

Cote du document: EB 2014/LOT/G.17
Date: 7 novembre 2014
Distribution: Publique
Original: Anglais

F



Investir dans les populations rurales

Rapport du Président concernant une proposition de don au titre du guichet mondial/régional à l'Agence néerlandaise de développement international (SNV)

Note pour les représentants au Conseil d'administration

Responsables:

Questions techniques:

Mylene Kherallah

Spécialiste technique responsable
téléphone: +39 06 5459 2569
courriel: m.kherallah@ifad.org

Marco Camagni

Spécialiste technique principal
téléphone: +39 06 5459 2576
courriel: m.camagni@ifad.org

Transmission des documents:

Deirdre McGrenra

Chef du Bureau des organes directeurs
téléphone: +39 06 5459 2374
courriel: gb_office@ifad.org

Pour: **Approbation**

Table des matières

Sigles et acronymes	i
Recommandation pour approbation	1
Première partie – Introduction	1
Deuxième partie – Recommandation	2

Annexe

Agence néerlandaise de développement international (SNV): Nouer des partenariats pour créer de la valeur: promotion des partenariats public-privé-producteurs (4P) au sein des projets de développement de filières financés par le FIDA	3
--	---

Appendice

Results-based logical framework (Cadre logique axé sur les résultats)	1
--	---

Sigles et acronymes

4P	Partenariat public-privé-producteurs
S&E	Suivi-évaluation
SNV	Stichting SNV Nederlandse Ontwikkelingsorganisatie (Agence néerlandaise de développement international – SNV)

Recommandation pour approbation

Le Conseil d'administration est invité à approuver la recommandation relative à une proposition de don au titre du guichet mondial/régional à un centre international ne bénéficiant pas du soutien du Groupe consultatif pour la recherche agricole internationale (GCRAI), telle qu'elle figure au paragraphe 7.

Rapport du Président concernant une proposition de don au titre du guichet mondial/régional à l'Agence néerlandaise de développement international (SNV)

J'ai l'honneur de présenter le rapport et la recommandation ci-après concernant une proposition de don en faveur de la recherche et de la formation agricoles à l'Agence néerlandaise de développement international (SNV) pour le programme "Nouer des partenariats pour créer de la valeur: promotion des partenariats public-privé-producteurs (4P) au sein des projets de développement de filières financés par le FIDA", d'un montant de 2,3 millions d'USD.

Première partie – Introduction

1. Dans le présent rapport, il est recommandé au FIDA d'apporter un appui au programme de recherche et de formation mené par le centre international ci-après ne bénéficiant pas du soutien du GCRAI: l'Agence néerlandaise de développement international (SNV).
2. Le document relatif au don soumis au Conseil d'administration pour approbation figure en annexe au présent rapport:

Agence néerlandaise de développement international (SNV): Nouer des partenariats pour créer de la valeur: promotion des partenariats public-privé-producteurs (4P) au sein des projets de développement de filières financés par le FIDA
3. Les objectifs et la teneur de ce programme sont conformes à l'évolution des objectifs stratégiques du FIDA ainsi qu'à la politique du Fonds en matière de financement sous forme de dons.
4. L'objectif stratégique primordial qui guide la Politique révisée du FIDA en matière de dons, approuvée par le Conseil d'administration en décembre 2009, est de promouvoir des approches et technologies efficaces et/ou innovantes ainsi que des politiques et institutions qui favorisent le développement agricole et rural en donnant aux populations pauvres, femmes et hommes, des zones rurales des pays en développement les moyens d'accroître leurs revenus et d'améliorer leur sécurité alimentaire.
5. La politique vise à obtenir les résultats suivants: a) promotion d'activités innovantes et élaboration de technologies et d'approches novatrices au profit du groupe cible du FIDA; b) activités de sensibilisation, de plaidoyer et de concertation sur les politiques, s'agissant des questions importantes pour les ruraux pauvres, menées par ce groupe cible ou en son nom; c) renforcement de la capacité des institutions partenaires à fournir toute une gamme de services d'aide aux ruraux pauvres; et d) promotion, auprès des parties prenantes au sein des régions et de l'une à l'autre, de l'assimilation des enseignements, de la gestion des savoirs et de la diffusion de l'information au sujet des questions ayant trait à la réduction de la pauvreté rurale.

6. Le programme proposé est conforme à l'objectif et aux résultats escomptés de la politique révisée du FIDA en matière de dons. En particulier, ce don contribue à relancer une façon novatrice de négocier et de mettre en œuvre des partenariats public-privé-producteurs (4P) en faveur des pauvres au sein des filières agricoles soutenues par les projets financés par le FIDA (résultat a)). Il permettra en outre d'accroître la capacité de toutes les parties prenantes concernées (gouvernement, entreprises privées, petits producteurs et services financiers/investisseurs) à participer de façon plus systématique aux modèles d'activité 4P en faveur des pauvres (résultats b) et c)). Enfin, la forte composante de gestion des savoirs prévue dans le don apporte la garantie que les savoirs et l'apprentissage seront exploités et diffusés de façon systématique. Cela contribuera à l'élaboration de politiques, améliorera la pratique relative aux 4P et à leurs mécanismes d'appui et permettra la reproduction et la transposition à plus grande échelle (résultat d)).

Deuxième partie – Recommandation

7. Je recommande que le Conseil d'administration approuve le don proposé en adoptant la résolution suivante:

DÉCIDE: que le Fonds, dans le but de financer en partie le programme "Nouer des partenariats pour créer de la valeur: promotion des partenariats public-privé-producteurs (4P) au sein des projets de développement de filières financés par le FIDA", accordera un don ne dépassant pas deux millions trois cent mille dollars des États-Unis (2 300 000 USD) à l'Agence néerlandaise de développement international (SNV) à l'appui d'un programme de trois ans. Ce don sera régi par des modalités et conditions conformes en substance aux modalités et conditions indiquées dans le présent rapport.

Le Président
Kanayo F. Nwanze

Agence néerlandaise de développement international (SNV)¹: Nouer des partenariats pour créer de la valeur: promotion des partenariats public-privé-producteurs (4P) au sein des projets de développement de filières financés par le FIDA

I. Contexte

1. Les gouvernements ont toujours considéré le secteur des petites exploitations comme un élément de la lutte contre la pauvreté, notamment en raison du fait que ce secteur n'est pas perçu comme rentable par le secteur privé formel. Néanmoins, le recul de l'intervention de l'État dans l'agriculture a ouvert la voie au libre jeu des forces du marché et a encouragé le secteur privé à investir dans l'agriculture. Surtout depuis la crise des prix alimentaires de 2008, de plus en plus d'entreprises privées cherchent, dans le cadre de leur stratégie commerciale à long terme, à s'assurer un accès durable aux matières premières et aux fournitures, tout en conquérant la clientèle rurale pauvre et les consommateurs urbains en pleine expansion dans les pays en développement.
2. Toutefois, en raison principalement des défaillances du marché, les entreprises constatent souvent un écart de viabilité lorsqu'elles tentent d'établir une relation durable et mutuellement bénéfique avec les petits producteurs. L'environnement politique et réglementaire non propice, le coût élevé des transports, le manque d'équipements de base après récolte, la faible capacité et portée organisationnelle des producteurs, l'inadéquation des techniques et des pratiques agricoles, l'accès limité au crédit et la vulnérabilité aux crises du marché et aux catastrophes naturelles font que ce secteur de marché demeure encore très coûteux et risqué.
3. Le secteur public et le secteur des entreprises privées se sont aperçus que leur efficacité, à proposer des biens publics pour l'un et à poursuivre son expansion commerciale pour l'autre, dépend de leur capacité à travailler de manière complémentaire avec un réseau de citoyens et de producteurs organisés ayant accès aux marchés et aux actifs. Cette approche fondée sur le partenariat réduit les coûts et les risques sous-jacents liés aux transactions.
4. La confiance entre les trois principaux acteurs (gouvernement, entreprises privées et producteurs) est un élément clé pour la mise en place de partenariats public-privé-producteurs (4P) efficaces. Il incombe notamment au FIDA de renforcer les capacités, la voix, la portée, le capital social, les institutions et les infrastructures de base des petits exploitants pour leur permettre d'obtenir une meilleure gouvernance et de meilleurs services du secteur public, de devenir des partenaires/fournisseurs commerciaux viables et plus attractifs et de négocier avec les entreprises des accords (gagnant-gagnant) véritablement bénéfiques à toutes les parties.

II. Justification et pertinence pour le FIDA

5. Depuis un certain temps déjà, le FIDA essaie d'établir des 4P favorables aux pauvres via les projets et programmes qu'il met en place dans les pays. Si certains de ces 4P affichent des résultats prometteurs, cette approche demeure encore difficile à généraliser dans les programmes de pays du FIDA. Premièrement, les gouvernements prennent de plus en plus conscience des avantages potentiels qu'il y a à développer les 4P, mais les systèmes de gestion existants ne disposent souvent pas des moyens nécessaires pour répondre rapidement aux besoins et aux attentes du secteur privé, ou pour gérer et suivre convenablement les 4P. Deuxièmement, la majorité des 4P établis jusqu'ici sont le résultat de circonstances

¹ Stichting SNV Nederlandse Ontwikkelingsorganisatie

favorables et exceptionnelles et de la réactivité du personnel du FIDA, plutôt que d'une stratégie cohérente et systématique. Troisièmement, chaque 4P est souvent le fruit de conditions spécifiques au pays concerné, et les expériences passées du FIDA dans l'élaboration de 4P ne sont pas faciles à reproduire.

6. Par conséquent, de nouveaux efforts sont nécessaires pour: i) faire correspondre les besoins des entreprises privées à ceux des petits producteurs, en particulier les femmes et les groupes les plus marginalisés, et négocier des accords véritablement "gagnant-gagnant"; ii) sélectionner les entreprises privées disposées à établir des partenariats à long terme avec les groupes cibles du FIDA; iii) engager un dialogue politique avec les gouvernements pour promouvoir un environnement plus propice au développement du secteur privé et des solutions commerciales pour réduire la pauvreté rurale; et iv) améliorer les systèmes afin de mieux surveiller, évaluer et mesurer les résultats et l'impact.
7. Compte tenu de ce qui précède, le FIDA estime qu'un mécanisme 4P est nécessaire pour soutenir plus systématiquement l'émergence de partenariats public-privé-producteurs favorables aux pauvres à tous les niveaux des filières. En nouant des partenariats avec le secteur privé, le FIDA parvient à obtenir de celui-ci les ressources qui lui permettent d'élargir ses actions de développement et de toucher un plus grand nombre de ruraux pauvres. Appliqué au financement des filières, le modèle 4P jouera un rôle de "mécanisme incitatif" en vue de faciliter les investissements privés et les partenariats avec le secteur des petites exploitations, en réduisant l'écart de viabilité et en rendant le marché situé en bas de la pyramide plus attractif et accessible aux entreprises privées.
8. L'une des principales caractéristiques novatrices du mécanisme 4P du FIDA sera la fonction de courtage et de facilitation de 4P proposée dans le cadre de ce programme financé par des dons. Ceci permettra de renforcer les capacités et le savoir-faire des bailleurs de fonds et des partenaires publics et privés pour l'élaboration et la négociation de 4P véritablement favorables aux pauvres, mais aussi pour pouvoir suivre leur exécution et en évaluer les résultats. Le mécanisme 4P cadre parfaitement avec la Stratégie du FIDA pour le secteur privé approuvée par le Conseil d'administration en 2011.

III. Le programme proposé

9. L'idée fondamentale du programme est de faire appel, sur une base concurrentielle, aux services d'un prestataire (courtier de 4P) possédant une expertise avérée dans la facilitation de 4P pour appuyer l'élaboration et le suivi de 4P dans le cadre des projets financés par le FIDA. Le don appuiera l'application du mécanisme 4P dans cinq pays et dans un certain nombre de filières agricoles (couvrant à la fois les cultures de rente et vivrières) au cours des trois prochaines années afin d'évaluer et de valider cette approche dans différents contextes et de maximiser les possibilités d'apprentissage, de reproduction et de transposition à plus grande échelle.
10. Le don financera la fonction de facilitation, de suivi et de gestion des savoirs des 4P. Les besoins en matière de renforcement des capacités et d'investissement pour les plans d'activité des 4P sélectionnés dans chaque pays seront pourvus par d'autres sources de financement, notamment les partenaires du secteur privé des 4P, les budgets des projets financés par le FIDA et le secteur financier. Pour ce faire, les courtiers de 4P travailleront en étroite coordination avec les organismes d'exécution et les unités de gestion des projets concernés tout au long du processus d'identification, de sélection, de négociation et de suivi-évaluation (S&E) des 4P.
11. La valeur ajoutée du programme consiste à instaurer un apprentissage structuré dans tous les pays sur la base d'une approche cohérente vis-à-vis des 4P et d'un engagement avec le secteur privé. C'est la raison pour laquelle le don accorde une place importante à la gestion des savoirs, à l'échange d'expériences et aux

enseignements tirés des cycles de négociation sur les 4P qui seront entrepris dans cinq contextes différents.

12. L'objectif global du programme est de promouvoir des 4P efficaces favorables aux pauvres qui contribueront au développement rural. Les objectifs sont les suivants:
 - i) relancer l'application de l'approche 4P en facilitant l'identification, l'élaboration et le suivi des plans d'activité des 4P pour des projets financés par le FIDA dans cinq pays; et ii) renforcer les capacités et développer les savoirs sur les meilleures pratiques des 4P qui ont réussi pour leur future utilisation, reproduction et transposition à plus grande échelle par toutes les parties prenantes concernées.
13. Le groupe cible comporte 20 000 petits exploitants agricoles, 100 entreprises privées, cinq gouvernements nationaux, cinq prestataires de services financiers, ainsi que le FIDA et d'autres bailleurs de fonds. Le programme accroîtra en outre la capacité de cinq prestataires de services locaux à fournir des services de courtage de 4P.
14. Les cinq pays seront sélectionnés en fonction des critères suivants: i) demande du marché en produits de base (produits alimentaires et espèces); ii) intérêt manifesté par les entreprises privées pour l'approvisionnement auprès des petits exploitants; iii) avantage comparatif des petits producteurs dans les filières sélectionnées; iv) intérêt des gouvernements pour les projets financés par le FIDA et les synergies qu'ils établissent avec ces derniers; et v) caractère favorable de l'environnement politique, économique, institutionnel et réglementaire.
15. Le programme comportera deux grandes composantes:
 - i) Le **courtage des 4P** impliquera d'identifier les filières pour l'élaboration et l'identification des 4P, de sélectionner des entreprises et des organisations de producteurs (examen rapide et/ou appel à propositions), d'identifier des investisseurs potentiels, de sélectionner et d'assurer le S&E des plans d'activité des 4P; et
 - ii) **Les savoirs et l'apprentissage** entraîneront une sensibilisation et le renforcement des capacités des parties prenantes nationales; l'échange de savoirs et l'apprentissage mutuel au sein des cinq pays et entre eux; l'élaboration et la diffusion de produits de savoir sur les 4P, notamment les directives, les meilleures pratiques et les documents d'orientation qui identifient les éléments facilitateurs des 4P en ce qui concerne l'environnement politique et réglementaire, ainsi que des études de cas.

IV. Produits et avantages escomptés

16. Le programme aura quatre principaux résultats:
 - i) **Les 4P seront négociés et exécutés**: des accords commerciaux relatifs aux 4P seront négociés et exécutés en instaurant des relations mutuellement bénéfiques, des fonds seront levés auprès des secteurs public, privé et financier pour financer les plans d'activité des 4P.
 - ii) **Meilleures pratiques des 4P**: l'approche 4P mise en œuvre dans certains pays et projets crée un ensemble cohérent et systématique de meilleures pratiques pour différents pays et produits à l'appui des futurs 4P.
 - iii) **Sensibilisation et capacités accrues**: toutes les parties prenantes impliquées comprendront mieux et seront plus à même d'appuyer les 4P.
 - iv) **Produits de savoir sur les 4P**: des produits de savoir seront élaborés et diffusés pour appuyer la conception, l'exécution et le S&E des 4P.

17. Les indicateurs de résultats clés sont les suivants:
- L'approche 4P mise en œuvre avec succès dans cinq pays a donné lieu à 15 cycles de négociation sur les 4P (trois dans chaque pays, finalisés avec succès).
 - Vingt mille petits agriculteurs ont vu leurs revenus augmenter grâce à la négociation de 20 accords commerciaux sur les 4P.
 - Cinq gouvernements nationaux ont accru leur capacité à apporter un appui politique et opérationnel efficace aux 4P.
 - Cent entreprises, cinq prestataires de services financiers ainsi que le FIDA et d'autres bailleurs de fonds ont renforcé leurs connaissances et leur capacité à élaborer et appuyer avec succès les 4P.
 - Cinq prestataires de services locaux ont renforcé leur capacité à fournir des services de négociation de 4P.

V. Modalités d'exécution

18. Le bénéficiaire du don a été sélectionné sur la base d'un processus concurrentiel (appel à propositions). Les propositions ont été examinées et comparées en tenant compte de quatre critères d'évaluation: i) qualité et pertinence; ii) connaissances techniques spécialisées pertinentes avérées de l'équipe du/des candidat(s); iii) expérience réussie avérée dans la gestion de projet, gestion de dons et S&E; et iv) proposition financière (ventilation du budget proposé), y compris le montant du cofinancement.
19. SNV, ONG créée aux Pays-Bas il y a près de 50 ans, déploie actuellement ses activités dans 38 pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine. SNV gère des dons et des appels d'offres de plusieurs bailleurs de fonds (Gouvernement néerlandais, Fondation MasterCard, Union européenne, Direction du développement et de la coopération de la Confédération suisse et Fondation Bill & Melinda Gates) et possède une vaste expérience dans l'élaboration et l'application de modèles commerciaux sans exclusive.
20. SNV assurera l'exécution du programme au niveau mondial et national grâce à son équipe et à ses prestataires de services locaux (environ 5 000 jours travaillés sur trois ans). Sur la base d'un memorandum d'accord, SNV aura recours aux services de TheRockGroup dans certaines zones (sélection des analyses de rentabilité des 4P, courtage au niveau mondial, identification des investisseurs internationaux et produits de savoir).
21. Le cadre de S&E reposera sur le système de gestion orientée sur les résultats de SNV, analogue à la norme internationalement reconnue du Comité des donateurs pour le développement des entreprises pour un système de suivi du développement du secteur privé et un outil de planification et de suivi-évaluation en ligne.
22. SNV veillera à ce que la totalité de la période de mise en œuvre du programme soit couverte par un audit, en fournissant une copie de ses états financiers vérifiés dans les six mois suivant la fin de chaque exercice budgétaire et une lettre d'opinion de l'audit relative aux états de dépenses soumis au FIDA. Les rapports financiers porteront sur les programmes et consolideront les dépenses induites par les sous-bénéficiaires du don.

VI. Coût et financement indicatifs du programme

23. Le programme sera exécuté sur une période de trois ans pour un coût total de 2 743 008 USD. Le don du FIDA est de 2,3 millions d'USD et le cofinancement de SNV se monte à 443 008 USD. Le cofinancement – qui provient essentiellement du programme Inclusive Business Accelerator géré par SNV au Viet Nam et au Mozambique – sera utilisé pour: i) appuyer directement l'identification, l'élaboration

et le suivi des plans d'activité des 4P; et ii) partager les dépenses relatives aux bureaux et aux installations.

Tableau 1
Coûts du programme par composante et par financeur
 (En USD)

<i>Composante</i>	<i>FIDA</i>	<i>SNV</i>	<i>TOTAL</i>
1. Courtage des 4P	1 037 138	281 170	1 318 308
2. Savoirs et apprentissage	1 078 862	161 838	1 240 700
Sous-total	2 116 000	443 008	2 559 008
Commission de gestion	184 000		184 000
Total	2 300 000	443 008	2 743 008

Tableau 2
Coûts du programme par catégorie de dépenses et par financeur
 (En USD)

<i>Catégorie de dépenses</i>	<i>FIDA</i>	<i>SNV</i>	<i>TOTAL</i>
1. Salaires et indemnités	870 345	77 307	947 652
2. Dépenses de fonctionnement	244 426	110 095	354 521
3. Consultants	254 975	84 392	339 367
4. Frais de voyage et indemnités	208 422	28 688	237 110
5. Équipement et matériel	2 842	13 265	16 107
6. Biens, services et intrants	208 056	129 261	337 317
7. Ateliers	326 934		326 934
8. Commission de gestion	184 000		184 000
Total	2 300 000	443 008	2 743 008

Notes: Salaires et indemnités: temps effectivement consacré au programme par le personnel de SNV.
 Dépenses de fonctionnement: uniquement celles directement engagées pour l'exécution du programme 4P dans cinq pays.
 Consultants: prestataires de services internationaux et locaux engagés par SNV.
 Frais de voyage et indemnités: frais engagés par le personnel et les prestataires de services de SNV.
 Équipement et matériel: ordinateurs, téléphones.
 Biens, services et intrants: TheRockGroup, S&E, publications et frais d'audit.
 Ateliers: site, aliments et boissons, facilitation.

Results-based logical framework

	Objectives-hierarchy	Objectively verifiable indicators	Means of verification	Assumptions
Goal	To promote effective pro-poor Private-Public-Producer Partnerships (4Ps) that will contribute to rural development	Increase income level of participating smallholders Increase produce marketed by participating smallholders	Survey of IFAD projects IFAD project reports	
Objectives	To jump start the application of the 4P approach by brokering and facilitating the identification, development and monitoring of 4P business plans in the context of IFAD-funded projects in five selected countries To build capacity and develop knowledge on successful 4P good practices for future use, replication and scaling up by all stakeholders involved.	100 high-potential 4Ps opportunities identified; 20 4P business deals brokered (matched, developed and monitored) in 5 countries providing 20,000 small producers with increased income and marketed produce 5 national governments, IFAD, 100 companies, 5 local service providers and 5 financial service providers have increased knowledge and capacity on successful 4P development	Regular P4V project reports and final evaluation report Records of businesses and small producers involved with 4Ps IFAD project reports, survey among relevant stakeholders	General economic situation and enabling environment is conducive for 4Ps Improved knowledge and capacity of government, private sector, producer organizations and IFAD will have a positive effect on the implementation of the 4P approach
Outputs	1.1 <i>4Ps brokered and implemented</i> : 4P business deals brokered and implemented between public sector, private sector and producers, resulting in mutually beneficial relationships, funds for 4P business plans leveraged. 1.2 <i>4P good practices</i> : the 4P partnership approach implemented in five countries generated a set of good practices for future replication by Governments, other donors and IFAD-funded projects. 2.1 <i>Strengthened capacities</i> on successful 4P development: all stakeholders involved from the public sector, the private sector, the producer organizations and the financial services / investment sector will have increased understanding of 4P business models and are better able to support their implementation. 2.2 <i>4P knowledge products</i> : 4P knowledge products to support the design, implementation, monitoring and evaluation of 4Ps developed and disseminated	15 4P brokering cycles (3 in each country successfully completed) More than 50% of the brokered 4P business plans will have third party financing 4P approach successfully implemented in 5 IFAD countries Stakeholders able to apply 4P approach Level of adaptation of knowledge products in this project and other projects, at least 5 governments and 5 local service providers adopt products	Regular P4V project reports and final evaluation reports 4P business plans Reports on monitoring visits, stakeholder workshops, trainings and studies IFAD country reports	Interest of the private sector and producer organisations to engage in 4Ps Willingness of IFAD projects and of partner governments to provide access to projects, support V4P business case implementation and co-finance 4P business plans Project co-financing can be obtained in an effective and efficient way Interest of non-project investors to invest in 4Ps Feasibility collaboration with other key projects (e.g. PPP knowledge lab and IB Accelerator)

	Objectives-hierarchy	Objectively verifiable indicators	Means of verification	Assumptions
Key Activities	<i>4P Brokering component</i> (Scoping of opportunities and matchmaking, Business case development, Supervise implementation, Monitoring and evaluation)	20 4Ps selected for support in IFAD funded value chain projects 20 4Ps business plans developed and investment secured 20 4Ps baseline and monitoring plans At least 4 support visits per 4P per year At least 4 monitoring visits per 4P per year, monitoring reports prepared	Call for proposals Screening and selection reports Business plans Baseline and monitoring plans Support visit reports Scorecard reports	Interest expressed by IFAD country offices and projects Signed project agreement Skilled project staff must be in place
	<i>Knowledge and Learning component</i> (Dedicated innovation and studies, Policy/strategy analysis and advice, Awareness and capacity building of country stakeholders, Exchange and learning, Development and dissemination case studies, Development and dissemination 4P guideline / product, Development and dissemination policy brief, Communication)	3 studies conducted on selected themes 5 policy / strategy workshops (1 in each country) and 1 international policy / strategy workshop at IFAD 5 4P workshops with basic concepts, strategies and experiences (1 in each country) 5 private sector and producer organization training and matchmaking event (1 in each country) Training / on the job coaching of local service provider provided 5 4P exchange and learning events at country level 20 case studies developed and disseminated 4P guideline / product developed and disseminated 4P policy brief developed and disseminated # items shared on the websites 3 webinars conducted 2 presentations at international events	Study reports Workshop reports Matchmaking reports Training report Exchange and learning report Case studies 4P Guideline / product Policy brief Website publication / articles Webinar reports / presentations Presentation and reports	