

VLAM verkent afzetpotentieel van Kameroen

nieuws

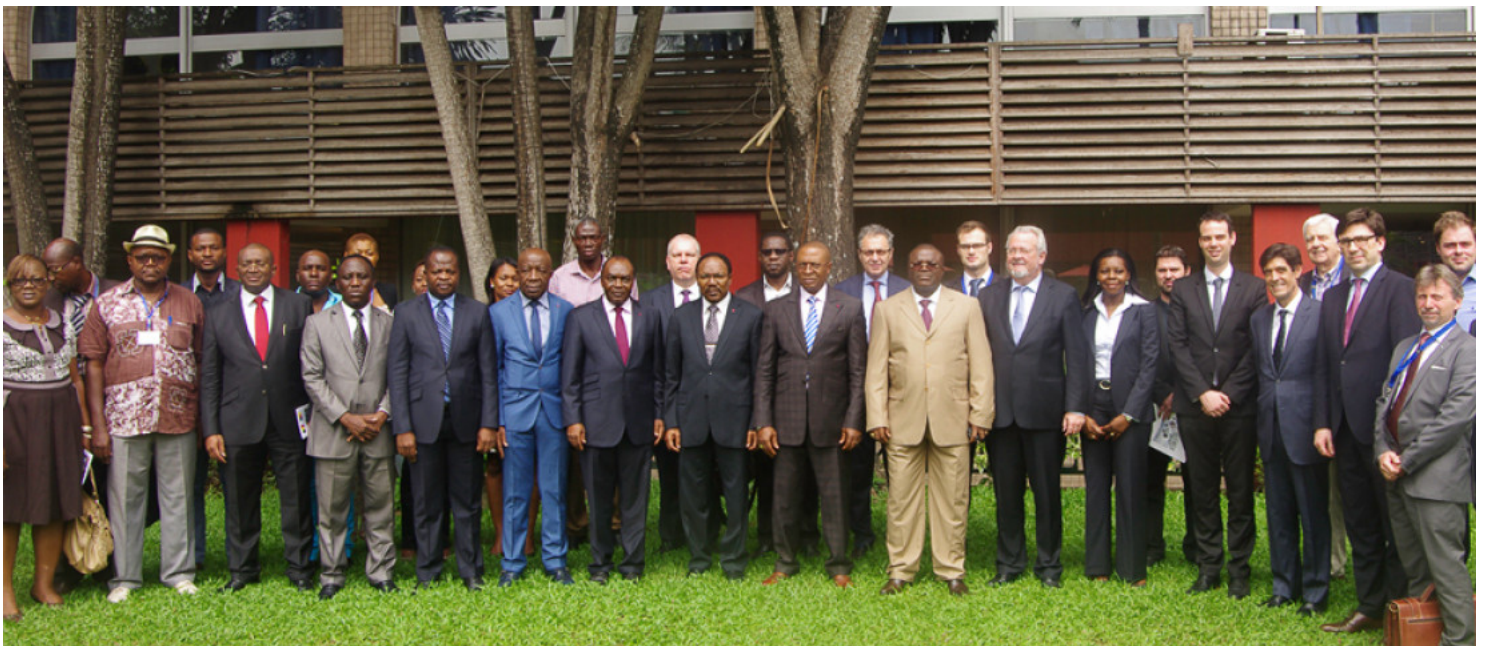
Begin maart sloot VLAM aan bij een missie van Flanders Investment and Trade (FIT) naar Kameroen. Zeven bedrijven uit vijf verschillende sectoren namen deel aan de kennismaking met dit stabiele West-Afrikaanse markt. “Het werd ons duidelijk dat deze markt sterk in ontwikkeling is en kansen biedt aan onze ondernemers. Toch staat het land nog voor heel wat uitdagingen, vooral op logistiek vlak. Zo kan een transport van enkele tientallen kilometers er uren duren”, klinkt het.

🕒 4 APRIL 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:34

Lees meer over:

handel

marketing



Begin maart sloot VLAM aan bij een missie van Flanders Investment and Trade (FIT) naar Kameroen. Zeven bedrijven uit vijf verschillende sectoren namen deel aan de kennismaking met dit stabiele West-Afrikaanse markt. “Het werd ons duidelijk dat deze markt sterk in ontwikkeling is en kansen biedt aan onze ondernemers. Toch staat het land nog voor heel wat uitdagingen, vooral op logistiek vlak. Zo kan een transport van enkele tientallen kilometers er uren duren”, klinkt het.

Het was de tweede keer dat VLAM in West-Afrika sectoroverkoepelende contactdagen organiseerde. In 2015 stonden Ghana en Senegal al op het programma. Net zoals toen werd duidelijk dat de markt sterk in ontwikkeling is. “Opvallend daarbij is dat de handel zich steeds meer organiseert en professionaliseert. Tijdens winkelbezoeken ontdekte onze delegatie dat vooral met ex-kolonisator Frankrijk rekening gehouden zal moeten worden. Ook de grote fabrieken van Nestlé rond havenstad Douala vielen op”, zegt VLAM dat met de sectoren groenten en fruit, vis, varkensvlees, pluimvee en verwerkt vlees aanwezig was in Kameroen. Gezien de grootte van de missie en de aanwezigheid van enkele topbedrijven kreeg de missie wel nationale aandacht in de pers na het bezoek van lokale ministers aan de delegatie in de hoofdstad Yaounde. “Dit zorgde voor een stimulans voor latere gesprekken. We werden zowaar verwacht door lokale zakenmensen”, legt de delegatie uit. Het organiseren van contactmomenten met aankopers was daarentegen veel minder evident. Door gebrek aan contactadressen, gecombineerd met stroompannes, was de elektronische communicatie niet optimaal verlopen. Ook moest er rekening gehouden worden met transportproblemen. Het was dus afwachten wie wel en niet present was.

Logistiek staat Kameroen nog voor heel wat uitdagingen. Momenteel zijn er volop plannen om bijkomende havens op te zetten en om de logistieke opslag van vers product te verbeteren in de bestaande haven van Douala. Zoals vaak in Afrika is het transport naar het achterland van Kameroen niet evident. “Voor onze delegatie was het dan ook een voordeel dat op de missie ook Vlaamse transporteurs en logistieke bedrijven aanwezig waren die koelcellen en zonne-energie kunnen leveren”, luidt het. Het voordeel van

deze sectoroverkoepelende missies bestaat er volgens VLAM in dat de bedrijven onderling van elkaar veel leren omdat de concurrentie minder speelt en er gemakkelijker ervaringen worden uitgewisseld.
Het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing wil blijven inzetten op de Afrikaanse markt en zal daarom bekijken of de eigen achterban van bedrijven in het najaar aansluiting kan vinden bij een gelijkaardig initiatief van FIT in Ivoorkust.

Beeld: www.kamerbelgik.business


VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

 screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

 screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

 screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

 screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

 screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)