

## RDC & Tanzania

### Focus RDC

Aperçu économique, mission économique 2024  
et crise énergétique : perspectives 2024 et au-delà !

### Focus Tanzania

Interview with the Minister of State of Tanzania:  
Hon. Prof. Kitila Mkumbo, President's Office-Planning and Investment

Interview with H.E. Jestas Abuok Nyamanga, Ambassador  
of the United Republic of Tanzania to the Kingdom of Belgium

### Hadja Lahbib

Interview exclusive - Exclusief interview



Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture | Belgique, Luxembourg, Afrique, Caraïbes, Pacifique  
Kamer van Koophandel, Nijverheid en Landbouw | België, Luxemburg, Afrika, Caraïben, Pacific  
Chamber of Commerce, Industry and Agriculture | Belgium, Luxembourg, Africa, Caribbean, Pacific

**BELGIUM | LUXEMBOURG | AFRICA | CARIBBEAN | PACIFIC**

Your pathway to African, Caribbean, and Pacific markets.  
International Brussels based service support organization to the business community.

# Banque de l'Année en RDC



Best Bank in the DR Congo  
2011 to 2023  
Financial Inclusion Award  
2015, 2017, 2019  
Corporate Social Responsibility  
2021





CHAMBRE DE  
COMMERCE, D'INDUSTRIE  
ET D'AGRICULTURE ASBL

KAMER VAN KOOPHANDEL,  
NIJVERHEID EN LANDBOUW  
VZW

CHAMBER OF  
COMMERCE, INDUSTRIE  
AND AGRICULTURE NPO

SECRETARIAT

Avenue de la Toison d'Or 77  
Boîte 17  
1060 Brussels  
T +32 2 512 99 50  
info@cbl-acp.be  
www.cbl-acp.be

DEPUTY MANAGER

Jennifer LEFEBURE

RESPONSIBLE OF THE  
MAGAZINE

Michael STENGER  
Avenue Huart Hamoir 48  
1030 Brussels  
T +32 2 242 05 10  
michael.stenger@idealogy.be  
www.idealogy.be

CHIEF EDITOR

Justine HÉRION

SALES & ADVERTISEMENTS

Justine HÉRION

GRAPHIC DESIGN

María MENÉNDEZ GONZÁLEZ  
& Louise RIQUIER

COVER BY

María MENÉNDEZ GONZÁLEZ

www.perspectives-cblacp.eu

PICTURES

© shutterstock

## SOMMAIRE

Edito .....	04
Focus RDC .....	06
Aperçu économique 2023 de la République Démocratique du Congo .....	08
À vos agendas : Mission économique de hub.brussels en RDC du 05 au 10 octobre 2024 .....	10
China Africa Sourcing : Capitaliser sur le potentiel solaire pour répondre à la crise énergétique en RDC .....	12
30 ans de l'organisation pour la mondialisation du droit en Afrique : bilan et perspectives d'avenir .....	16
Focus Tanzania .....	18
Interview with the Minister of State of Tanzania: Kitila Mkumbo, President's Office-Planning and Investment .....	20
Interview with H.E. Jestas Abuok Nyamanga, Ambassador of the United Republic of Tanzania to the Kingdom of Belgium .....	22
Interview avec Hadja Lahbib, Ministre des Affaires étrangères, des Affaires européennes et du Commerce extérieur, et des Institutions culturelles fédérales / Interview met Hadja Lahbib, Minister van Buitenlandse Zaken, Europese Zaken en Buitenlandse Handel, en de Federale Culturele Instellingen .....	26
Introduction to the African Finance Corporation (AFC) .....	33
CBL-ACP: Financial Division .....	34
CBL-ACP: Events .....	37
CBL-ACP: Staff & Members .....	42

### VIP MEMBERS



www.jandenul.com



www.ethiopianairlines.com



www.sea-invest.com



www.deme-group.com



www.transautomobile.com



www.remant.be



www.airbelgium.com

## AFRIQUE 2024

Au cours de l'année écoulée, la croissance économique du continent africain, bien que plus lente qu'en 2022, a tout de même dépassé celle des autres régions du monde.

Il est intéressant de noter que les pays dont le PIB dépend le moins des ressources naturelles (mines, pétrole) surpassent ceux dont les économies reposent presque exclusivement sur l'exploitation de ces mêmes ressources.

Certains de ces pays ont même enregistré des taux de croissance de plus de 6 % en 2023, parmi les plus élevés dans le monde.

Les autres, handicapés par le fait que les activités du secteur minier se limitent souvent à l'extraction et voient leurs matières premières transformées ailleurs, se retrouvent avec de faibles retombées économiques chez eux.



Il va sans dire que la transformation locale des dites ressources en produits à plus forte valeur ajoutée pourrait déjà influencer favorablement leur balance commerciale et cela suggère aussi la nécessité de diversifier leurs économies.

Une diversification permettrait, par définition, de répartir les risques en rendant un pays moins vulnérable aux fluctuations des prix mondiaux.

Appuyée par une intégration régionale, c'est-à-dire le commerce entre les pays africains, il deviendrait moins dépendant des marchés extérieurs tout en lui donnant accès au marché africain global, aujourd'hui en pleine croissance.

Tout cela semble simple et rapidement dit, mais la réalité du terrain montre que la réalisation de ces objectifs dépendra essentiellement de paramètres pas toujours maîtrisables ou de mesures volontaristes à mettre en place.

- ▶ Ainsi, une politique visant à améliorer les infrastructures commerciales et de transport est, reste et demeure essentielle à tout développement économique et devrait donc bénéficier d'une priorité.
- ▶ L'inflation est également un facteur crucial en Afrique. Elle a atteint un niveau record de 20 % en 2023 et, bien qu'elle ait progressivement diminué depuis, elle reste élevée dans l'ensemble des pays de la région, constituant ainsi un sérieux handicap pour revigorer une économie. Pour contrer cette inflation, les banques centrales locales ont augmenté leurs taux d'intérêt, rendant paradoxalement plus difficile l'endettement des pays africains sur les marchés financiers.
- ▶ L'Afrique se réchauffe aussi plus vite que la moyenne mondiale et ce changement climatique fait peser de lourdes menaces sur le continent, particulièrement pour les pays caractérisés par une faible capacité d'adaptation, une forte dépendance aux biens des écosystèmes pour les moyens de subsistance et des systèmes de production agricole moins développés.
- ▶ Enfin, il ne faut pas oublier que de nombreux pays africains sont toujours impactés par la guerre

russo-ukrainienne, avec les perturbations des chaînes d'approvisionnement alimentaire et énergétique qui en découlent.

Terminons sur une note positive en notant que l'Afrique subsaharienne devrait voir sa croissance moyenne passer à 3,8 % en 2024 et pourrait atteindre 4,0 % en 2025.

Tout cela pour dire que l'espoir demeure.

La CBL-ACP, mieux que quiconque, avec son vaste réseau de représentants locaux, ses experts basés en Belgique et plus de 60 années d'expérience, est prête à vous seconder dans vos entreprises, bien sûr en Afrique, mais aussi dans toutes les régions couvertes par le sigle ACP.

## AFRIKA 2024

Afgelopen jaar was de economische groei van het Afrikaanse continent, hoewel kleiner dan in 2022, nog steeds hoger dan die van andere regio's in de wereld.

Interessant op te merken is dat landen waarvan het BNI het minst afhankelijk is van uitbating van lokale grondstoffen (mijnen, olie) beter presteren dan die waarvan de economie bijna uitsluitend op deze exploitatie is gebaseerd.

Sommige van deze landen hebben zelfs groeipercentages van meer dan 6% geregistreerd in 2023, een van de hoogste ter wereld.

Bij de andere, gehinderd door het feit dat hun mijnbouwactiviteiten vaak beperkt blijven tot extractie van grondstoffen zonder lokale verwerking ervan, zal de positieve invloed van deze activiteit voor hen eerder gering zijn.

Het hoeft geen betoog dat een producten plaatselijke een hogere toegevoegde waarde geven, een handelsbalans positief beïnvloed.

Diversificatie zou ook, per definitie, de risico's kunnen spreiden door landen minder kwetsbaar te maken aan schommelingen in de wereldmarktprijzen.

Ondersteund door regionale integratie, dat wil zeggen handel tussen Afrikaanse

landen zelf, zouden zij minder afhankelijk worden van externe markten, terwijl zij tegelijk toegang zouden krijgen tot de snelgroeïende globale Afrikaanse markt.

Dit alles lijkt eenvoudig en gemakkelijk gezegd, maar de realiteit op het terrein laat zien dat de verwezenlijking van deze doelstellingen voornamelijk zal afhangen van parameters die niet altijd beheersbaar zijn of nieuwe strenge maatregelen eisen.

- ▶ Zo is een beleid gericht op betere commerciële en transportinfrastructuren essentieel en zou daarom een absolute prioriteit moeten krijgen.
- ▶ Inflatie is ook een cruciale factor in Afrika. Deze bereikte een recordniveau van 20% in 2023 en hoewel ze sindsdien geleidelijk is afgenomen, blijft ze hoog in de hele regio, wat een ernstige belemmering vormt voor het revitaliseren van een economie. Om deze inflatie te bestrijden, hebben de lokale centrale banken hun rentetarieven verhoogd, waardoor het paradoxaal genoeg moeilijker wordt voor Afrikaanse landen om schulden aan te gaan op de financiële markten.
- ▶ Afrika warmt ook sneller op dan het wereldgemiddelde en deze klimaatverandering vormt ernstige bedreigingen voor het continent, vooral voor landen die worden gekenmerkt door een lage aanpassingscapaciteit, een hoge afhankelijkheid van ecosysteemgoederen voor levensonderhoud en minder ontwikkelde landbouwproductiesystemen.
- ▶ Tot slot mogen we niet vergeten dat veel Afrikaanse landen nog steeds worden beïnvloed door de Russisch-Oekraïense oorlog, met de verstoringen van de voedsel- en energievoorzieningsketens die daaruit voortvloeien.

Laten positief eindigen door op te merken dat Sub-Sahara Afrika zijn gemiddelde groei zou moeten zien stijgen tot 3,8% in 2024 en zou kunnen oplopen tot 4,0% in 2025.

Alles bij elkaar genomen blijft er hoop.

De CBL-ACP, beter dan wie dan ook, met zijn uitgebreide netwerk van lokale

vertegenwoordigers, zijn experts in België en meer dan 60 jaar ervaring, staat klaar om u te ondersteunen in uw ondernemingen, natuurlijk in Afrika, maar ook in alle regio's die worden bestreken door de afkorting ACP.

## AFRICA 2024

Over the past year, the economic growth of the African continent, although slower than in 2022, has still outpaced that of other regions of the world.

It is interesting to note that countries whose GDP relies the least on natural resources (mining, oil) outperform those whose economies depend almost exclusively on the exploitation of these same resources.

Some of these countries even recorded growth rates of more than 6% in 2023, among the highest in the world.

Others, hindered by the fact that mining activities are often limited to extraction and see their raw materials processed elsewhere, end up with weak economic returns at home.

It goes without saying that local processing of these resources into higher value-added products could already positively influence their trade balance.

Also diversification would, by definition, spread risks by making a country less vulnerable to global price fluctuations.

Supported by regional integration, i.e. trade between African countries, it would become less dependent on external markets while giving access to the overall African market, which is currently growing.

All this sounds simple and easy to say, but the local reality shows that achieving these goals will essentially depend on parameters that are not always controllable or on voluntary measures to be implemented.

- ▶ Thus, a policy aimed at improving trade and transport infrastructure is, remains, and will continue to be essential for any economic development and should therefore be a priority.

▶ Inflation is also a crucial factor in Africa. It reached a record level of 20% in 2023 and, although it has gradually decreased since, it remains high across the region, thus constituting a serious handicap for reviving an economy. To counter this inflation, local central banks have raised their interest rates, paradoxically making it more difficult for African countries to borrow on financial markets.

▶ Africa is also warming faster than the global average, and this climate change poses severe threats to the continent, particularly for countries characterized by a low adaptive capacity, a high dependence on ecosystem goods for livelihoods, and less developed agricultural production systems.

▶ Finally, it should not be forgotten that many African countries are still affected by the Russo-Ukrainian war, with the resulting disruptions in food and energy supply chains.

Let us end on a positive note by noting that sub-Saharan Africa is expected to see its average growth rise to 3.8% in 2024 and could reach 4.0% in 2025.

All this to say that hope remains.

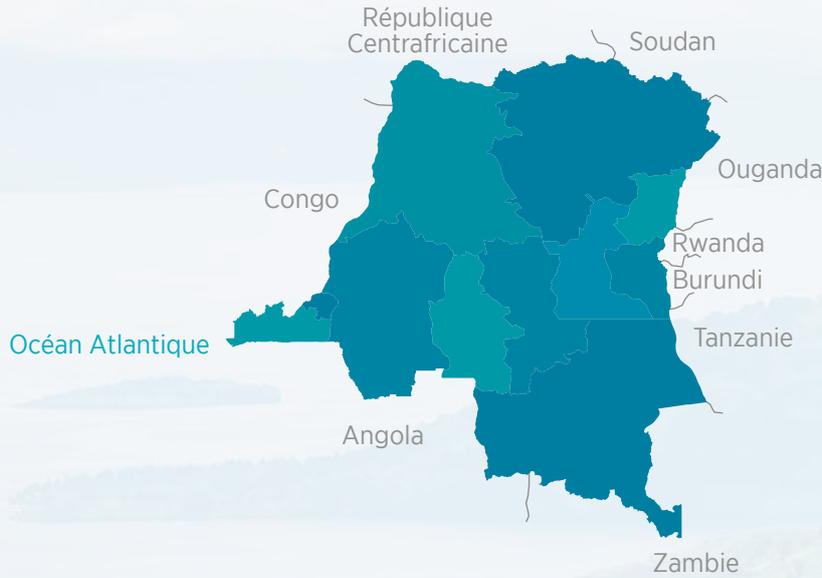
The CBL-ACP, better than anyone, with its vast network of local representatives, its experts based in Belgium, and more than 60 years of experience, is ready to support you in your ventures, not only in Africa but also in all regions covered by the ACP acronym.



**GUY BULTYNCK**  
Chairman CBL-ACP



# KEY FACTS R D C



-POPULATION-  
102 262 808  
(2023)

Source : WorldBank



-IDH-  
0,481



-PRÉSIDENT-  
**FÉLIX ANTOINE  
TSHISEKEDI TSHILOMBO**



-LANGUES OFFICIELLES-  
**FRANÇAIS**



-MONNAIE-  
**FRANC CONGOLAIS**



-SURFACE-  
2 345 410 KM<sup>2</sup>



-ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES-  
SECTEUR MINIER  
ÉNERGIE  
TRANSPORT  
TÉLÉCOMMUNICATION  
TOURISME  
AGRICULTURE/  
AGROALIMENTAIRE

## SWOT

### FORCES

- 2<sup>e</sup> plus grande forêt tropicale du monde et vaste biodiversité
- Ressources minérales (cuivre, cobalt, or, diamant, étain, etc.) – 1<sup>er</sup> producteur mondial de cobalt
- Population importante et en croissance rapide

### OPPORTUNITÉS

- Potentiel hydroélectrique significatif, mais peu exploité
- Grand potentiel agricole largement inexploité : sur 75 millions d'hectares cultivables, seulement 10 millions le sont
- Technologie et innovation : croissance dans le secteur des TIC
- Tourisme durable : hôtellerie, écotourisme

### FAIBLESSES

- Forte dépendance aux prix des matières premières
- Environnement des affaires compliqué, corruption
- Faiblesse des infrastructures (transports, éducation, énergie, santé)
- Pauvreté généralisée (60 %) et 25 % en insécurité alimentaire

### MENACES

- Situation humanitaire et sécuritaire (Est du pays)
- Risque économique : dépendance aux industries extractives, fluctuations des prix
- Propension aux épidémies (Choléra et Ebola)
- Instabilité politique et sécurité

## PIB (2023)



10,3 %



19,7 %



70 %

🌾 AGRICULTURE  
👤 SERVICES  
🏭 INDUSTRIE MINIÈRE

Source : Coface, WorldBank, WEO

## ÉCHANGES BILATÉRAUX BELGIQUE - RDC (2023)

EXPORT	PARTS	IMPORT	PARTS
Produits chimiques	21,6 %	Métaux précieux & pierres	45,6 %
Produits miniers	21,6 %	Produits alimentaires	17,4 %
Machines & Équipement	17,3 %	Bois	15,6 %



= 61<sup>e</sup> client = 593,8 millions d'euros (+9,1 %)  
= 95<sup>e</sup> fournisseur = 103,9 millions d'euros (-26,5 %)

Source : ACE-ABH



# Focus RDC

# APERÇU ÉCONOMIQUE 2023 DE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO



## CONTEXTE

La République Démocratique du Congo (RDC), d'une superficie comparable à celle de l'Europe occidentale, est le plus grand pays d'Afrique subsaharienne. La RDC possède des ressources naturelles exceptionnelles, notamment des minéraux comme le cobalt et le cuivre, un extraordinaire potentiel hydroélectrique, de vastes terres arables, une biodiversité immense et la deuxième plus grande forêt tropicale du monde.

Cependant, la RDC est l'un des cinq pays les plus pauvres du monde. En 2023, environ 74,6 % des Congolais vivaient avec moins de 2,15 dollars par jour. Environ une personne sur six vivant dans une extrême pauvreté en Afrique subsaharienne réside en RDC.

## Situation politique

En décembre 2023, des élections générales ont permis au président Tshisekedi d'obtenir un second mandat de cinq ans, bien qu'une majorité parlementaire reste à négocier pour former un gouvernement. Atteindre un consensus politique, renforcer la présence et la crédibilité de l'État à travers une meilleure gouvernance et faire progresser les réformes structurelles sont essentiels pour maintenir la stabilité et la paix, attirer les investissements et créer des emplois.

Récemment, la sécurité dans les provinces du Nord-Kivu et de l'Ituri s'est gravement détériorée, avec des

affrontements entre l'armée congolaise et des groupes armés, forçant des milliers de personnes à fuir. D'autres zones d'insécurité sont également apparues, notamment en raison de conflits intercommunautaires.

## Situation économique

Après avoir atteint le chiffre de 8,9 % en 2022, la croissance du PIB réel en RDC est restée robuste à 7,8 % en 2023, soutenue par un secteur minier dynamique, qui a progressé de 15,4 %, contribuant à environ 70 % de la croissance globale en 2023. La production agricole a ralenti, atteignant une croissance de 2,2 % en 2023 (contre 2,4 % en 2022). Du côté de la demande, la croissance a été alimentée par l'investissement privé et les exportations, tandis que les pressions inflationnistes ont entraîné une baisse de la consommation privée, affectant



En 2023, **74,6 %** des Congolais vivaient avec moins de 2,15 dollars par jour



**70 %** de la croissance globale de la RDC est attribuée au **secteur minier**



Le secteur agricole emploie **plus de 60 %** de la main-d'œuvre en RDC



potentiellement la réduction de la pauvreté. Le déficit du compte courant s'est creusé à 6,3 % du PIB en 2023, contre 4,9 % en 2022, en raison de la hausse des prix à l'importation. Le taux de change s'est déprécié de 21,6 % en 2023 et l'inflation a accéléré à 19,9 % en moyenne en 2023 (contre 9,2 % en 2022).

La croissance du PIB devrait se modérer à 6 % en 2024 et se stabiliser autour de 5,8 % sur la période 2025-2026, principalement grâce au secteur minier. Étant donné que le secteur agricole emploie plus de 60 % de la main-d'œuvre en RDC, l'économie est fortement vulnérable aux risques climatiques tels que les inondations et les sécheresses. Enfin, une escalade du conflit à l'Est et une instabilité politique persistante pourraient compromettre les efforts de réformes structurelles ambitieuses. Pour atténuer ces risques, la priorité immédiate de la RDC est de renforcer la sécurité et de maintenir la stabilité politique et macroéconomique tout en construisant des institutions solides pour garantir une croissance durable.

Source :  
Groupe de la Banque Mondiale



Filiale de Finasucre en République  
Démocratique du Congo  
1963, Route des Poids Lourds, Commune  
de La Gombe, Kinshasa



# Sotrad

Powered by

## PromElec



Centrale d'achat  
et Logistique



Informatique



Mobilier de Bureau



Télécommunications



Générateurs

UPS

### Solutions professionnelles en télécommunications et informatique Expert en commerce international

Site web : [www.sotrad.be](http://www.sotrad.be) / Tél : +32 (0) 2 379 30 41 / 45 / 46 / Email : [sales@sotrad.be](mailto:sales@sotrad.be)

Site web : [www.promelec.eu](http://www.promelec.eu) / Email : [sales@promelec.eu](mailto:sales@promelec.eu)

## A VOS AGENDAS : MISSION ÉCONOMIQUE HUB.BRUSSELS EN RDC DU 05 AU 10 OCTOBRE 2024

### Quels sont les principaux objectifs de cette mission économique en RDC, et comment envisagez-vous qu'elle bénéficiera aux entreprises belges et plus particulièrement bruxelloises ?

Hub.brussels, Agence bruxelloise pour l'Entrepreneuriat, organise des missions économiques dans le but de rapprocher les écosystèmes bruxellois et africains ! Les marchés africains sont aujourd'hui des marchés d'avenir et les compétences des entreprises bruxelloises y trouvent, tout comme nos partenaires africains, de réelles opportunités. Les principales raisons sont :

- ▶ **Promotion des entreprises bruxelloises :** hub.brussels a l'international, a pour mission de promouvoir les entreprises bruxelloises sur les marchés internationaux. En organisant une mission économique en RDC, l'agence vise à donner aux entreprises de la région de Bruxelles-Capitale l'opportunité d'explorer de nouveaux marchés et de développer leurs activités à l'étranger, en particulier dans le secteur de la construction.
- ▶ **Accès à de nouveaux marchés :** la RDC offre des opportunités de marché dans le secteur de la construction en raison de son développement économique en croissance et de ses besoins en infrastructures. En organisant une mission économique, Hub.brussels vise à aider les entreprises bruxelloises à accéder à ces nouveaux marchés et à identifier des opportunités d'affaires concrètes.
- ▶ **Renforcement des relations bilatérales :** En favorisant les échanges commerciaux entre Bruxelles et la RDC dans le secteur de la construction, hub.brussels contribue au renforcement des relations bilatérales entre les deux régions.
- ▶ **Promotion de l'expertise et du savoir-faire bruxellois :** Bruxelles abrite un certain nombre d'entreprises spécialisées dans la construc-

tion, offrant des produits, services et expertises de haute qualité. En organisant une mission économique en RDC, hub.brussels vise à promouvoir cet expertise et ce savoir-faire bruxellois sur le marché congolais et à encourager les collaborations avec des partenaires locaux.

### Pourquoi participer à une mission économique organisée par Hub ?

- ▶ **Prospecter le marché congolais :** en participant à une mission économique, nous donnons l'opportunité aux entreprises bruxelloises d'explorer, de prospecter le marché congolais, et particulièrement le secteur de la construction de ce vaste marché, d'identifier des opportunités commerciales, dans le but de les aider à diversifier leurs activités et à accroître leur présence internationale en RDC.
- ▶ **Networking :** les missions économiques offrent des occasions de networking précieuses. Nous donnons l'opportunité aux entreprises de rencontrer des entrepreneurs locaux, des représentants gouvernementaux, des partenaires potentiels et d'autres acteurs clés du marché.
- ▶ **Accompagnement personnalisé :** hub.brussels fournit également un accompagnement personnalisé aux entreprises participantes avant, pendant et après la mission économique, nettement en organisant des rencontres B2B personnalisées.
- ▶ **Visibilité accrue :** participer à une mission économique organisée par hub.brussels offre une visibilité accrue sur le marché cible, dans le but de renforcer l'image de marque et accroître la notoriété de l'entreprise, aussi bien à Bruxelles qu'à l'international !
- ▶ **Accès à des ressources et des informations stratégiques :** en tant qu'agence de promotion de l'entrepreneuriat bruxellois, hub.brussels

dispose également d'une expertise approfondie sur les marchés cibles et les secteurs d'activité spécifiques. Participer à nos missions économiques donne aux entreprises bruxelloises accès à des informations stratégiques, des études de marché, des analyses sectorielles et d'autres ressources utiles pour prendre des décisions éclairées.

### Pouvez-vous nous parler des secteurs d'activité prioritaires pour cette mission et pourquoi ont-ils été choisis ?

Le choix de la construction comme secteur d'activité prioritaire pour notre mission économique en République démocratique du Congo (RDC) a été motivé par plusieurs facteurs spécifiques à la demande de la RDC, ainsi qu'aux intérêts des entreprises bruxelloises :

- ▶ **Demande croissante en infrastructure :** la RDC connaît une demande croissante en infrastructures pour soutenir son développement économique et social. Les besoins en matière de construction d'infrastructures telles que des routes, des ponts, des écoles, des hôpitaux, des logements, etc., offrent d'importantes opportunités d'affaires pour les entreprises du secteur de la construction. Nous mettrons un accent particulier sur le projet de la construction de la nouvelle ville de Kinshasa.
- ▶ **Expertise des entreprises bruxelloises :** Bruxelles abrite un certain nombre d'entreprises spécialisées dans le domaine de la construction, offrant des produits, des services et des expertises de haute qualité. En mettant en avant ces compétences et en les proposant sur le marché congolais, hub.brussels peut aider à répondre aux besoins locaux tout en stimulant l'exportation des entreprises bruxelloises.
- ▶ **Alignement avec les priorités économiques de la RDC :** le gouvernement



Explorez le programme de la prochaine mission économique



<https://urlz.fr/rhos>

congolais souhaite accorder une priorité particulière au développement du secteur de la construction dans le cadre de ses politiques économiques et de ses plans de développement. En choisissant la construction comme secteur d'activité prioritaire, hub.brussels s'aligne sur les priorités économiques de la RDC, ce qui, nous le souhaitons, faciliterait la coopération et les partenariats entre les 2 pays.

- ▶ **Opportunités de croissance et d'expansion :** pour les entreprises bruxelloises du secteur de la construction, l'expansion vers de nouveaux marchés comme la RDC représente une réelle opportunité de croissance significative. En organisant une mission économique axée sur ce secteur, nous aidons nos entreprises à explorer de nouvelles opportunités commerciales.

### Quelles sont les principales difficultés que les entreprises bruxelloises et belges peuvent rencontrer lorsqu'elles font des affaires en RDC, et comment la mission économique prévoit-elle de les adresser ou de les atténuer ?

- ▶ Bien que la RDC ait engagé des réformes pour renforcer la gouvernance de la gestion des ressources naturelles et améliorer le climat des affaires, le pays se classe au 183<sup>e</sup> rang sur 190 pays dans le rapport Doing Business 2020, et les principaux indicateurs de gouvernance restent médiocres.
- ▶ La corruption est un défi structurel important qui s'oppose à l'élaboration des politiques, la stabilité économique et la cohésion sociale. Les entreprises en sont les premières victimes. Le pays se classe au bas des classements internationaux mesurant les indicateurs de gouvernance et l'efficacité des institutions.

- ▶ La perturbation d'électricité a des conséquences directes sur les affaires.
- ▶ La ville de Kinshasa fait face à un sérieux problème de circulation routière. Chaque jour, des embouteillages monstres sont constatés dans plusieurs artères de la capitale, perturbant ainsi le bon déroulement des activités socio-économiques

### Comment Hub facilite-t-il les rencontres entre les entreprises belges et les potentiels partenaires locaux en RDC ?

- ▶ Par une prospection du marché, contact téléphonique afin de préparer le rendez-vous
- ▶ Accompagnement possible
- ▶ Introduire l'entreprise
- ▶ Donner une visibilité à nos entreprises en RDC

### Quel est le processus de suivi après la mission pour assurer la continuité des opportunités d'affaires ?

- ▶ **Évaluation des résultats :** hub.brussels procède généralement à une évaluation des résultats de la mission économique, en recueillant des données sur les rencontres individuelles, les partenariats potentiels identifiés, les discussions commerciales menées, etc. Cette évaluation permet de mesurer l'impact de la mission et d'identifier les opportunités prometteuses.
- ▶ **Feedback des participants :** l'agence sollicite également des feedbacks des participants de la mission, pendant la mission, afin de recueillir leurs impressions, leurs observations et leurs suggestions d'amélioration. Ces feedbacks sont précieux pour ajuster et améliorer les futures missions économiques.

- ▶ **Suivi individualisé :** hub.brussels offre un suivi individualisé aux entreprises participantes, en fonction de leurs besoins spécifiques et des opportunités identifiées pendant la mission. Cela peut inclure des sessions de conseil, des mises en relation supplémentaires avec des partenaires potentiels, des conseils sur la stratégie d'exportation.

- ▶ **Suivi régulier :** hub.brussels maintient un suivi régulier avec les entreprises participantes pour s'assurer de la progression des opportunités d'affaires identifiées pendant la mission. Cela peut se faire par le biais de réunions, d'appels téléphoniques, d'échanges d'e-mails, etc.

- ▶ **Réseautage continu :** nous facilitons également le réseautage continu entre les entreprises participantes et les partenaires potentiels rencontrés pendant la mission. Cela peut se faire par le biais d'événements de networking, de missions de suivi.



**MICHELINE VERMEULEN**  
Conseillère économique  
et commerciale chez hub.brussels

## CHINA AFRICA SOURCING : CAPITALISER SUR LE POTENTIEL SOLAIRE POUR RÉPONDRE À LA CRISE ÉNERGÉTIQUE EN RDC



### Pourquoi vous intéressez-vous au secteur de l'énergie en République Démocratique du Congo ?

C'est très simple, il existe un immense marché potentiel pour l'énergie solaire au Congo en raison des problèmes et insuffisances dans la production et la distribution de l'électricité. Les visiteurs et habitants du Congo subissent des coupures de courant quotidiennes, même dans les plus grands hôtels et les meilleurs quartiers de Kinshasa. Environ 10 % seulement de la population est connectée au réseau électrique, et les campagnes et villages sont souvent totalement déconnectés. En 2024, il est difficile d'imaginer cela en Europe, mais l'électricité reste un luxe au Congo. Le déficit énergétique est estimé à 2000 MW dans la région du grand Katanga pour l'industrie minière et à 1000 MW à Kinshasa.

Notre société propose des solutions pour pallier cette pénurie d'électricité

grâce à des systèmes basés sur l'énergie solaire, allant des kits portables pour éclairer une pièce et charger un téléphone, jusqu'à des centrales solaires équipées de batteries LFP pour les maisons, les entreprises, les villages et les grandes industries minières.

*En 2024, il est difficile d'imaginer cela en Europe, mais l'électricité reste un luxe au Congo.*

Le principal responsable de cette pénurie est la société nationale d'électricité du Congo, la SNEL (qui n'a aucun lien avec ma famille malgré le même nom). La SNEL, entreprise publique chargée de la production et de la distribution de l'électricité, souffre depuis longtemps de problèmes de gestion et de manque de moyens pour investir dans de nouvelles centrales, entretenir et moderniser le réseau électrique, victime de vols

de câbles en cuivre et de paiements irréguliers de ses clients, y compris du gouvernement.

La SNEL mise sur le potentiel hydroélectrique immense du Congo, estimé à 100 000 MW, grâce notamment au fleuve Congo, le deuxième plus grand fleuve du monde. Plusieurs barrages ont déjà été construits à INGA, formant la base de la production électrique du pays. Ces barrages peuvent générer de l'électricité à faible coût en grande quantité (plusieurs centaines de MW), mais les travaux et études prennent beaucoup de temps. Le projet du barrage géant INGA 3, qui devrait suffire pour tout le Congo et permettre d'exporter de l'électricité jusqu'en Afrique du Sud, est un bon exemple : on en parle depuis 20 ans, mais le chantier n'a pas encore commencé.

Au cours des quatre prochaines années, la SNEL prévoit un grand programme de rénovation et de modernisation

de son réseau, qui pourrait générer 500 à 600 MW supplémentaires. Cependant, cela reste loin des 3000 MW actuellement nécessaires.

Depuis longtemps, la population utilise du Makala (charbon de bois) pour cuisiner, ou des générateurs électriques fonctionnant au diesel dans les villes et quartiers plus aisés. Ces solutions ne sont pas idéales pour lutter contre le réchauffement climatique. De plus, les générateurs diesel nécessitent un entretien régulier, produisent du bruit et des odeurs, et le diesel est coûteux et parfois difficile à approvisionner.

Le Congo doit trouver des solutions complémentaires aux barrages, qui soient décentralisées et indépendantes du réseau existant, compte tenu de l'étendue du territoire et de l'importance du déficit énergétique. L'énergie solaire est la meilleure solution à court terme pour électrifier les campagnes, permettant de créer des mini-réseaux flexibles et décentralisés, rapidement opérationnels et à un coût par kW inférieur à celui des générateurs diesel. De plus, elle peut compléter le réseau existant dans les villes, les administrations et l'industrie, tout en restant connectée au réseau lorsque celui-ci fonctionne.

L'énergie solaire est sans doute la meilleure solution à court terme pour résoudre le manque d'énergie au Congo, tant dans les campagnes que dans les villes. Cependant, elle est encore peu développée au Congo par rapport à des voisins comme la Zambie, qui génère déjà 200 MW grâce au solaire.

Nous avons participé à la plus grande conférence annuelle du Congo sur l'énergie, organisée par la Fédération des Entreprises du Congo (FEC) à Kolwezi, centre de l'industrie minière du cuivre et du cobalt au Congo. Notre délégation de 11 personnes comprenait des entrepreneurs chinois spécialisés dans les équipements solaires, des managers belges ayant une longue expérience des affaires au Congo, et des cadres congolais de l'Ambassade du Congo en Chine, afin de faciliter le développement de centrales solaires au Congo.

Le Congo doit trouver des solutions complémentaires aux barrages, qui sont décentralisées et indépendantes du réseau existant vu l'étendue du territoire et l'importance du déficit. L'énergie solaire est la meilleure solution à court

terme pour électrifier les campagnes, car elle permet des mini-réseaux flexibles et décentralisés qui peuvent être mis en route rapidement à un coût au kW inférieur à celui généré par les générateurs électriques fonctionnant au diesel.

### Quels sont les services offerts par votre entreprise pour répondre à la crise énergétique ?

Notre société est une centrale d'achat basée en Chine qui assiste les entreprises et administrations du Congo et d'autres pays africains dans leurs achats et l'installation d'équipements pour des projets d'énergie solaire et de transformation agricole. Dans le domaine de l'énergie solaire, nous proposons quatre lignes de produits répondant à différents niveaux de demande, bien que nous nous concentrons principalement sur les centrales de moins de 1 MW.

► **Mini Kits Portables de 1000 Wh ou 1 kWh maximum :** Conçus pour les familles et les individus, ces kits répondent aux besoins de base d'éclairage et de recharge de téléphone ou d'appareils essentiels tels que les PC, ventilateurs, radios et télévisions.

► **Kits résidentiels :** Ces systèmes comprennent des panneaux photovoltaïques (solaires) installés sur les toits des bâtiments ou au sol, connectés à des onduleurs pour convertir le courant continu des panneaux en courant alternatif de 220 V ou 380 V. Ils incluent également des batteries pour stocker

*L'énergie solaire est sans doute la meilleure solution à court terme pour résoudre le manque d'énergie au Congo, tant dans les campagnes que dans les villes.*

l'énergie pour le soir et la nuit. La puissance maximale de ces systèmes varie de 2 kW à 50 kW de panneaux PV, avec des batteries pouvant stocker de 50 à 100 kWh d'énergie électrique.

► **Centrales solaires pour les villages :** Ces systèmes vont de 100 à 500 kW de panneaux, avec des banques de batteries de 100 kWh à 1 000 kWh ou 1 MWh. Ils sont généralement hors réseau (off-grid) et nécessitent l'installation de lampes de rue solaires, ainsi que des compteurs électriques et des connexions entre la centrale et chaque maison du village. Ce travail est pris en charge par la nouvelle agence gouvernementale ANSER, créée pour électrifier les villages et alléger le fardeau de la SNEL.



► **Solutions pour les industries :**

Principalement destinées aux mines de cuivre et de cobalt dans les régions de Kolwezi et Lubumbashi, ces solutions répondent à des besoins de 1 MW minimum à 20 MW ou plus pour les opérations et le développement des usines de traitement des minerais. Les progrès technologiques et la baisse des coûts des batteries au lithium permettent le développement de systèmes de stockage d'énergie (ESS), fournissant des conteneurs de 20 à 40 pieds avec une capacité de 2 à 5 MWh par conteneur.

Notre société a choisi de se développer progressivement en répondant d'abord aux besoins les plus urgents des familles et des villages, souvent hors réseau et ne pouvant pas mener une vie normale. Naturellement, nous répondons également aux besoins des entreprises et administrations dans les villes.

Comment s'est déroulée la visite de votre délégation à la conférence nationale sur l'Énergie 'NRJ7' à Kolwezi, du 9 au 11 mai 2024 ?

La visite de notre délégation sino-belgo-congolaise a été très bien accueillie par les participants congolais à la conférence ainsi que par les communautés, villages et administrations de Lubumbashi et Kolwezi.

Trois entreprises chinoises basées dans la province de Guangdong, entre Canton

et Shenzhen, étaient représentées dans notre délégation :

- **Galaxy :** Fabricant d'onduleurs et de batteries LFP, avec plus de cinq ans d'expérience au Ghana et au Nigeria, où la société a établi quatre filiales avec stock et support technique.
- **Sumworth :** Société avec plus de 20 ans d'expérience dans les kits portables pour les familles, les chauffe-eau solaires et les panneaux photovoltaïques.
- **Alltop :** Spécialisée dans les lampes de rue intégrant un panneau solaire, des batteries au lithium et des lampes LED intégrées dans un boîtier. Cette société a une longue expérience en Afrique dans l'éclairage public, notamment à Kolwezi où nous avons pu visiter leurs réalisations récentes. Elle a également fourni des lampes de rue solaires pour la dernière Coupe du Monde au Qatar.

Nous avons la chance d'avoir Mr Thierry Claeys Bouuaert avec nous, comme conseiller (Ancien DG de la banque BCDC, responsable de la section bilatérale RDC auprès de la CBL-ACP). Grâce à son réseau et sa longue expérience du Congo nous avons pu réaliser des contacts très intéressants et notamment avec un groupe de 24 chefs de village réunis dans un hôtel de Kolwezi qui étaient très intéressés par nos

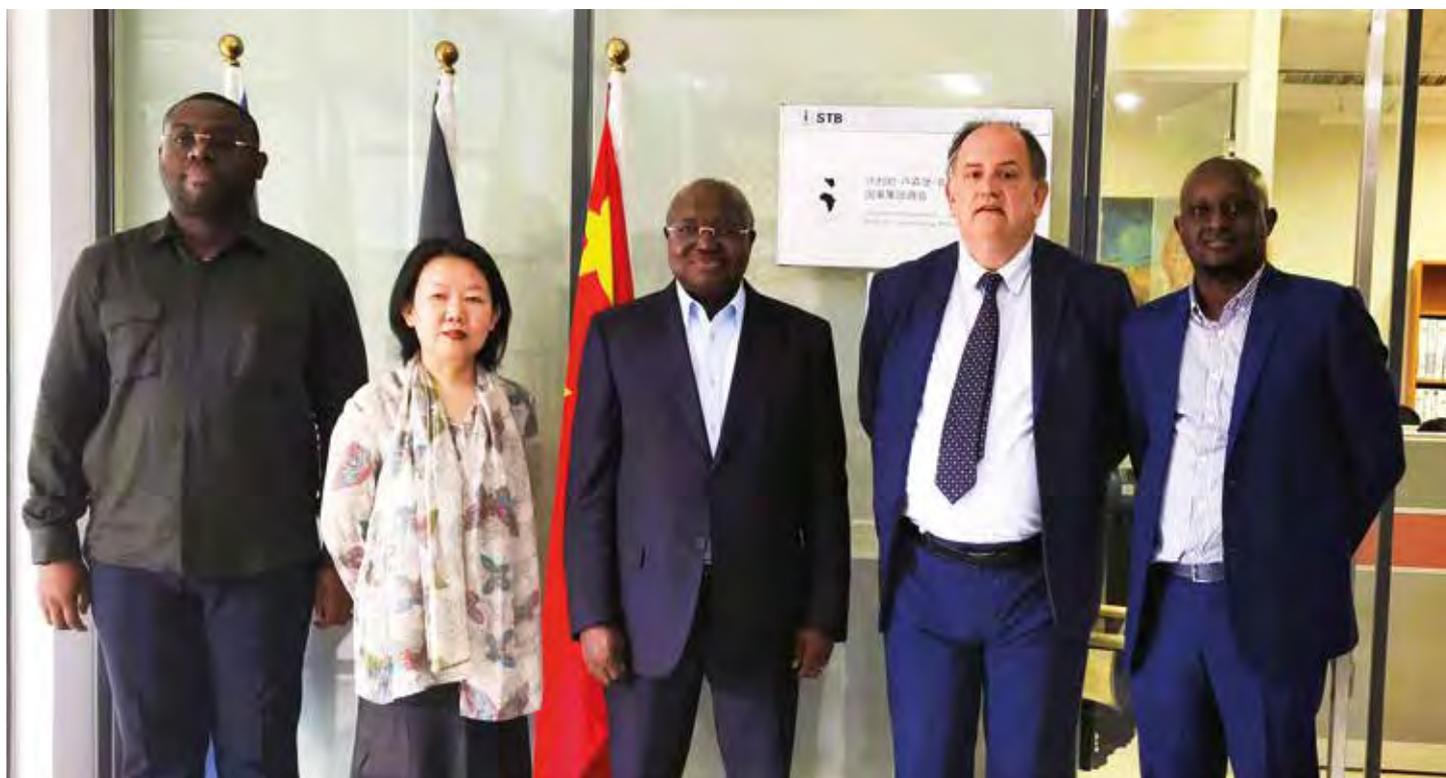
centrales solaires pour villages vu l'absence de réseau dans ces villages.

**Quels sont les résultats de votre participation à cette conférence ?**

Nous avons eu l'occasion de rencontrer les principaux acteurs et grands clients du secteur énergétique au Congo, ce qui nous a permis de mieux comprendre le marché congolais de l'énergie électrique sur le terrain, notamment dans le cœur industriel et minier du pays. L'énergie solaire n'étant pas encore bien connue et développée au Congo, ce thème n'a pas été largement abordé dans les présentations et discours des intervenants de la conférence.

Nous avons appris que les grands groupes miniers sont obligés d'acheter de l'électricité en Zambie et d'installer des parcs géants de générateurs diesel de 10 à 20 MW pour répondre à leurs besoins en énergie. Le coût du kWh généré par ces méga générateurs diesel est de 30 à 35 cents par kWh, tandis que le prix de vente du kWh facturé par l'unique centrale solaire de la région du Grand Katanga (que nous avons visitée près de Kolwezi) est de 13 cents le kWh. Cela démontre clairement la faisabilité économique des centrales solaires au Congo.

Nous avons visité la première centrale solaire du Grand Katanga de 2 MW, construite par la société Kipay, dirigée par le vice-président de la FEC, M. Eric Monga, également organisateur et fondateur de la conférence NRJ au



Congo. Cette centrale, installée par des ingénieurs congolais et une entreprise congolaise, sert de modèle pour prouver le potentiel et la faisabilité des grandes centrales solaires au Congo. Grâce à un système de batterie ESS, cette centrale de 2 MW fournit environ 2 MW à la grande mine TFM pendant 12 heures par jour. De plus, la puissance de cette centrale devrait augmenter considérablement dans les années à venir, atteignant jusqu'à 48 MW.

Notre visite à Lubumbashi et Kolwezi a permis à nos partenaires chinois de prendre conscience du potentiel énorme de l'énergie solaire au Congo et de rencontrer des clients potentiels parmi les groupes miniers, les villages (comme mentionné précédemment) et les grandes agences clés du secteur telles que l'ANSER. Nous avons pu visiter leur siège à Kinshasa quatre jours plus tard pour discuter concrètement de nos offres solaires et de leurs besoins. Nous avons également appris davantage sur la libéralisation du marché de l'énergie électrique lancée par le gouvernement il y a sept ans et les conditions pour pouvoir vendre l'énergie électrique produite par une centrale privée.

**Nombreux sont les Belges qui possèdent une connaissance et une expérience unique du Congo, des atouts qui ne sont plus suffisamment exploités.**

En réponse à la demande de l'ambassadeur du Congo en Chine et au souhait du président Tshisekedi de développer l'industrie de transformation des minerais, tels que le cuivre et le cobalt, en produits finis ou semi-finis comme les câbles électriques et les batteries, nous avons discuté de la possibilité d'implanter des ateliers d'assemblage de batteries ou de kits solaires de base au Congo avec le professeur Dr Jean-Marie Kanda, directeur du CAEB (Centre Africain d'Excellence pour les Batteries).

Enfin, cette conférence nous a permis de découvrir d'importantes sources de financement auprès des banques locales pour les micro-crédits aux consommateurs et via les grandes agences d'aide et de développement étrangères, telles que Power Africa de l'USAID et l'agence de financement de l'Union Européenne.

Cela nous a permis de comprendre que le financement existe et n'est pas le principal obstacle, mais que la réalisation et l'installation des centrales solaires sur le terrain constituent la plus grande difficulté, comme dans de nombreux autres secteurs au Congo.

### **Quel support l'ambassade du Congo en Chine vous a-t-elle fourni pour l'organisation de cette délégation et quel rôle peut-elle jouer dans vos projets énergétiques sino-congolais ?**

Son Excellence, M. François Balumuele, Ambassadeur du Congo en Chine, nous a fortement soutenus et aidés dans l'organisation de cette délégation, facilitant un accès privilégié aux principaux acteurs de la conférence. En effet, le premier secrétaire de l'ambassade nous a accompagnés à Lubumbashi et Kolwezi, et l'un des conseillers de l'Ambassadeur nous a assistés tout au long de notre voyage jusqu'à Kinshasa pour organiser des réunions avec les administrations et les acteurs clés.

L'Ambassadeur est bien conscient que la Chine est le principal, sinon l'unique, fournisseur d'équipements pour les centrales solaires (panneaux photovoltaïques, batteries et même onduleurs). Il sait également que les acheteurs congolais ont besoin de conseils pour approcher les fournisseurs chinois de manière efficace, afin d'éviter les surfacturations souvent rencontrées dans les appels d'offres pour les grands projets au Congo.

Avant notre voyage, l'Ambassadeur a visité avec nous deux usines participantes à cette délégation pour les encourager à entreprendre ce voyage et leur confirmer que l'ambassade souhaitait les soutenir dans le développement de centrales solaires et de projets d'éclairage public au Congo, en partenariat avec des entreprises chinoises et notre société. De plus, l'Ambassadeur a souligné le souhait du gouvernement congolais de développer des projets industriels de transformation de matières premières ou des ateliers de montage d'équipements solaires.

### **Quel message ou quelle recommandation souhaitez-vous transmettre à nos électeurs et aux membres de la CBL-ACP ?**

Le marché africain, et plus particulièrement celui du Congo, offre un potentiel

immense pour les sociétés belges désireuses de développer des projets dans l'énergie solaire avec des partenaires chinois. Les entreprises belges disposent d'une vaste expérience et d'un savoir-faire précieux dans la réalisation de projets au Congo, tandis que les entreprises chinoises sont expertes en équipements solaires mais manquent de l'expérience et du savoir-faire belge dans ce pays.

En nous associant avec les Chinois, nous pouvons réaliser des projets qui seraient impossibles à mener seuls aujourd'hui. En apportant notre connaissance unique du marché (langue, culture, histoire, compréhension des mentalités, approche du marché et professionnalisme dans les achats et la gestion de projet), nous pouvons nous impliquer dans des projets d'envergure que nos industries ou financiers ont dû abandonner ces dernières années.

De manière générale, les Belges devraient se réimpliquer dans le marché congolais malgré les difficultés opérationnelles et l'histoire commune parfois compliquée. Nombreux sont les Belges qui possèdent une connaissance et une expérience unique du Congo, des atouts qui ne sont plus suffisamment exploités.

De plus, quelle satisfaction de pouvoir offrir la lumière et l'électricité aux populations locales. Cela transforme leur vie et procure une joie et une fierté qui valent tous les efforts.



**BAUDOIN SNEL**

CEO China Africa Sourcing  
[www.chinaafricasourcing.com](http://www.chinaafricasourcing.com)

## 30 ANS DE L'ORGANISATION POUR LA MONDIALISATION DU DROIT EN AFRIQUE : BILAN ET PERSPECTIVES D'AVENIR



### Pouvez-vous nous parler du colloque international d'octobre à Kinshasa ?

Nous avons, à l'occasion des 30 ans de l'organisation pour la mondialisation du droit en Afrique, organisé un colloque international sur les 30 ans pour aborder le bilan et les perspectives d'avenir. Nous avons pu discuter des avancées de l'organisation sur le plan normatif, institutionnel, professionnel, et économique.

Nous nous sommes accordés sur le fait que les institutions, à savoir les gouvernements, les conseils des ministres, le secrétariat permanent, la Cour Commune de justice et d'arbitrage et l'Ecole Régionale Supérieure de la magistrature, ont tous fonctionné normalement pendant ces 30 années. Nous jouons un rôle primordial dans l'affirmation de cette organisation comme étant un véritable outil de développement économique.

Nous avons pu, sur le plan normatif, constater les efforts qui ont été fournis par l'organisation aussi bien pour la création d'entreprise ; l'identification des entreprises ; l'appui au financement des entreprises ; l'accompagnement lorsque l'on est en difficulté ; la transparence ; l'amélioration de la gouvernance des entreprises et le règlement des différends. De plus, nous avons travaillé sur la médiation, l'arbitrage et le renforcement de la sécurité judiciaire, avec tout un appui essentiel de la Cour Commune de justice et d'arbi-

trage. Tous ces efforts ont eu lieu dans le cadre de l'élaboration de onze actes uniformes. L'un d'eux, l'*acte uniforme sur les systèmes comptables des entités à but non-lucratif*, permet de renforcer la transparence et la gouvernance de nos États. Nous avons pu, la veille de ce colloque, adopter un acte qui renforce la confiance mais surtout qui garantit l'équilibre contractuel que nous espérons préserver dans le cadre des relations d'affaires. Il s'agit de l'*acte uniforme sur les procédures simplifiées de recouvrement et de devoir d'exécution*. Tous ces efforts ont été fournis pendant cette période qui, appréciée jusqu'au 17 octobre 2023, montrent que l'organisation a joué un grand rôle dans le cadre de la mise en place d'un environnement juridique propice au développement économique de nos États et propice à la confiance des investisseurs. D'un point de vue professionnel, l'effort a été fourni aussi bien pour améliorer l'information, que pour renforcer les capacités pour avoir les meilleures compétences possibles dans le cadre de l'accompagnement des investisseurs, par les formations qui sont réalisées, notamment après l'école régionale supérieure de la magistrature, mais également par l'ensemble des actions de promotion qui sont réalisées par les clubs OHADA que nous avons autour de nous auxquels s'ajoutent les fortes réalisations de l'association pour l'unification de droit en Afrique UNIDA, qui nous appuie depuis 1998, dans la promotion de ce droit. Ce sont ces orientations, ces réflexions et

ces discussions que nous avons eues lors de ce colloque international qui nous ont permis de voir les parts qui ont été posées par notre organisation, et d'anticiper sur les orientations futures. Et nous avons vraiment un certain nombre de perspectives d'avenir aussi bien sur le plan institutionnel et normatif, parce qu'on a encore des injures mondiales qui sont à prendre en compte.

Et nous avons sous, sous l'angle de l'appropriation du droit, beaucoup d'efforts que nous espérons pouvoir également réaliser pendant les prochaines années, l'objectif étant, au-delà de vulgariser, de sensibiliser autour de ceux qui en ont besoin aujourd'hui, voir dans quelle mesure nous rapprocher des autres États qui devraient en avoir besoin également.

### Quels sont les résultats de ce colloque ?

Nous avons pu dresser le bilan, voir nos résultats, ce que nous avons réalisé. D'un autre côté il y a ce sur quoi on nous attend qui constitue un résultat plus important, parce que c'est ce qui fonde les devenirs de l'organisation qu'est-ce que l'organisation aspire à faire demain. Et nous avons, dans le cadre de ce colloque, reçu d'éminents juristes de divers horizons, même des Européens, qui ont participé à ces travaux pour montrer la diversité scientifique, professionnelle qu'on a eu pendant cette période-là et surtout, montrer l'objectivité de la réflexion et de l'appréciation autour du droit. Dans les prochaines années, nous comptons avoir une présence beaucoup plus importante des chefs d'États et des institutions.

Notre organisation est chargée d'élaborer et d'adopter un droit des affaires, qui est adapté, moderne, simple et qui est en lien avec les économies de ces États. Le niveau d'effort que l'organisation a pu, en tout cas, réaliser pendant cette période-là, et que nous espérons poursuivre, avec beaucoup d'autres actions

qui permettent d'identifier les efforts à fournir pour encourager la collaboration entre les entreprises étrangères et les entreprises de nos États, est également un enjeu majeur. On cherche aujourd'hui des rapports gagnant-gagnant, un équilibre contractuel entre les entreprises partenaires, on cherche surtout à avoir un transfert de technologies pour que le développement économique puisse également être porté par les locaux.

La règle de droit est une solution, qui doit être entre les mains de ceux qui ont des problèmes ou de ceux qui pourraient avoir des problèmes. Nous devons veiller à l'accompagnement par les professionnels du droit, parce que, quel que soit le niveau d'intelligence, tout le monde ne connaît pas l'ingénierie juridique ou l'ingénierie comptable. Tout le monde doit avoir les éléments pour pouvoir interloquer et mieux présenter leurs besoins pour que les professionnels puissent les satisfaire, quel que soit le niveau de compétence ou d'études le chef d'entreprise a besoin d'être accompagné par un professionnel. Si le droit est bien connu, bien appliqué, cela renforce la sécurité juridique et cela renforce aussi la sécurité judiciaire.

### Quels sont les résultats des contacts que vous avez établis à Bruxelles ou en Belgique ?

Nous avons déjà établi le rapport avec la Chambre du commerce, en plus du rapport avec la Chambre de commerce panafricaine, qui a organisé l'activité que nous avons animée sur les 30 ans de l'organisation. Ou nous avons discuté de l'OHADA et de son droit et surtout de son devenir. L'échange que nous avons eu avec la directrice générale de l'Agence pour le Commerce Extérieur. La séance de travail très importante que nous avons eu avec Enabel pour voir les axes de collaboration. Aussi, nous avons pu rencontrer les représentants de la Commission de l'Union Européenne pour discuter non pas seulement sur les axes de collaboration, mais surtout sur l'histoire de la collaboration qu'il y a eu entre l'OHADA et l'UE, qui appuie notre organisation depuis maintenant plus de

20 ans. Avec l'appui de l'UNIDA qui a son représentant ici. Je remercie également notre cher ami Maurice qui nous a beaucoup accompagné pendant cette période, qui a pu identifier ces acteurs-là.

Nous espérons demain, au-delà de ce que nous avons pu faire et qui était déjà identifié, poursuivre le processus de collaboration en allant vers les régions. Nous avons envisagé une rencontre diplomatique avec les représentants des États membres qui, dans leur diplomatie économique, vendent également leur propre pays. Quand on vend son pays, il faut que l'on connaisse également le droit de son pays.

### Que préparez-vous pour l'avenir ?

Nous espérons que l'avenir va être beaucoup plus effectif, que ce qui a été déjà fait par l'organisation. Nous avons une équipe qui aime l'organisation qui connaît aussi l'organisation et son droit. Cette équipe qui regorge d'experts qui ont fait une bonne dizaine d'années dans l'organisation et, même s'ils étaient à des postes différents, ont toujours agi dans la même logique, suivant l'objectif bien précis de faire de cette organisation le vecteur du développement économique. Notre visite à Bruxelles contribue à ce positionnement que nous souhaitons poursuivre le rapprochement avec l'Union Africaine pour être membre, observateur, est un élément qui nous préoccupe beaucoup. Ce rapprochement que nous souhaitons avoir avec l'union africaine devrait normalement nous permettre de collaborer avec la ZLECAF, qui est là pour le développement économique, et des échanges entre les pays africains. Quand vous regardez la balance commerciale de nos états africains, nous constatons que nos états africains ne collaborent pas beaucoup et n'échangent pas beaucoup entre eux.

Le préalable, c'est l'accessibilité du droit. Et pour nous, il nous faut que le droit africain fasse l'objet de traduction au complet en plusieurs langues. Cependant, il faut tenir compte aussi du fait que les investisseurs étrangers peuvent en avoir besoin. Tant que la traduction sera utile dans une langue, pour permettre aux investisseurs de mieux s'imprégner de notre droit et de mieux s'intéresser à notre zone.

### Quel est votre rôle dans l'aide aux investisseurs étrangers ?

L'organisation produit l'endroit pour accompagner les investisseurs, parce qu'on sait qu'il ne peut pas y avoir de développement économique sans investissements. Le droit que nous produisons est un droit pour accompagner des investisseurs, leur donner plus de confiance et leur donner plus d'opportunités d'affaires. Et il y a ce volet d'activités de promotion qui devrait être renforcé, parce que nous, nous n'avons pas pour mission de les accompagner de manière personnalisée, mais nous avons pour mission de les accompagner avec le cadre juridique. Il faut leur faire connaître le cadre juridique, et ça, avec les conférences que nous réalisons, les colloques que nous faisons, les documents que nous produisons, les formations que nous animons pour les professionnels qui les accompagnent, ce sont des actions qui existent déjà.

Mais au-delà de cela, il nous faut des actions directes, avec les organisations tiers d'entreprise, avec les acteurs qui accompagnent les investisseurs. Aujourd'hui, nous avons des agents de promotion des investissements. Tous les services que nous offrons de manière indirecte devraient nous amener vers l'accompagnement des investisseurs étrangers, notamment, ceux qui viendraient dans un environnement dont ils ne maîtrisent pas nécessairement le droit, ils doivent identifier les meilleurs partenaires, les meilleurs professionnels possibles, pour renforcer leur sécurité mais surtout leur profit.

### Que suggérez-vous à nos membres qui veulent investir en Afrique ?

Je leur conseillerais de prendre en compte les risques juridiques comme intégrant les risques pays. La connaissance du droit pour savoir ce que l'on peut faire, savoir aussi ce que l'on ne peut pas faire. Savoir avec qui on va le faire, quand est-ce qu'on doit le faire ou est-ce qu'on doit le faire ? Pourquoi ? Et surtout ce qu'on y gagne et ce qu'on pourrait y perdre.





# KEY FACTS TANZANIA



  
-POPULATION-  
**65,497,748 (2022)**  
Source: Worldbank

  
-HDI-  
**0,549 (2021)**  
Source: countryeconomy

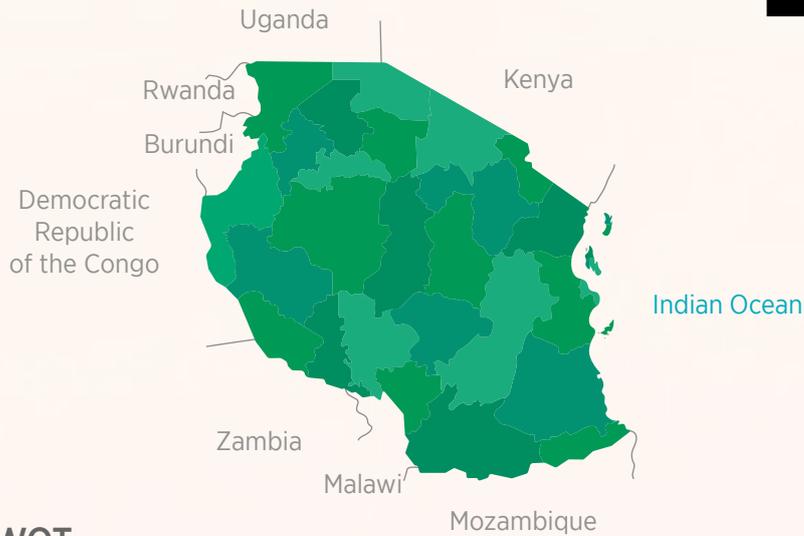
  
-PRESIDENT-  
**SAMIA SULUHU**

  
-OFFICIAL LANGUAGES-  
**SWAHILI  
ENGLISH**

  
-CURRENCY-  
**TANZANIAN SHILLING**

  
-AREA-  
**945,087KM<sup>2</sup>**

  
-ECONOMIC ACTIVITIES-  
**AGRICULTURE  
MINING  
TOURISM**



## SWOT

### STRENGTHS

- Sustained economic growth
- Among the most politically stable countries in East Africa
- Mining wealth (gold, copper, diamonds, tanzanite, uranium), natural gas
- Young and growing workforce
- Pro-investment government initiatives (tax incentives, special economic zones, etc.)
- International support in the form of concessional loans

### OPPORTUNITIES

- Tourism assets (national parks, coastline)
- Privileged access to regional markets and regional cooperation strategy, accelerated integration into the East African Community (EAC)
- Gas potential thanks to offshore reserves discovered in 2010

### WEAKNESSES

- Inadequate infrastructure, particularly in the electricity and transport sectors
- Vulnerability of agriculture to climatic conditions
- High dependence on gold prices
- Low level of human capital
- Educational and skills gaps with deficiencies in specialized and technical skills

### THREATS

- Regional competition: Competing with Kenya and Uganda
- Climate risk: droughts and floods
- Slowed projects and increased costs due to bureaucracy and corruption
- Religious tensions between the Zanzibar archipelago and the mainland

## GDP (2023)



 **AGRICULTURE**  
 **SERVICES**  
 **INDUSTRY**  
Source: WEO

Sources SWOT:  
Coface & WEO

## BILATERAL TRADE BELGIUM & TANZANIA (2023)

EXPORT	SHARE	IMPORT	SHARE
Chemicals	<b>48.1%</b>	Foodstuffs	<b>60.5%</b>
Vegetable products	<b>19.8%</b>	Base metals	<b>14.8%</b>
Machinery & equipment	<b>14.3%</b>	Precious metals & stones	<b>11.3%</b>

 = 113<sup>th</sup> client = EUR 97.8 million: -70,3%  
= 83<sup>rd</sup> provider = EUR 175.9 million: -1,7%

A savanna landscape at sunset. The sky is a warm, orange glow. In the foreground, there is tall, green grass. In the middle ground, several acacia trees with their characteristic flat-topped canopies are silhouetted against the sky. The text 'Focus TANZANIA' is overlaid on a green rectangular box in the lower right quadrant.

**Focus  
TANZANIA**

## INTERVIEW WITH THE MINISTER OF STATE OF TANZANIA: HON. PROF. KITILA MKUMBO, PRESIDENT'S OFFICE-PLANNING AND INVESTMENT

### What is your analysis of the actual economic situation in Tanzania and what are the factors contributing to its growth ?

The Tanzania economy has been growing quite well at an average of 6% for the past 20 years +, sometimes it grew even higher. Of course just like other countries, during the Covid days the economy went slightly down (4,7%) but we have almost recovered. We are now talking about 5,3% this year and we are projecting 6,1% by next year. So the economy is great and also the economic indicators for example the inflation is within the limit around 3,8%. The exchange rate of our currency has remained relatively stable over the past 10 years.

Tanzania's economy is in the top 10 tier of fast-growing economies in Africa and is predicted to grow faster than other regional peers in the coming years.

In terms of the sectors, the Tanzania economy is still largely dominated by agriculture. The agriculture sector contributes to almost a quarter of GDP (26%), followed by the real estate and construction sector which contributes close to 13%, and of course other sectors like manufacturing, tourism and mining. The focus of the Government is to see the manufacturing sector which is key for value addition and job creation taking the lead.

### In which sector would you particularly recommend Belgium investors to set up in Tanzania ?

Number one, we recommend the agricultural sector because we know that EU countries import a lot of food and Tanzania is blessed with arable land suitable for agriculture. We would be happy to see more Tanzania products displayed on shelves when visiting Belgian supermarkets.

We are also encouraging investments in the tourism sector because we receive

many tourists. We need more investments in the hotel sub-sector to meet the growing demand for accommodation.

We also know that Belgium as part of the European Union, is implementing the Green Deal which aims to achieve net zero emissions through energy transition.

*The Tanzania economy has been growing quite well at an average of 6% for the past 20 years +, sometimes it grew even higher.*

We have 22 critical materials useful for energy transition. We would like to have investors in the mining process and in the value addition. We would like to export batteries to Belgium and other countries instead of raw minerals.

We are importing almost 80% of our pharmaceutical needs. The pharmaceutical sector is still underdeveloped and given that Belgium is very much advanced in this space, we would like to see more investors in this sector. The finance sector also has immense investment opportunities.

### What measures are being taken in Tanzania to attract Belgian and foreign investors ?

More generally, the main interest of every investor is the safety of their investments. Tanzania guarantees security for investment. We remain a peaceful and politically stable country. We are a democracy, we adhere to international laws.

Secondly, we are offering low-cost but skilled labour. We no longer have an



*Kitila Mkumbo, Minister of State, President's Office - Planning and Investment, United Republic of Tanzania*



energy problem, we are developing infrastructures.

#### What do you expect from Belgium and Tanzania trade relations ?

We expect to increase our volume of trade. Currently, the volume of trade between Tanzania and Belgium is Euro 273 million. The potential remains high, we hope that this Business Forum is going to open new windows. Our Ambassador is doing a commendable

job in strengthening business relationships between our two countries.

#### What are Tanzania perspectives for the next 5 years ?

Our vision is to sustain the economic growth and translate it into poverty reduction and more job creation. We expect that our efforts to industrialise the economy will result in increased prosperity for all Tanzanians.

*Tanzania's economy is in the top 10 tier of fast-growing economies in Africa and is predicted to grow faster than other regional peers in the coming years.*

#### What is your message to our members ?

My message is very clear, Tanzania is ready to do business with Belgium and we welcome you. We will ensure that everything is done to facilitate your business in Tanzania.

We want you to come!

## Are you active in the agri-food, ICT, construction, energy or water sectors?

hub.brussels and FIT are organising a trade mission for these sectors to Tanzania from **24 to 29 November 2024**, with a stopover in Zanzibar.

**Join them to seize the opportunities offered by East Africa's largest country.**

#### TARGET SECTORS

Agri-food

Information and communication technologies

Energy

Construction

Water



**Sign up before  
September 15 2024!**



<https://hub.brussels/fr/events/mission-economique-en-tanzanie/>

## INTERVIEW WITH H.E. JESTAS ABUOK NYAMANGA, AMBASSADOR OF THE UNITED REPUBLIC OF TANZANIA TO THE KINGDOM OF BELGIUM



*H.E. Jestas Abuok Nyamanga, Ambassador of the United Republic of Tanzania to the Kingdom of Belgium, Head of Mission to the European Union and the OACPS*

### **Which are the most important economic sectors in Tanzania?**

Tanzania's economy is diverse and driven by several key sectors. Agriculture is crucial, contributing more than 25% of our GDP and employing over 65% of our population. The sector plays a key role in the trade relationship between Tanzania and Belgium contributing more than 50% of our exports to Belgium. Our agricultural exports include traditional products like coffee, tea, and cocoa, mostly exported in their raw forms. The government is focused on adding value to these products and calls on Belgian and European partners to invest in agro-processing and agritech. We also see significant potential in fertilizer production and environmentally friendly pesticides, areas

where Belgium has more comparative advantage. Some Belgian companies are already exporting fertilisers to Tanzania, and there is room for further collaboration in this sector.

Manufacturing is another priority sector. Currently, it contributes 7% to our GDP, but we aim to increase this significantly. There are opportunities for Belgian investors in manufacturing sectors such as beverages, cheese, and agro-processing.

Additionally, our strategic location makes Tanzania a key logistics hub for neighbouring countries like the DRC, Rwanda, Burundi, Zambia, Malawi, and Uganda. Dar es Salaam port is essential for these countries, and investments in

transport and logistics can greatly benefit from Belgian expertise and cooperation. Currently, the logistics sector constitutes more than 20 per cent of the Belgian investment in Tanzania. But the potential is still so huge.

As we know, Belgium is one of the key logistics hubs in Europe. Tanzania plays a similar role in Africa serving a larger part of the East and Central African countries. So, this is another area where more collaboration can be formed in terms of investment and technical cooperation. We thank the Government of Belgium and the European Union for all the support that they have indicated so far in bringing the ports of Antwerp and Dar es Salaam and other ports in Tanzania into more advanced cooperation

Tanzania is also rich in mineral resources, including gold, diamonds and critical minerals such as cobalt, graphite, nickel and rare earth metals. We recently participated in the EU raw materials summit where we highlighted our potential in critical minerals. The European Union has identified 34 critical minerals, out of which 22 have already been proven to exist abundantly in Tanzania. We are sure we have more than that. We thank our EU partners for their commitment to partner with us in undertaking a geological mapping in Tanzania that will help us to know the actual endowment of these resources. Belgium is our main market for diamonds, with over 95% of our diamonds sold in Antwerp. However, there is potential for more value-added products in the gemstone sector.

The health sector also offers significant investment opportunities, particularly in pharmaceuticals. Tanzania spends over one billion US dollars annually on importing pharmaceutical goods. We welcome Belgian investments in pharmaceutical manufacturing to reduce import dependency and meet local demand.

The banking and finance sector, particularly in rural areas, presents another investment opportunity. Many Tanzanians still lack access to banking services. Establishing financial facilities can attract a large customer base. The EIB Bank has already stepped in where it is collaborating with local financial institutions in initiatives targeting SMEs. We call upon other institutions to come in and take advantage of the huge potential that still exists.

Lastly, the real estate sector is booming. With a population of over 60 million people, there is an annual demand for more than 600,000 houses. This demand is especially high in Dodoma, our new capital city, which requires modern housing to accommodate officials and workers. Belgian expertise in green building technologies can make construction more cost-effective and efficient.

### **Which sector do you want to see developed in the next 10 years?**

Under the leadership of President Dr. Samia Suluhu Hassan, our vision is to transform Tanzania into a vibrant economy that positively impacts the lives of our people. We aim to make Tanzania a hub for value-added goods by leverag-

ing our abundant natural resources. In the next ten years, we want to add value to our agricultural products, mineral resources, and other locally produced goods, focusing on industrialization and manufacturing.

We are also emphasizing technology development for productivity enhancement. The government is committed to creating a favourable environment for technology transfer. In partnership with the European Union and other partners, we are working on several projects towards digital transformation in Tanzania.

*In the next ten years, we want to add value to our agricultural products, mineral resources, and other locally produced goods, focusing on industrialization and manufacturing.*

Ensuring reliable and affordable energy sources is a priority, and we aim to make energy accessible to everyone while also enabling energy exports to neighboring countries through the Southern Africa Power Pool and the Eastern Africa Power Pool. Our renewable energy initiatives include solar, wind, and hydroelectric power. We are constructing one of the largest hydropower projects in Tanzania, which will produce over 2,000 megawatts upon completion.

Other critical sectors include healthcare, education, and human capital development. We are preparing our new national vision, "Vision 2050," which will guide our development for the next 25 years. This vision will put more emphasis on education, job creation, and the development of a skilled workforce to meet the demands of the future. We want to create not only jobs but decent jobs for Tanzanians. We invite Belgian investors to partner with us in these sectors.

### **Can I just ask a question which is not part of the interview but for my personal information? You talked about energy—why don't you also use wind to generate power?**

Yes, we do use wind energy. We have a diversified energy supply strategy and do not rely on a single source. We have several wind energy projects and wind

power programs, with substantial investment from European partners. However, we also harness solar energy and are developing thermal energy projects.

In addition to wind, our natural gas reserves play a significant role in our energy mix. Tanzania currently is endowed with over 50 TCF reserves of natural gas. This multi-source approach ensures a stable and reliable energy supply, and we continue to seek more investments across all these categories to further enhance our energy infrastructure.

### **What initiatives or infrastructure projects are underway in Tanzania to support economic development?**

Our country is implementing large-scale strategic projects at a pace unmatched by any other in the African region. One of the biggest infrastructure projects underway in Tanzania is the construction of the new electric-powered Standard Gauge Railway (SGR). Upon completion, it will be the first electrified and the longest railway in Africa, covering over 2,080 kilometres. It will also be the fifth-longest electrified railway in the world. The first segment, from Dar es Salaam to Morogoro, about 300 kilometers has already been launched, with other phases nearing completion. This railway will not only connect Tanzania internally but also link us to landlocked countries like Burundi, Rwanda, and Uganda, boosting regional trade.

*One of the biggest infrastructure projects underway in Tanzania is the construction of the new electric-powered Standard Gauge Railway (SGR).*

In addition to the railway, we are expanding the port of Dar es Salaam, which serves as a strategic hub for Tanzania and neighboring countries. This involves logistical management reforms, expansions, and the installation of modernized equipment, with support from our Belgian partners and the European Union through the Global Gateway Initiative. These upgrades will significantly enhance our port's capacity and efficiency.

Furthermore, Tanzania is focusing on road construction to improve connectivity



across our vast country, which spans over 945,000 square kilometers. We are building roads that connect towns as well as rural roads to ensure that agricultural products can easily reach markets.

Electrification is another priority. Currently, over 90% of Tanzanian villages have access to electricity, making us a leader in sub-Saharan Africa for rural electrification. We are committed to ensuring every Tanzanian has access to electricity, which is crucial for economic development.

All these projects require substantial capital, technology, and expertise. This is where our partners, including those from Belgium, can contribute significantly. By investing directly or through partnerships, they can help bring these projects to fruition. We also welcome technological collaborations to advance our infrastructure development. Together, we can push this agenda forward and achieve our development goals.

### **Are there any public-private partnership programs in Tanzania which Belgium and Luxembourg companies can participate in?**

Yes, Tanzania is actively engaged in public-private partnerships (PPPs). While this concept is still being tested in some countries, we have successfully implemented it and are very proactive in this area. During our recent business forum in Belgium, the CEO of Tanzania's Public

Private Centre was present, highlighting our commitment to PPPs.

Several sectors are open for PPP investment. We are developing projects to enhance transport within cities, improving connectivity and efficiency. As mentioned earlier, we are upgrading storage facilities at our ports, including cooling systems for horticultural products and fisheries. Belgium is a key destination for our fish products, and we need better facilities to ensure freshness and quality. There are also opportunities in water supply and waste Management systems. These are critical areas where PPPs can make a significant impact.

Our government is well-prepared to support investment through PPPs. President Dr. Samia Suluhu Hassan strongly believes in the private sector's role in accelerating development. We are open to private sector involvement and continuously assess PPP models to ensure mutual benefits.

### **What is your message to our members?**

My message to the CBL members is very clear: we warmly welcome you to Tanzania. Let's come together, explore opportunities, and create mutually beneficial partnerships. Tanzania is rich in resources, but these resources need to be transformed into benefits. Bring your capital, technology, and expertise, and let's leverage these resources in a win-win framework.

Our economic and business policies are becoming increasingly friendly. Under the leadership of President Dr. Samia Suluhu Hassan, we are undertaking reforms to make our economy more business-friendly. We have already reformed our Investment Act and are continuously reviewing our policies and regulations to ensure a conducive environment for business and investment.

Political stability is another of our assets. Tanzania has been peaceful and stable since independence, providing a secure environment for investments. The government is highly committed to ensuring that the private sector thrives.

Tanzania's geographical location offers significant advantages for business. We are surrounded by several landlocked countries and are part of both the East African Community and SADC, providing access to a market of over 600 million people. This vast market potential is a unique advantage for any business investing in Tanzania.

*There are also opportunities in water supply and waste Management systems. These are critical areas where PPPs can make a significant impact.*

We are also committed to international treaties and global commitments, including climate change. Our adherence to these treaties ensures that Tanzania remains a predictable and reliable partner. We are dedicated to good governance, democracy, and the protection of human rights.

With such a supportive environment, now is the time to invest in Tanzania. Our doors are open, and we are ready to assist you in navigating the best ways to engage with Tanzania and realize your business ambitions. You can directly contact our investment center, where we offer a one-stop service to meet all your needs efficiently.

Welcome to Tanzania! Let's join hands and move forward for our common and joint benefits.



Coffee



Diamond (minerals)



Fruits & Vegetables



Seize the limitless opportunities

Sunflowers



Tobacco



Invest and establish your business in

**TANZANIA**

TODAY



Fish



Leather & Leather Products



Cocoa

Tanzania is the best Investment destination with immense business opportunities



Business & Investment Facilitation Authorities

For further enquiries  
**Contact us:**

    
@ubalozi-brussels



+32 2640 6500



<https://www.be.tzembassy.go.tz/>



brussels@nje.go.tz

## INTERVIEW AVEC HADJA LAHBIB MINISTRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES, DES AFFAIRES EUROPÉENNES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR, ET DES INSTITUTIONS CULTURELLES FÉDÉRALES

Entretien réalisé par/Interview afgenomen door Johan VANDEN EYNDE

NL versie op pagina 29 »

**Nos lecteurs connaissent vraisemblablement votre note de politique générale présentée le 31 octobre dernier (2023) à la Chambre. Vous y évoquez notamment un partenariat stratégique dynamique et global avec l'Afrique. Dans le cadre du commerce extérieur, quelles sont les principales mesures concrètes que nos entreprises devraient prendre pour aborder efficacement les politiques de développement, les questions migratoires et les enjeux culturels ? Un plan Marshall modernisé pourrait-il être la solution ?**

Il est en effet très important que nos liens avec le continent africain s'expriment aussi à travers le commerce extérieur. Je suis intimement convaincue que des entreprises européennes qui font du business en Afrique, ou inversement, et qui prévoient des bonnes conditions de travail, peuvent apporter beaucoup à la fois aux populations, et aux relations intercontinentales.

Plusieurs dispositifs existent. Le Global Gateway, par exemple. Il doit faciliter les investissements dans l'infrastructure, vise à faciliter l'accroissement des économies africaines, et démontre que l'Union européenne s'intéresse, grâce à son expertise, à fournir des solutions à des défis économiques et structurels.

Au niveau de la coopération, l'Union européenne et la Belgique investissent beaucoup dans l'amélioration des conditions de travail, les capacités techniques, etc.

Nous devons également travailler à faciliter les investissements de notre secteur privé pour investir en Afrique. Je pense particulièrement au développement des chaînes de valeur locales et à la création d'emplois pour la jeunesse.

Les Etats africains ont, de leur côté, beaucoup à faire pour améliorer le climat des affaires. Mais nous devons aussi nous regarder dans le miroir.

Inclure pleinement notre secteur privé dans les projets Global Gateway est une des clés, tout comme l'idée d'une plus grande synergie entre nos agences de crédits à l'exportation.

**Si je m'attache particulièrement, mais pas exclusivement, à la politique migratoire, c'est parce qu'elle présente à la fois des dimensions économiques et culturelles.**

**Économiquement, un déplacement massif de populations exige une gestion économique et humaine significative. Cela soulève également une question fondamentale : pourquoi les populations concernées ressentent-elles le besoin de migrer, malgré les risques importants (parfois létaux) associés à ce déplacement et les conditions souvent difficiles qui les attendent à destination, sans oublier le choc culturel inévitable ? Dans ce contexte, quelle devrait être une politique d'aide au développement de l'Afrique ?**

La question que nous devons nous poser est : quelle est la raison qui pousse les gens à quitter leur terre natale, parfois au péril de leur vie ?

On ne quitte pas sa famille, ses amis, sa maison, son pays sans raison.

Ceux qui empruntent les voies migratoires essaient bien souvent d'échapper à la violence, à l'injustice, à la discrimination, à la pauvreté. Ils espèrent trouver chez nous des perspectives, avoir un revenu pour faire vivre leur famille, s'épanouir.

Pour que la migration ne soit plus une nécessité douloureuse mais un choix, nous devons – à travers la coopération internationale – aider nos pays partenaires à créer des emplois, des opportunités économiques pour les femmes et les jeunes notamment.

Nous devons les appuyer dans le développement d'infrastructures de base : écoles, hôpitaux... Nous devons contri-

*Nous devons également travailler à faciliter les investissements de notre secteur privé pour investir en Afrique. Je pense particulièrement au développement des chaînes de valeur locales et à la création d'emplois pour la jeunesse.*

buer à la concrétisation des droits humains fondamentaux.

Nous voulons créer les conditions pour que chacun puisse se prendre en main et décider de son destin.

**La question précédente nous amène à aborder un aspect plus politique du commerce extérieur. Quels marqueurs doivent définir, selon vous, une politique de commerce extérieur et de développement ? Y-a-t-il des marqueurs particuliers qui empêcherait des relations commerciales et des politiques de développement ?**

Il me semble important de bien distinguer l'aide humanitaire de la coopération au développement.

La première vise à fournir une assistance urgente en cas de catastrophes naturelles et de conflits. Elle est guidée par des principes d'humanité, de neutralité, d'impartialité et d'indépendance. L'objectif est donc de sauver des vies humaines, indépendamment d'autres considérations.

La coopération au développement s'inscrit davantage sur le long terme et vise à ancrer des améliorations fondamentales.

Le contexte, dans ce cas, peut nous amener à réduire, voire suspendre, notre aide. Je pense par exemple à des violations graves des droits humains ou à des mesures prises qui pourraient avoir un



impact sur la mise en œuvre des projets et sur la sécurité du personnel.

Une telle décision n'est pas sans conséquences. Elle doit donc être clairement réfléchie.

Mais c'est aussi un signal clair envoyé au pays partenaire, un message de désaccord.

**Quelles relations faites-vous entre la politique menée pour favoriser le commerce extérieur et une politique de développement ?**

Le commerce extérieur est un moteur de croissance : il permet de créer des perspectives économiques et des emplois et de contribuer ainsi, moyennant les politiques adéquates, à la réduction de la pauvreté. Les échanges commerciaux doivent toutefois tenir compte du niveau de développement des partenaires.

C'est ainsi par exemple que sur le plan européen, les échanges avec les pays moins avancés sont soumis au système généralisé de préférences qui permet à de nombreux Etats d'accéder de manière préférentielle au marché européen, via des droits de douane réduits ou inexistant pour certains biens, afin de compenser leurs difficultés économiques.

Cet accès privilégié n'est toutefois pas sans condition puisque les pays éligibles doivent mettre en œuvre une série de conventions internationales portant sur les droits de l'homme, la bonne gouvernance et l'environnement.

**Le mystérieux marché d'Adam Smith est-il un outil contemporain pour répondre aux défis actuels, notamment en matière climatique et de politique durable ?**

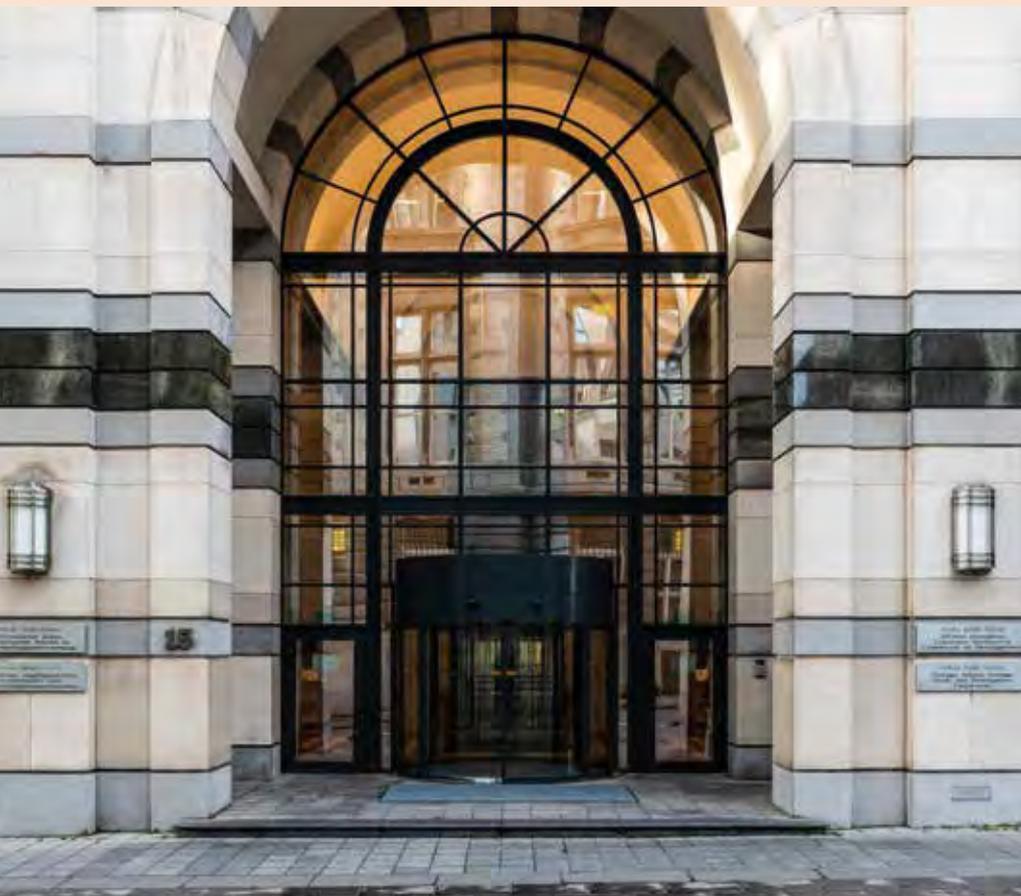
L'économie de marché permet une vision rationnelle des choses car l'offre

*Le marché ne prend pas en compte les externalités négatives environnementales. L'Etat doit donc essayer d'impacter les comportements et guider le marché vers la nécessaire transition écologique.*

et la demande se rencontrent et permettent ainsi une allocation efficace des ressources.

Elle repose sur la concurrence et permet de faire baisser les prix tout en incitant à la compétitivité et à l'innovation. Elle est, enfin, nécessaire pour garantir la liberté d'entreprendre, mais aussi la liberté de poser des choix individuels en fonction des préférences des individus.

Cela n'empêche cependant pas l'Etat de jouer un rôle de régulateur en fixant un cadre, et en encadrant les règles du jeu. C'est important du point de vue social pour veiller à ce que tout le monde ait



une chance équitable de réussir, en aidant ceux qui sont en difficulté et en protégeant les acteurs plus faibles contre des pratiques abusives.

C'est également crucial du point de vue environnemental car le marché ne prend pas en compte les externalités négatives environnementales. L'Etat doit donc essayer d'impacter les comportements et guider le marché vers la nécessaire transition écologique.

**🎤 Nous avons évoqué notre plus proche voisin, l'Afrique, mais les pays des Caraïbes et du Pacifique semblent oubliés. Ces régions affrontent parfois des questions de survie face au dérèglement climatique. Une politique particulière ne devrait-elle pas être mise en place ? Dans l'affirmative, quelle devrait-elle être ?**

Notre relation avec l'Afrique est évidemment très dense et basée sur une histoire commune riche et intense. Avec les pays des Caraïbes et du Pacifique, nous avons une relation cordiale, basée sur des valeurs communes et des liens humains non-négligeables, qui s'étendent au-delà de la distance géographique.

Outre les liens politiques, économiques et culturels classiques avec ces pays, la Belgique soutient leur développement à travers la politique de l'Union européenne et des instances multilatérales.

C'est notamment le cas dans la réponse aux défis communs, dont celui du changement climatique, qui affecte gravement certains de ces pays. C'est un des focus principaux de l'action de l'Union européenne dans ces régions.

**🎤 Vous êtes aussi en charge de la politique européenne. Vous avez évoqué une politique de la défense commune des membres de l'UE. En tenant compte des traités européens existants, cette politique ne pourrait-elle pas trouver une coordination à travers la politique industrielle, qui relève de la compétence de l'UE ? Si tel était le**

**cas, quel rôle pourraient jouer nos partenaires extra-européens non américains du point de vue industriel, notamment dans le secteur des matières premières minières ?**

La politique de défense et la politique industrielle sont intimement liées. Si nous voulons développer une bonne défense européenne, il faut investir davantage dans notre base industrielle de défense, et vice-versa.

Afin de faciliter la coopération, il est primordial de renforcer l'interopérabilité entre nos armées et d'éviter les doublons ou le déploiement non-efficient des moyens.

Le sujet est également lié au développement de l'autonomie stratégique ouverte de l'Union européenne. Le volet externe de cette aspiration accentue le fait que nous devons travailler ensemble avec des partenaires non-UE pour s'adresser à des enjeux communs.

Cependant, afin de réduire nos dépendances, nous devons aussi créer plus de partenariats externes à travers des accords de libre-échange, mais aussi des accords qui visent à faciliter l'accès à des matières premières. Ceux-ci permettent de diversifier nos chaînes d'approvisionnement et de créer de nouveaux marchés.

**🎤 L'UE semble mettre en place des traités de libre-échange avec des partenaires extra-européens. Cette recherche de mondialisation industrielle doit-elle être questionnée ? Ne devrions-nous pas définir des marqueurs transparents et nécessaires ? La résistance des agriculteurs européens à une concurrence débridée est une interrogation d'actualité.**

La Belgique est une économie extrêmement ouverte qui dépend en grande partie des échanges commerciaux tant

*Dans le contexte géo-économique actuel, nous avons besoin d'accords commerciaux pour ouvrir de nouveaux marchés pour nos entreprises exportatrices et pour diversifier nos approvisionnements.*

au sein de l'Union européenne qu'avec des pays tiers.

Dans le contexte géo-économique actuel, nous avons besoin d'accords commerciaux pour ouvrir de nouveaux marchés pour nos entreprises exportatrices et pour diversifier nos approvisionnements, notamment pour les matières premières critiques.

C'est crucial tant pour la compétitivité de nos entreprises que pour l'autonomie stratégique européenne et pour la transition énergétique de notre continent.

Mais évidemment cela ne veut pas dire qu'on doit laisser notre économie faire face à une concurrence débridée et illégitime. L'Union européenne a renforcé son arsenal d'instruments de défense commerciale durant ces cinq dernières années en se dotant notamment d'un instrument anticoercitif et d'un instrument permettant de lutter contre les subventions étrangères qui mènent à de la concurrence déloyale.

L'Union européenne renforce aussi depuis plusieurs années les chapitres relatifs au développement durable dans les accords commerciaux. La Belgique est un des pays les plus proactifs dans ce domaine et soutient la nouvelle approche de la Commission européenne qui a notamment été appliquée dans l'accord de libre-échange avec la Nouvelle-Zélande.

En outre, la Belgique plaide aussi pour que l'Union européenne prenne en compte les sensibilités de certains secteurs comme l'agriculture.

**Le commerce extérieur belge est l'un des moteurs importants de notre économie. Néanmoins, la coopération entre les Régions, et éventuellement les communautés, ne semble pas optimale. Faut-il revoir et coordonner tous les accords de coopération nationaux et, éventuellement, renforcer celui qui créa en 2002 l'Agence pour le Commerce Extérieur afin de doter la Belgique d'un acteur commun dynamique avec une stratégie transparente ?**

J'ai eu l'occasion, durant mon mandat de participer à plusieurs missions économiques princières : au Sénégal, en Australie, et au Japon.

Je dois dire que la coopération se passe très bien sur le terrain entre les régions et avec le niveau fédéral.

Je salue également le travail remarquable, fédérateur, de SAR la Princesse Astrid.

Les entreprises participantes restent très demandeuses de ce type d'initiatives. Les succès sont d'ailleurs impressionnants, lors de chaque mission.

Je pense par exemple à ce que nous avons fait pour les industries artistiques et créatrices au Sénégal ou encore les projets belges de mobilité verte en Australie. Nous pouvons bien sûr toujours améliorer cela.

Donner des moyens suffisants à l'Agence pour le commerce extérieur est en effet nécessaire. Ce sera certainement un sujet important pour la prochaine législature.

**La Belgique a présidé jusqu'en juin le Conseil de l'Union européenne et est maintenant membre du trio européen. Quelles priorités seront avancées par la Belgique pour promouvoir la politique de développement (belge et/ou européenne), sachant que le commerce extérieur est une prérogative de l'Union ?**

La politique commerciale est un outil pour promouvoir la politique de développement, mais certainement pas la seule.

Même si la politique commerciale est une prérogative de l'Union, la Présidence et les Etats Membres ont un rôle important à jouer.

Le Trio de présidences successives s'est mis d'accord pour avancer un agenda commerciale bilatéral ouvert, durable et assertif.

La reprise de chapitres commerce et développement durable continueront à être un point d'attention dans l'implémentation des accords de libre-échange.

Nous continuerons aussi de plaider pour qu'une solution puisse être trouvée entre les différentes institutions pour pouvoir adopter la modernisation du règlement relatif au système de préférences généralisées.

## INTERVIEW MET HADJA LAHBIB, MINISTER VAN BUITENLANDSE ZAKEN, EUROPESE ZAKEN EN BUITENLANDSE HANDEL, EN DE FEDERALE CULTURELE INSTELLINGEN

**Onze lezers kennen ongetwijfeld uw algemene beleidsnota die u op 31 oktober (2023) aan het Parlement hebt voorgelegd. Daarin spreekt u over een dynamisch en globaal strategisch partnerschap met Afrika. Wat zouden vanuit het oogpunt van onze bedrijven in de buitenlandse handel de belangrijkste concrete maatregelen zijn om met name het ontwikkelings-, migratie- en cultuurbeleid in goede banen te leiden? Zou dit een Marshallplan plus zijn?**

Het is inderdaad heel belangrijk dat onze banden met het Afrikaanse continent ook tot uiting komen in buitenlandse handel. Ik ben er vast van overtuigd dat Europese bedrijven die zaken doen in Afrika, of omgekeerd, en goede arbeidsomstandigheden aanbieden, een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan zowel de lokale bevolking als de intercontinentale betrekkingen.

*We moeten er ook aan werken om het voor onze privésector gemakkelijker te maken om in Afrika te investeren. Ik denk hierbij vooral aan het ontwikkelen van lokale waardeketens en het creëren van banen voor jongeren.*

Er bestaan verschillende programma's. De Global Gateway bijvoorbeeld. Het is bedoeld om investeringen in infrastructuur te vergemakkelijken, om Afrikaanse economieën te helpen groeien en om te laten zien dat de Europese Unie met haar expertise geïnteresseerd is in het bieden van oplossingen voor economische en structurele uitdagingen.

Op het gebied van samenwerking investeren de Europese Unie en België veel in het verbeteren van de arbeidsomstandigheden, technische capaciteit, enz.

We moeten er ook aan werken om het voor onze privésector gemakkelijker

te maken om in Afrika te investeren. Ik denk hierbij vooral aan het ontwikkelen van lokale waardeketens en het creëren van banen voor jongeren.

De Afrikaanse staten moeten op hun beurt veel doen om het ondernemingsklimaat te verbeteren. Maar ook wij moeten in de spiegel kijken.

Onze privésector volledig betrekken bij Global Gateway-projecten is een van de sleutels, net als het idee van meer synergie tussen onze kredietinstellingen voor export.

**De reden waarom ik me in het bijzonder, maar zeker niet uitsluitend, op het migratiebeleid richt, is dat het zowel een economisch als een cultureel aspect heeft. Economisch gezien vereist een grootschalige verplaatsing van mensen een aanzienlijk economisch en menselijk beheer, en het roept de vraag op, die met sympathie moet worden gesteld, waarom de betrokken mensen naar andere landen moeten verhuizen als het risico om zelf te verhuizen groot (en soms dodelijk) is en als op de plaats van bestemming de omstandigheden zwaar zijn en acculturatie een vanzelfsprekendheid is. Wat moet tegen deze achtergrond het ontwikkelingshulpbeleid van Afrika zijn?**

De vraag die we onszelf moeten stellen is: wat is de reden dat mensen hun thuisland verlaten, soms met gevaar voor eigen leven?

Je verlaat je familie, je vrienden, je huis of je land niet zonder enige reden.

Mensen die migreren proberen vaak te ontsnappen aan geweld, onrecht, discriminatie en armoede. Ze hopen hier kansen te vinden, een inkomen te krijgen om hun gezin te onderhouden en hun mogelijkheden te benutten.

*De markt geen rekening houdt met negatieve externe gevolgen voor het milieu. De staat moet daarom proberen invloed uit te oefenen op het gedrag en de markt naar de noodzakelijke ecologische overgang leiden.*

Om ervoor te zorgen dat migratie niet langer een pijnlijke noodzaak is, maar een keuze, moeten we - via internationale samenwerking - onze partnerlanden helpen om banen en economische kansen te creëren voor met name vrouwen en jongeren.

We moeten hen steunen bij de ontwikkeling van basisinfrastructuur: scholen, ziekenhuizen, enz. We moeten bijdragen aan de verwezenlijking van fundamentele mensenrechten.

We willen de omstandigheden creëren waarin mensen hun leven in eigen handen kunnen nemen en over hun eigen lot kunnen beslissen.

**De vorige vraag brengt ons bij een meer politiek aspect van buitenlandse handel. Welke criteria moeten volgens u een beleid voor buitenlandse handel en ontwikkeling definiëren? Zijn er bepaalde markers die handelsbetrekkingen en ontwikkelingsbeleid in de weg zouden staan?**

Ik denk dat het belangrijk is om een duidelijk onderscheid te maken tussen humanitaire hulp en ontwikkelingssamenwerking.

Humanitaire hulp is bedoeld om dringende hulp te bieden bij natuurrampen en conflicten. Het wordt geleid door de principes van menselijkheid, neutraliteit, onpartijdigheid en onafhankelijkheid. Het doel is om mensenlevens te redden, ongeacht andere overwegingen.

Ontwikkelingssamenwerking is meer gericht op de lange termijn en op het verankeren van fundamentele verbeteringen.

In dit geval kan de context ertoe leiden dat we onze hulp verminderen of zelfs opschorten. Ik denk bijvoorbeeld aan ernstige schendingen van de mensenrechten of maatregelen die gevolgen kunnen hebben voor de uitvoering van projecten en de veiligheid van het personeel.

Een dergelijke beslissing is niet zonder gevolgen. Het moet daarom zorgvuldig overwogen worden.

Maar het is ook een duidelijk signaal aan het partnerland, een boodschap van onvrede.

**Welke verbanden ziet u tussen het beleid ter bevordering van de buitenlandse handel en een ontwikkelingsbeleid?**

Buitenlandse handel is een motor voor groei: het creëert economische kansen en banen en helpt, met het juiste beleid, de armoede te verminderen. Handel moet echter rekening houden met het ontwikkelingsniveau van zijn partners.

Op Europees niveau is de handel met de minst ontwikkelde landen bijvoorbeeld onderworpen aan het Stelsel van Algemene Preferenties, dat veel landen preferentiële toegang tot de Europese markt geeft, via verlaagde of geen douanerechten voor bepaalde goederen, om hun economische moeilijkheden te compenseren.

Deze bevoorrechte toegang is echter niet zonder voorwaarden, aangezien de in aanmerking komende landen een reeks internationale verdragen inzake mensenrechten, goed bestuur en milieu moeten implementeren.

**Is de mysterieuze markt van Adam Smith een eigentijds instrument om de uitdagingen van vandaag aan te gaan, vooral op het gebied van klimaat en duurzaam beleid?**

De markteconomie biedt een rationele kijk op zaken, aangezien vraag en aanbod elkaar ontmoeten en middelen efficiënt worden toegewezen.

De markteconomie is gebaseerd op concurrentie en helpt om de prijzen te drukken en tegelijkertijd concurrentie en innovatie aan te moedigen. Tot slot is het noodzakelijk om ondernemersvrijheid te garanderen, evenals de vrijheid om individuele keuzes te maken op basis van individuele voorkeuren.

Dit belet de staat echter niet om een regulerende rol te spelen door een kader vast te stellen en toezicht te houden op de spelregels. Dit is vanuit sociaal oogpunt belangrijk om ervoor te zorgen dat iedereen een eerlijke slaagkans heeft.

Dit kan door mensen in moeilijkheden te helpen en zwakkere spelers te beschermen tegen misbruik.

Het is ook cruciaal vanuit milieuoogpunt, omdat de markt geen rekening houdt met negatieve externe gevolgen voor het milieu. De staat moet daarom proberen invloed uit te oefenen op het gedrag en de markt naar de noodzakelijke ecologische overgang leiden.

**🎤 We hebben onze naaste buur, Afrika, al genoemd, maar de landen van de Caraïben en de Stille Oceaan lijken vergeten te zijn, ook al worden zij soms geconfronteerd met overlevingsproblemen in het licht van de klimaatverandering. Moet er geen speciaal beleid komen? Zo ja, wat zou dat dan moeten zijn?**

Onze relatie met Afrika is uiteraard zeer nauw en gebaseerd op een rijke en intense gedeelde geschiedenis. Met de landen van de Caraïben en de Stille Oceaan hebben we een hartelijke relatie die gebaseerd is op gedeelde waarden en belangrijke menselijke banden die verder reiken dan de geografische afstand.

Naast de traditionele politieke, economische en culturele banden met deze landen, steunt België hun ontwikkeling via het beleid van de Europese Unie en multilaterale instanties.

Dit is in het bijzonder het geval bij het beantwoorden van gemeenschappelijke uitdagingen, zoals de klimaatverandering, die sommige van deze landen ernstig treft. Dit is een van de belangrijkste actiepunten van de Europese Unie in deze regio's.

**🎤 U bent ook bevoegd voor het Europees beleid. U noemde een gemeenschappelijk defensiebeleid voor EU-leden. Zou dit beleid, rekening houdend met de bestaande Europese verdragen, niet gecoördi-**

**neerd kunnen worden via het industriebeleid van de EU? Als dit het geval zou zijn, welke rol zouden onze niet-Amerikaanse partners buiten Europa dan kunnen spelen vanuit industrieel oogpunt (ik denk hier in het bijzonder aan de mijnbouwsector voor grondstoffen)?**

Het defensiebeleid en het industriebeleid zijn nauw met elkaar verbonden. Als we een goede Europese defensie willen ontwikkelen, moeten we meer investeren in onze industriële defensiebasis, en omgekeerd.

Om samenwerking te vergemakkelijken, is het van vitaal belang om de interoperabiliteit tussen onze strijdkrachten te versterken en overlapping of inefficiënte inzet van middelen te voorkomen.

*In de huidige geo-economische context hebben we handelsovereenkomsten nodig om nieuwe markten te openen voor onze exportbedrijven en om onze bevoorrading te diversifiëren.*





Het onderwerp is ook gekoppeld aan de ontwikkeling van de open strategische autonomie van de Europese Unie. Het externe aspect van dit streven benadrukt het feit dat we moeten samenwerken met partners van buiten de EU om gemeenschappelijke uitdagingen aan te pakken.

Om onze afhankelijkheid te verminderen, moeten we echter ook meer externe partnerschappen creëren door middel van vrijhandelsovereenkomsten, maar ook overeenkomsten die gericht zijn op het vergemakkelijken van de toegang tot grondstoffen. Hierdoor kunnen we onze toeleveringsketens diversifiëren en nieuwe markten creëren.

**De EU lijkt vrijhandelsovereenkomsten op te stellen met partners buiten Europa. Moeten we vraagtekens zetten bij dit streven naar industriële globalisering? De weerstand van Europese boeren tegen ongebreidelde concurrentie is een actuele kwestie.**

België is een uiterst open economie die sterk afhankelijk is van handel, zowel binnen de Europese Unie als met derde landen.

In de huidige geo-economische context hebben we handelsovereenkomsten nodig om nieuwe markten te openen voor onze exportbedrijven en om onze bevoorrading te diversifiëren, vooral van kritieke grondstoffen.

Dit is cruciaal voor het concurrentievermogen van onze bedrijven, voor de strategische autonomie van Europa en voor de energietransitie van ons continent.

Maar dit betekent natuurlijk niet dat we onze economie moeten overlaten aan

ongebreidelde en onwettige concurrentie. De Europese Unie heeft haar arsenaal aan instrumenten ter bescherming van de handel de afgelopen vijf jaar versterkt, met name door de aanschaf van een antidwanginstrument en een instrument ter bestrijding van buitenlandse subsidies die tot oneerlijke concurrentie leiden.

Sinds enkele jaren versterkt de Europese Unie ook de hoofdstukken over duurzame ontwikkeling in handelsovereenkomsten. België is een van de meest proactieve landen op dit gebied en steunt de nieuwe aanpak van de Europese Commissie, die werd toegepast in de vrijhandelsovereenkomst met Nieuw-Zeeland.

België pleit er ook voor dat de Europese Unie rekening houdt met de gevoelheden van bepaalde sectoren zoals de landbouw.

**De Belgische buitenlandse handel is een van de belangrijkste motoren van onze economie. De samenwerking tussen de Gewesten, en eventueel de Gemeenschappen, lijkt echter niet optimaal te zijn; moeten alle nationale samenwerkingsakkoorden worden herzien en gecoördineerd en moet, indien nodig, het akkoord dat in 2002 het Agentschap voor Buitenlandse Handel oprichtte, worden versterkt om België een dynamische gezamenlijke speler met een transparante strategie te geven?**

Tijdens mijn mandaat had ik de gelegenheid om deel te nemen aan verschillende economische prinselijke missies: naar Senegal, Australië en Japan.

Ik moet zeggen dat de samenwerking op het terrein tussen de gewesten en met het federale niveau zeer goed verloopt.

Ik wil ook hulde brengen aan het opmerkelijke werk van HKH Prinses Astrid.

De deelnemende bedrijven zijn nog steeds erg enthousiast over dit soort initiatieven. Het succes van elke missie is indrukwekkend.

Ik denk bijvoorbeeld aan wat we gedaan hebben voor de kunsten en creatieve industrieën in Senegal of de Belgische groene mobiliteitsprojecten in Australië. Natuurlijk is er altijd ruimte voor verbetering.

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel moet voldoende middelen krijgen. Dit zal zeker een belangrijk punt zijn voor de volgende legislatuur.

**België was tot juni voorzitter van de Raad van de Europese Unie en is nu lid van het Europese trio. Welke prioriteiten zal België stellen om het (Belgische en/of Europese) ontwikkelingsbeleid te bevorderen, rekening houdend met het feit dat buitenlandse handel een prerogatief van de Unie is?**

Het handelsbeleid is een instrument om het ontwikkelingsbeleid te bevorderen, maar zeker niet het enige.

Hoewel het handelsbeleid een prerogatief van de Unie is, is er een belangrijke rol weggelegd voor het voorzitterschap en de lidstaten.

Het trio van opeenvolgende voorzitterschappen is overeengekomen om een open, duurzame en assertieve bilaterale handelsagenda te bevorderen.

De opname van hoofdstukken over handel en duurzame ontwikkeling zal een aandachtspunt blijven bij de uitvoering van vrijhandelsovereenkomsten.

We zullen ook blijven aandringen op een oplossing tussen de verschillende instellingen, zodat de modernisering van de verordening inzake het stelsel van algemene preferenties kan worden aangenomen.



Entretien réalisé par/  
Interview afgenomen door  
**JOHAN VANDEN EYNDE**  
Avocat/Advocaat

# INTRODUCTION TO THE AFRICAN FINANCE CORPORATION (AFC)



## MISSION AND OBJECTIVES

The AFC's mission is to provide pragmatic solutions to Africa's infrastructure challenges by mobilizing capital and expertise. Its core objectives include:

- 1. Financing infrastructure projects:** the AFC focuses on key sectors such as power, transport, heavy industries, telecommunications, and natural resources, providing essential funding and technical support.
- 2. Catalyzing economic growth:** by investing in high-impact projects, the AFC aims to stimulate economic growth, create jobs, and improve the living standards across African nations.
- 3. Promoting regional integration:** the corporation seeks to enhance regional trade and cooperation by developing infrastructure that links African economies, thereby facilitating easier and more efficient movement of goods and services.



## KEY ACTIVITIES AND INVESTMENT AREAS

The AFC is involved in various activities, including project development, advisory services, and the provision of debt and equity financing. Its investment portfolio is diversified across several critical sectors:



**Energy:** the AFC invests in power generation and distribution projects, including renewable energy initiatives, to ensure reliable and sustainable energy supply.



**Transport:** Investments in road, rail, port, and airport infrastructure aim to improve connectivity and logistics within and between African countries.



**Natural resources:** the corporation supports projects in mining and oil and gas, ensuring these resources are developed responsibly and contribute to local economies.



**Telecommunications:** by funding telecom infrastructure, the AFC enhances digital connectivity and access to information and communication technologies across the continent.



**Industrial projects:** the AFC also invests in heavy industries to support the growth of manufacturing and industrial capacities in Africa.



## GOVERNANCE AND MEMBERSHIP

The AFC operates under a robust governance framework, ensuring transparency and accountability in its operations. It is governed by a Board of Directors composed of representatives from member countries and independent directors with extensive experience in finance and infrastructure development.

Membership in the AFC is open to African countries, regional economic

communities, and international financial institutions. As of now, the corporation has 31 member countries and numerous institutional investors, reflecting broad-based support for its mission and activities.



## IMPACT AND ACHIEVEMENTS

Since its inception, the AFC has made significant contributions to Africa's infrastructure landscape. Key achievements include:

- ▶ **Financing over 100 projects:** the AFC has financed a wide range of infrastructure projects, contributing to enhanced economic growth and development in various African countries.
- ▶ **Mobilizing over \$10 billion:** through its investments and partnerships, the AFC has successfully mobilized substantial capital for infrastructure projects.
- ▶ **Promoting sustainability:** the AFC prioritizes environmentally and socially sustainable projects, aligning with global standards and contributing to the sustainable development goals (SDGs).



## TRANSFORMATION TO COME IN ANGOLA'S ROAD NETWORK...

Africa Finance Corporation (AFC), the Africa's leading infrastructure solutions provider, led commercial funding for a €381.5 million package to finance engineering, procurement and construction of 186 bridges and crucially needed enhancements to Angola's road network.

AFC was established in 2007 to be the catalyst for private sector-led infrastructure investment across Africa. AFC's approach combines specialist industry expertise with a focus on financial and technical advisory, project structuring, project development, and risk capital to address Africa's infrastructure development needs and drive sustainable economic growth.

AFC has a track record of being the partner of choice in Africa for investing and delivering on instrumental, high-quality infrastructure assets that provide essential services in the core infrastructure sectors of power, natural resources, heavy industry, transport, and telecommunications. AFC has 43 member countries and has invested US\$13 billion across Africa since inception.

AFC, acting as mandated lead arranger for the commercial tranche, has committed to invest €85 million, combining with export credit agency financing from the Export-Import Bank of the U.S. and the U.S. Private Export Funding Corporation. Other key partners include Standard Chartered Bank as the coordinating and structuring bank; Conduril, a leading Portuguese civil engineering firm which is the main EPC contractor; and Acrow, a U.S. construction industry giant as the bridge supplier. On May 10th, 2024, the signing took place at the US-Africa Business Summit in Dallas, Texas, organised by the Corporate Council on Africa.

This project was initiated by the Ministry of Public Works, Urban Planning and Housing in Angola. It specifically targets improved accessibility in remote areas and supports industrial and commercial activity, advancing prosperity by reducing transport costs and travel times, and easing poverty through job creation.



Improving road interconnectivity particularly helps the agricultural sector produce and market much needed cereals for human food and animal feed, as well as livestock, providing a resolute response to increased food imports and fostering localisation of food chains.

As per AFC Board Member and Head of Financial Services, Sanjeev Gupta, statement: "AFC is proud to work with the government and other partners on this landmark project which is set to transform the country's road transportation infrastructure as Angola makes strides to diversify its economy away from oil. This project not only supports the country's drive to make agriculture a foundation for economic growth, but it also prioritises the development of climate resilient infrastructure which contributes significantly to Angola's climate adaptation plan."

As a reminder, in October 2023, AFC was appointed lead project developer for the Lobito Corridor connecting northwest Zambia to the Benguela rail line in Angola and ultimately to the port of Lobito, working with the US government, the European Union, the African Development Bank and the governments of Angola, the Democratic

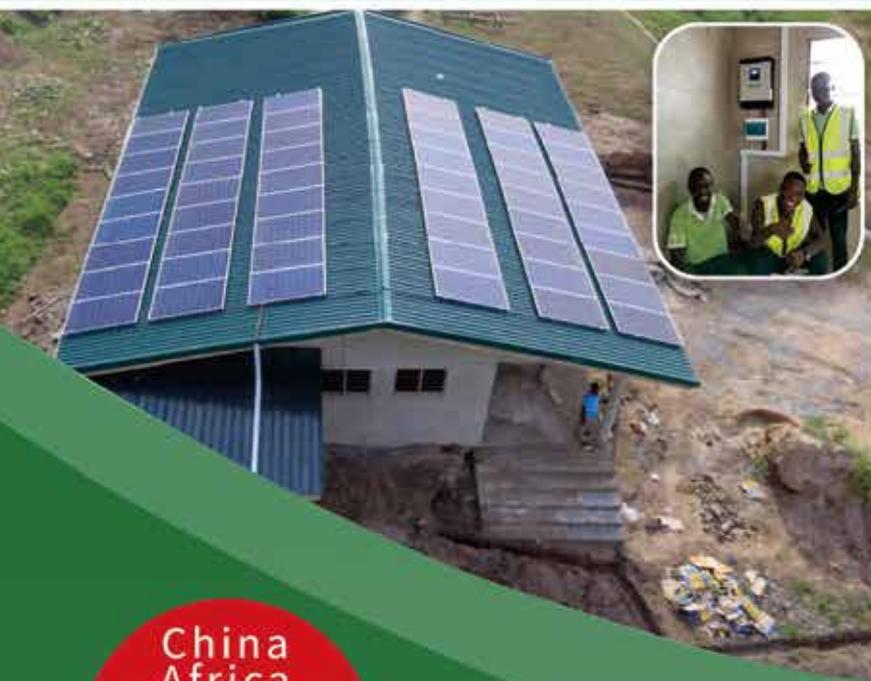
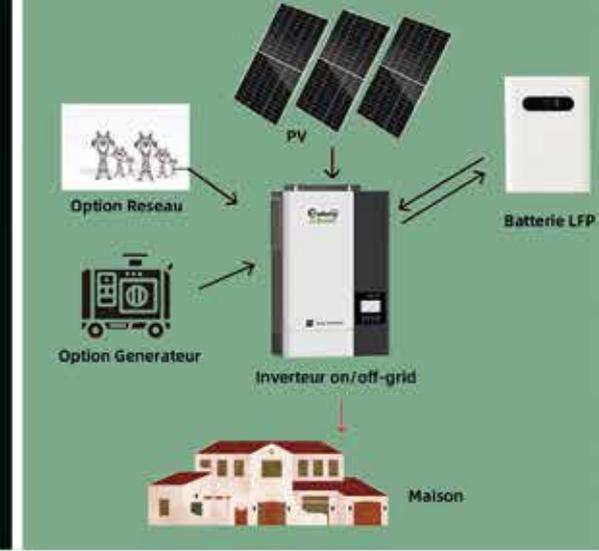
Republic of Congo and Zambia. AFC's investment in the new roads project showcases the Lobito Corridor consortium partnering beyond rail to support rural transport connectivity that will serve to link communities and the larger regional corridor.

The Republic of Angola has been a shareholder and member state of AFC since 2022.

Source: AFC



**MANON KIZIZIÉ**  
Head of Financial Division



## Centrale d'achat professionnel pour les équipements solaires

éclairage public, mini kit portatif, centrale solaire avec batteries lithium pour les résidences, villages et industrie.

**China Euro Services int'l Ltd**  
Shenzhen-Hongkong-Bruxelles  
Tel:+86 755 2640 6976  
Mob: 86 138 2314 8694  
email:b.snel@chinaeuro.cn

**Congo Showroom**  
No 18 bis, Avenue Bandoma,  
Quartier Basoko, Kinshasa, RDC  
Email:rdc@chinaeuro.cn  
Phone:+243 814 539 750



WhatsApp

[www.chinaafricasourcing.com/fr/](http://www.chinaafricasourcing.com/fr/)

## CONFÉRENCE EN LIGNE SUR L'ILE MAURICE : EXPLORER LES OPPORTUNITÉS ET LES DÉFIS POUR LES INVESTISSEURS INTERNATIONAUX

WEBINAIRE



Le 24 avril dernier, la CBL-ACP a organisé un webinaire captivant mettant en lumière les réalités des investissements étrangers à Maurice. Les participants ont été guidés à travers une présentation détaillée des avantages et des inconvénients que cette île de l'Océan Indien a à offrir, malgré sa petite taille, Maurice offre un potentiel considérable pour les investisseurs. Le Belgium Mauritius Business Club sert de point de départ pour les Belges intéressés par les opportunités d'affaires à Maurice.

Michel Moreau, installé depuis 17 ans à Maurice et représentant permanent de la Chambre sur place, a partagé son expertise lors de l'événement. En tant que membre actif du Belgium Mauritius Business Club, en partenariat avec la CBL-ACP, il a mis en lumière l'importance cruciale de cette collaboration dans le développement des relations commerciales entre la Belgique et Maurice. Il nous a aussi parlé de l'Economic

Development Board (EDB Mauritius) pour expliquer les efforts du gouvernement mauricien pour faciliter l'installation des investisseurs étrangers et promouvoir les échanges commerciaux.

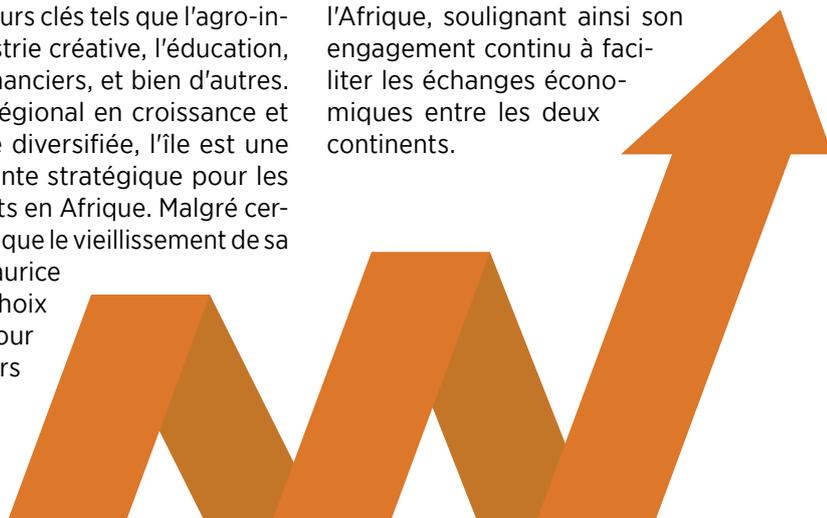
La signature récente d'un partenariat commercial lors du forum d'affaires en Belgique souligne l'engagement croissant des deux pays à renforcer leurs liens économiques.

Maurice cherche activement des experts dans des secteurs clés tels que l'agro-industrie, l'industrie créative, l'éducation, les services financiers, et bien d'autres. Avec un PIB régional en croissance et une économie diversifiée, l'île est une plaque tournante stratégique pour les investissements en Afrique. Malgré certains défis, tels que le vieillissement de sa population, Maurice demeure un choix attrayant pour les investisseurs

grâce à son environnement politique stable et ses initiatives innovantes telles que les villes intelligentes.

Philippe Gysemans a souligné l'engagement de Maurice envers un climat des affaires favorable, avec des réglementations transparentes et un accord de non-double imposition avec la Belgique.

Enfin, la CBL-ACP a annoncé une conférence à venir sur les transactions financières entre l'Europe et l'Afrique, soulignant ainsi son engagement continu à faciliter les échanges économiques entre les deux continents.



# PRÉSENTATION DU SECTEUR ÉCONOMIQUE DE LA TANZANIE



## THROWBACK SERENDIPITY PARTY 60 ANS

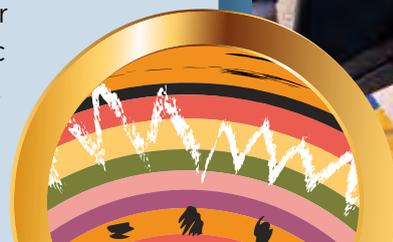


### VIP SPONSORS

DEME  
Jan De Nul  
Remant  
R&C Desc  
Sea-Invest  
The Hotel  
Trans Automobile

### SPONSORS

AWDC  
Cypress Diagnostics  
Besix  
Exphar  
Televic  
Protex



May 16, 2024



# SIGNING OF THE MEMORANDUM OF UNDERSTANDING (MOU) WITH THE ECONOMIC DEVELOPMENT BOARD MAURITIUS





## CBL-ACP : STAFF & MEMBERS

### DEPUTY MANAGER



Jennifer  
LEFEBURE

### FINANCING DIVISION



HEAD OF  
FINANCIAL DIVISION  
Manon  
KIZIZIÉ

### EXTERNAL RELATIONS



Maurice  
VERMEESCH



Paul  
FRIX



ADVISOR  
Manon  
KIZIZIÉ

### ADVISORS



Henri  
CHALON



Paul  
FRIX



Jacques  
NYSSEN



Solange  
PITROIPA



Thierry CLAEYS  
BOUUAERT



HONORY  
VICE-CHAIRMAN  
Maurice  
VERMEESCH

## NEW MEMBERS

### CONSTRUCTIEBEDRIJF IVENS NV

Jeroen DEBAUW  
CEO  
Antwerpen  
Belgique  
j.debauw@ivens-cb.be

### DÉLINATIE BV

Thomas MICHIELS  
Antwerpen  
Belgique  
info@delinatie.be

### GELDOF POULTRY PRODUCTS BV

Thibaut LELEU  
Menen  
Belgique  
export@geldofpoultry.com

### GREENTILE NV

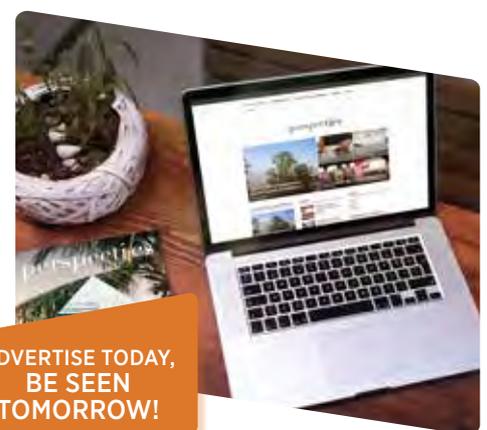
Abdeltif ZEKHININI  
Admin Assistant  
Kortrijk  
Belgique  
fd@nuresys.com

### RICHMOND EUROPE BV

Masoud EMAMI  
CEO  
Antwerpen  
Belgique  
m.emami@richmondeurope.com

### VOEDERS DEPREE NV

Luc WILLEMS  
Business Development Manager  
Beernem  
Belgique  
luc.willems@groupdepree.com



ADVERTISE TODAY,  
BE SEEN  
TOMORROW!

ADVERTISE ON OUR WEBSITE  
& OUR MAGAZINE,  
CONTACT HALIMA BELLO:

✉ halima@idealogy.be



# En RDC, Rawbank mise sur la finance durable

**En République Démocratique du Congo (RDC), la crise écologique s'intensifie, avec une déforestation galopante et une pollution atmosphérique alarmante. Rawbank, acteur incontournable du secteur bancaire congolais, se positionne en tant que pionnier de la finance durable.**

Entre 2002 et 2023, le pays a perdu 6.86 millions d'hectares de forêts primaires humides, soit 36% de sa perte totale de couverture arborée sur la même période, mettant en danger l'écosystème vital du Bassin du Congo, abritant près de 70% de la couverture forestière de l'Afrique. De plus, la concentration de PM2,5 à Kinshasa est actuellement 5.9 fois supérieure à la valeur guide annuelle de l'OMS pour la qualité de l'air, mettant en lumière les défis environnementaux auxquels la capitale congolaise est confrontée.

Dans cette conjoncture critique, Rawbank, en tête des banques congolaises, s'engage résolument pour la durabilité environnementale. La banque soutient activement des projets pour réduire les émissions de carbone et préserver l'écosystème. Son Finance Climat Desk, initié en 2023, facilite le financement de projets majeurs qui répondent aux défis climatiques tout en dynamisant l'économie nationale.

Consciente du rôle prépondérant de la technologie dans cette transition, la banque intègre à son modèle de développement des solutions innovantes pour réduire son empreinte carbone et répondre à la fois à un dédis d'inclusion financière. Sa fintech, Illicocash, incarne cette approche novatrice. Forte de plus de 420 000 utilisateurs en 2023, Illicocash facilite des transactions entièrement dématérialisées, supprimant ainsi le besoin de documents physiques et de déplacements, réduisant significativement l'empreinte carbone de la banque. Cette initiative permet à Rawbank de conjuguer ses efforts pour la préservation de l'environnement avec la promotion de l'inclusion financière, offrant ainsi des

services financiers modernes et respectueux de l'écosystème.

“  
*Nous considérons notre engagement en faveur de la finance climatique comme une responsabilité essentielle envers les générations futures. C'est pourquoi nous investissons dans des projets qui contribuent à la préservation de notre planète tout en stimulant la croissance économique de notre pays*

*En investissant dans les énergies renouvelables, nous investissons dans l'avenir énergétique de la RDC. Nous croyons fermement que la transition vers des sources d'énergie propres est indispensable pour assurer un développement durable et inclusif.*

Mustafa Rawji,  
Directeur Général, Rawbank

Parallèlement, Rawbank renforce le financement de projets visant à soutenir le développement des énergies renouvelables. En partenariat avec le géant énergétique suisse Vitol, la banque a annoncé un investissement de 20 millions de dollars dans des projets visant à développer les énergies renouvelables et à protéger les écosystèmes forestiers. Ces efforts combinés visent à réduire les émissions de carbone tout en fournissant une énergie propre et abordable à la population congolaise.

Rawbank émerge comme un acteur pivot du changement en RDC. En embrassant des pratiques responsables et en s'engageant dans des solutions durables, la banque œuvre de manière proactive à la construction d'un avenir plus prometteur pour la République Démocratique du Congo et ses citoyens.





OUR  
MISSION  
YOUR  
SATISFACTION !

NEW &  
QUALITY USED

IMPORT AND EXPORT OF ALL BRANDS & TYPES OF NEW AND QUALITY USED CARS, 4X4, PICK-UP, SUV, BUSES, MINI BUSES, ARMORED, SPECIAL VEHICLES, AMBULANCES, TRUCKS, TRACTORS, TRAILERS, SEMI TRAILERS, CONSTRUCTION & ENGINEERING EQUIPMENTS, TRANSPORT, SHIPPING, SPARE PARTS..

**MORE INFO**

www.transautomobile.com - T +32 2 352 01 31 - info@transauto.be - Brussels, Belgium