



BTC steunt lokale ondernemers in het Zuiden

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Carl Michiels

COÖRDINATIE

Samuel Poos (Trade for Development Centre) en Hanan El Farouri

REDACTIE

Peter Cristiaensen

LAY-OUT

Evi Coremans

FOTO COVER

Atacora—Benin, Martine Van Der Belen voor BTC

De meningen die in deze publicatie naar voren worden gebracht zijn die van de auteurs en weerspiegelen niet noodzakelijk de opvattingen van BTC of van het Belgisch Ontwikkelingsagentschap.

Uittrekseks uit deze publicatie mogen gebruikt worden voor niet-commerciële doeleinden en op voorwaarde dat de herkomst en de auteur vermeld worden.

© BTC, het Belgisch ontwikkelingsagentschap
Brussel, december 2016



DE BELGISCHE
ONTWIKKELINGSSAMENWERKING **.be**

Intro

De wereld van de internationale samenwerking is volop in beweging. Om de mondiale uitdagingen het hoofd te bieden volstaan de traditionele ontwikkelingsbudgetten en –actoren vaak niet meer. Daarom kijken overheden en multilaterale instellingen steeds vaker naar de private sector als een partner in ontwikkelingssamenwerking.

Deze evolutie vind je ook terug in de Belgische gouvernemente coöperatie, zij het in een specifieke vorm: het steunen van lokale ondernemers in het Zuiden. Essentieel is dat die steun gepaard gaat met het versterken van de overheden van de betrokken partnerlanden. Want zij kunnen een kader scheppen om die steun aan de lokale economie te bestendigen, ook na afloop van de Belgische projecten. Om deze aanpak te illustreren trekken we naar Vietnam, Palestina, Benin, Marokko, Zuid-Afrika, Uganda, Rwanda en Congo.

Inhoud

Mondiale tendens, Belgische aanpak	p 4
Broedplaatsen voor ondernemers	p 6
Zuurstof geven aan technologiebedrijven	p 6
Van goed idee naar businessplan	p 7
Landbouw	p 9
Een nationaal landbouwfonds	p 10
Van productie tot commercialisatie	p 12
Eerlijke en duurzame handel	p 16
Biopionier met ambities	p 16
Werken aan eerlijk toerisme	p 18
Marketing kan je leren	p 20
Vrouwen op zoek naar kopers	p 21
Koffie per post	p 22
Onderwijs	p 23
Stagelopen in een mijnbedrijf	p 24
Werkplekieren in Palestina	p 26
Gezondheidszorg	p 29
Subsidies voor prestaties	p 29
Biodiversiteit	p 32
Conclusie	p 34
Bronnen	p 35

Mondiale tendens, Belgische aanpak

In het jaar 2000 engageerde de wereld zich om tegen 2015 **acht millenniumdoelstellingen** te realiseren. Vandaag hebben alle overheden zich geschaard achter **zeventien duurzame ontwikkelingsdoelstellingen** die in 2030 van onze aarde een meer leefbare planeet moeten maken. Het belangrijkste verschil zit echter niet in het aantal. De millenniumdoelstellingen waren vooral gericht op hulp van westerse overheden aan de gezondheidszorg en het onderwijs in de minst ontwikkelde landen, terwijl de nieuwe doelen mikken op de wereldwijde uitdagingen waar alle landen voor staan, zoals economie en klimaat. Daardoor gaat het niet langer om een agenda van overheden, maatschappelijke organisaties en filantropen, maar om een wereldwijde strijd waarin iedereen verantwoordelijkheid draagt, ook de bedrijfswereld.

Ook op andere fora wordt volop gezocht naar een goede **complementariteit** met de private sector. Voor bedrijven zijn er immers tal van rollen denkbaar in de internationale ontwikkelingsagenda: als financier van projecten, als maatschappelijk verantwoorde ondernemer, als correcte werkgever, als correcte belastingbetaler, enz... Voorbeelden zijn het Busanproces (over een doeltreffende ontwikkelingssamenwerking), de Internationale Arbeidsorganisatie (met haar Agenda voor Waardig Werk) en de OESO (met goede-praktijkhandboeken).



Vanzelfsprekend geeft dat ook geregeld aanleiding tot felle discussies. Toen de Europese Commissie – mede door de sterk gekrompen budgetten voor internationale samenwerking in een aantal Europese landen – tal van maatregelen voorstelde om bedrijven sterker te betrekken bij ontwikkelingssamenwerking wezen ngo's en kritische stemmen meteen op de gevaren van een dreigende privatisering van basisdiensten als onderwijs, gezondheidszorg of drinkwater.

In die mondiale tendens zoekt ook België volop zijn weg. In 2014 werd de **strategienota De Belgische ontwikkelingssamenwerking en de lokale privésector: ondersteuning van een duurzame, menselijke ontwikkeling** goedgekeurd. Die bouwt verder op de nieuwe Wet betreffende de Ontwikkelingssamenwerking van 19 maart 2013.

De rode draad is het versterken van de **lokale privésector in de partnerlanden**, niet als einddoel maar als hefboom om armoede, uitsluiting en ongelijkheid te bannen. Letterlijk: “Om tot een inclusieve, eerlijke en duurzame economische groei te komen, wil België in zijn acties vooral focussen op het lokale ondernemerschap, de sociale economie en het creëren van waardige arbeidsplaatsen”.

Als doelgroep spreekt de nota dus over lokale en regionale MKMO's (micro, kleine en middelgrote ondernemingen) en over lokale en nationale overheden die voor een gunstig ondernemersklimaat moeten zorgen.



Meer dan 90% van de bedrijven in de wereld zijn MKMO's en die zorgen niet alleen voor werkgelegenheid, maar ook voor inkomsten voor de overheid in de vorm van belastingen en taksen. Dat zijn de broodnodige middelen die die overheden dan weer kansen geven om hun herverdelende taak te vervullen op vlak van onderwijs of gezondheidszorg. Ook huidig minister van Ontwikkelingssamenwerking Alexander De Croo bevestigde herhaaldelijk deze aanpak. “Geen enkel land heeft zich enkel dankzij ontwikkelingshulp uit de armoede getrokken. Duurzame economische groei is een belangrijke katalysator van ontwikkeling. Privéondernemingen zorgen voor werkgelegenheid en betalen belastingen waardoor lokale overheden middelen verwerven om infrastructuur te bouwen, zoals scholen, ziekenhuizen en wegen. Onze inspanningen kunnen de context creëren waarbinnen bedrijven in het Zuiden meer kansen krijgen om te groeien, te investeren, hun productiecapaciteit uit te breiden en werkgelegenheid te scheppen.”

***Duurzame economische groei
is een belangrijke katalysator van
ontwikkeling***

Minister De Croo

Broedplaatsen voor ondernemers

Laten we beginnen met de meest recente vorm van samenwerking: projecten van BTC (de Belgische Ontwikkelings-samenwerking), waarbij de overheid van het partnerland gesteund wordt om een ondernemersvriendelijk klimaat te creëren voor startende bedrijven. In Vietnam loopt het project 'Business Incubators' al iets langer, in Palestina is het net gestart. Incubators zijn 'broedplaatsen' waar lokale, vaak startende bedrijfjes kantoorruimte, juridisch advies, start-kapitaal, training of coaching kunnen krijgen.



Zuurstof voor technologiebedrijven

Sinds het openstellen van de economie kent Vietnam een grote groei. De laatste jaren is die echter afgenomen en een van de redenen hiervoor is het gebrek aan technologische innovatie. Daarom wil de overheid startende ondernemingen in de sector S&T (science & technology) beter ondersteunen.

Samen met de Belgische coöperatie is het **BIPP-project** opgezet (Business Incubators Policy Project) dat loopt van 2014 tot 2019. Partner is het Vietnamese ministerie van Wetenschap en Technologie en het doel is structuren uit te bouwen die jonge innovatieve bedrijfjes zuurstof geven.

“De start was niet eenvoudig en het heeft tijd gekost om de vele Belgische en Vietnamese juridische en bureaucratische hindernissen uit de weg te ruimen”, legt Niels De Block uit. “Maar nu zit het project in een stroomversnelling. De twee geplande ‘broedplaatsen’ hebben inmiddels hun businessplan en staan in de startblokken. Het eerste is gekoppeld aan een groot onderzoeksinstituut in Hanoi en het tweede aan de technologische universiteit van Ho Chi Minh Stad. Beiden zijn gestart met het huisvesten en begeleiden van een aantal bedrijfjes.”

Ondertekening van de samenwerking met drie incubatoren op 22 september 2016 © BTC



Startmoment in Bethlehem © BTC

Een tweede pijler van het project is het opzetten van een 'Fonds voor Innovatie' waarop startende ondernemingen met een goed businessplan een beroep kunnen doen. Eind 2016 zouden de eerste projecten geselecteerd worden. Zo'n financiële duw in de rug kan bijvoorbeeld aangevraagd worden om een patentaanvraag te bekostigen, een marktonderzoek te doen of een prototype te realiseren. Met dit fonds kunnen ook andere broedplaatsen elders in Vietnam opgestart worden.

Van goed idee naar businessplan

Intussen staat een gelijkaardige aanpak in de steigers in Palestina. 97% van de Palestijnse economie bestaat uit kleine ondernemingen en vele jongeren dromen ervan een eigen zaak te beginnen. Vaak missen zij de kennis en het startkapitaal om er effectief werk van te maken. Tien jaar geleden was er al een Europees project om IT-studenten aan Palestijnse universiteiten te helpen om start-ups te creëren. De ideeën waren vaak goed, maar de opvolging en de coaching ontbraken waardoor vele projecten vastliepen.

Daarom startten het Palestijnse ministerie van Nationale Economie en de Europese Unie in 2015 het **Business Start-up Incubators Project (BSIS)** op, met BTC als initiatiefnemer en uitvoerder. Het doel is om de bestaande IT Centres of Excellence in zes Palestijnse regio's te reactiveren en uit te bouwen tot 'broedplaatsen' waar startende ondernemingen terecht kunnen. Ditmaal zowel in de pre-broedfase – van goed idee naar businessplan – als in de verdere uitbouw van hun onderneming. Momenteel is het team gestart met boot camps en andere initiatieven om potentiële ondernemers beter op te sporen (met een accent op jongeren en vrouwen) en om voldoende coaches op te leiden.

Daarnaast zou er in de zes centra een ticketsysteem moeten komen waarmee starters in ruil voor een beperkte bijdrage de juiste diensten kunnen vragen en ook een digitaal loket dat

hen naar de juiste financiële instelling kan leiden. Mogelijkheden voor startkapitaal zijn er immers genoeg in Palestina, maar de juiste weg vinden is niet evident.



Landbouw

Voorbeelden van samenwerking met de private sector vinden we echter ook in klassieke sectoren zoals landbouw, onderwijs en gezondheidszorg. Strikt genomen is elke boer of coöperatie een privéonderneming, dus als er één sector is waarbinnen steun aan de private sector altijd al deel heeft uitgemaakt van ontwikkelingssamenwerking, dan is het wel de landbouw.

“Ook de Belgische gouvernementele samenwerking werkt al 40 jaar samen met overheden en ministeries van Landbouw ofwel met boerenverenigingen en coöperaties”, zegt Dominique Morel, landbouwexperte van BTC, daarover. “Afhankelijk van het type project werden daar soms ook andere privéondernemingen bij betrokken zoals leveranciers van meststoffen of zaden, of bedrijfjes die instaan voor de verwerking van de oogst.”

Is er dan recent iets veranderd in die aanpak? “Toch wel”, antwoordt Dominique Morel. “Sinds een jaar of tien werken we in landbouwprojecten vaak vanuit een **ketenbenadering**. We maken een analyse van de hele keten van een bepaald gewas. We bekijken de productie op het veld, maar ook wat eraan vooraf gaat. En nog belangrijker: wat erop volgt. Want wat heb je aan een kwalitatief en duurzaam product als je het niet verkocht krijgt?





Rijstteelt in Benin © BTC



Verwerking van cashewnoten in Benin © BTC

Een nationaal landbouwfonds

Om dat concreet te maken, trekken we eerst naar West-Afrika, meer bepaald naar Benin. De Belgische samenwerking met het land gaat al terug tot de jaren 70. Het landbouwproject **PROFI** (*Programme d'appui au développement des filières agricoles au Bénin*) loopt van 2015 tot 2019.

“We willen vooral de samenwerking tussen de verschillende spelers in de keten bevorderen”, legt Dominique Morel uit. “Enerzijds kunnen lokale overheden een bestaand ontwikkelingsfonds aanspreken om projecten te realiseren die de productie en vermarkting van oogsten stimuleren, altijd met een focus op duurzaamheid. Anderzijds werken we met een nieuw fonds waarbij iedereen binnen de keten een klein productie- en commercialiseringsproject (MIC) of een landbouwbusinessproject (PEA) kan indienen. MIC's zijn bedoeld voor boerenorganisaties of coöperaties die de kwantiteit en kwaliteit van hun oogst willen verbeteren en daarbij kunnen aantonen dat er een markt is voor hun producten. PEA's zijn bedoeld voor ondernemingen stroomopwaarts of stroomafwaarts in de keten.”

Na een eerste oproep werden maar liefst 600 aanvragen geregistreerd. De selectie gebeurt eerst lokaal en daarna regionaal, om te controleren of er een evenwicht is tussen de verschillende ketens en regio's.

“Het eigenlijke doel gaat echter verder”, besluit Dominique Morel. “Samen met het ministerie van Landbouw werken we al een hele tijd aan de oprichting van een nationaal landbouwfonds. In Senegal en Marokko zijn we gaan kijken hoe zo’n ‘Fonds National de Développement Agricole’ daar werkt. Momenteel staat de Beninese variant in de startblokken. Een belangrijke stap, want op die manier is de boer niet meer afhankelijk van een tijdelijk buitenlands project zoals PROFi, maar kan hij terecht bij een permanent nationaal fonds. Op die manier werken wij als Belgische coöperatie aan het versterken van de Beninese overheid om boeren en private landbouwondernemingen beter bij te staan.”

***Wat heb je aan een
kwalitatief en duurzaam
product als je
het niet verkocht krijgt?***

Dominique De Morel



Van productie tot commercialisatie

Ook in de Marokkaanse landbouwprojecten is de ketenaanpak al jaren de rode draad. Een voorbeeld is de ontwikkeling van de saffraan- en dadelketens in de zuidelijke regio Souss-Massa-Drâa, een project dat loopt van 2013 tot 2019. Hiermee engageert de Belgische coöperatie zich in het plan 'Maroc Vert' dat een duurzame economische ontwikkeling van de streek beoogt, in het bijzonder van de meest kwetsbare producenten. Het project omhelst drie pijlers: het verduurzamen van de landbouwtechnieken bijvoorbeeld op het vlak van watergebruik, het versterken van de positie van de producenten via de oprichting van coöperaties en economische samenwerkingsverbanden (ESV's) en het begeleiden van deze structuren in de commercialisering van hun producten. Omdat dit laatste punt essentieel is voor het welslagen van het project werd het Trade for Development Centre (TDC) omwille van zijn marketingexpertise nauw bij het project betrokken.

Op het eerste zicht zijn de verschillen tussen de saffraan- en de dadelketens groot. Saffraankrokussen worden gekweekt in een beperkt aantal valleien rond de stad Taliouine. Dadelpalmen daarentegen zijn alomtegenwoordig in de oases van Zuid-Marokko. Van oudsher verbouwen honderdduizenden boerenfamilies tot wel 450 verschillende dadelvariëteiten.



De variatie aan dadelsoorten is enorm in Zuid-Marokko © BTC

Graaf je wat dieper, dan komen de parallellen tevoorschijn. Zowel saffraan als dadels worden hoofdzakelijk verkocht op de informele markt, in de lokale soeks. De prijzen die de boeren krijgen zijn laag, maar de gezinnen zitten vaak zo krap bij kas dat alle cash geld welkom is. Wat grote bedrijven uit Marrakech of Casablanca verderop in de keten met die saffraan aanvangen is onduidelijk, maar kwaliteit is alleszins niet hun eerste prioriteit. Van de dadelproductie wordt zelfs een deel gebruikt als veevoer. Er is nauwelijks aandacht voor kwaliteit en het gros wordt gepresenteerd in weinig hygiënische houten kisten. Kortom, zelfs de kwalitatief betere variëteiten worden slecht in de markt geplaatst.



“Om de positie van de boeren te versterken worden overal in Marokko coöperaties en ESV's opgericht”, vertelt Alain Laigneaux, landbouwexpert van BTC. “Die moeten instaan voor de commercialisering, de promotie en eventueel zelfs de export van de producten. Maar wat we zien is dat zij het moeilijk hebben om uit de vicieuze cirkel te geraken. Ze hebben niet de middelen om gekwalificeerd personeel aan te trekken en om de oogsten van hun leden op te kopen. Daardoor missen ze kansen op bestellingen aangezien ze kwalitatief en kwantitatief niet aan de vraag kunnen voldoen.



saffraankrokussen © BTC

Dit geldt zeker voor dadels, waar een groter volume een bijna-industriële aanpak vraagt: sorteren, koelen, transporteren, enzovoort.” Op vraag van TDC werd een marketingexperte aangesteld, Claire de Foucaud. Zij werkt nauw samen met de lokale partner.

“Qua marktinformatie moesten we bijna van nul beginnen”, vertelt ze. “Voor saffraan betekende dit vraag en aanbod in kaart brengen, zowel nationaal als internationaal. 90% van de wereldproductie van saffraan komt uit Iran. Concurrenieren met de Iraniërs is moeilijk aangezien de overheid er zowel de teelt als de verwerking subsidieert. Bovendien is wereldwijd het aanbod groter dan de vraag. Mikken op de internationale markt en op de groothandelaars in Marokko, die vooral naar de prijs kijken, heeft dus niet veel zin. Interessanter zijn de detailhandelaars, restaurants en hotels in de Marokkaanse steden, waar de lokale middenklasse en ook buitenlandse toeristen potentiële klanten zijn. Maar ook daar is de concurrentie met enkele lokale bedrijven groot. Er is de afgelopen jaren hard nagedacht over hoe we ons moeten positioneren. Daarom was het belangrijk dat het project geïnvesteerd heeft in een labo – het enige in de regio dat aan ISO-normen voldoet – om kwaliteitsanalyses te doen. Zo kunnen we een dubbele boodschap brengen: onze coöperatie biedt gegarandeerd saffraan van hoge kwaliteit en door ons product te kopen steun je de kleine boeren en de coöperaties in de regio.”

Samen met de ESV's werd daarna een marketingplan ontwikkeld. Op basis van de labotests werd de saffraanproductie in drie kwaliteitscategorieën opgesplitst, die elk een aangepaste verpakking kregen en waarvoor een prijs werd vastgelegd. Voor de volgende drie jaren is een stappenplan opgemaakt, inclusief verkoopprojecties in de grote steden. Er zal ook een theehuis in een van de ESV's worden ondergebracht. Aan reisagentschappen wordt gevraagd om een programma rond saffraan op te zetten dat eindigt in het theehuis. Verder op de to-do-lijst: online verkoop, een website of facebookpagina en een publiekscampagne.

Het potentieel is er en dat zien de dadelboeren nu ook.

Claire de Foucaud

Ook voor de dadelketen werden marktstudies uitgevoerd. “Daaruit bleek vooral dat de Marokkaanse dadels een negatief imago hebben bij de lokale handelaars. De Marokkaanse markt is grotendeels ingepalmd door Tunesiërs, die volop hebben ingezet op één welbepaalde dadelsoort, de deglet nour,” zegt Claire De Foucaud.

“Maar er is een ommekeer aan de gang. Het negatieve imago van de Marokkaanse dadelsoorten neemt af en consumenten zijn steeds meer bereid een lokaal product te kiezen boven import. Daarop moeten we inspelen. Om echt vooruitgang te boeken, moeten we de minder kwalitatieve soorten, het gros van hun productie, beter commercialiseren. Er is vraag naar”. In de loop van 2016 werden verschillende verkooptests uitgevoerd bij geselecteerde klanten. De potentiële klanten zijn vergelijkbaar met die van saffraan: handelaars, hotels, restaurants en markten in de Marokkaanse steden. Zij willen vooral een lokale dadel die qua kwaliteit in de middencategorie zit. De prijs moet gelijk of iets lager zijn dan die van de deglet nour.



Pittig detail: een beperkte bestelling van 70 kg kon door een van de ESV's niet gehonoreerd worden omwille van te beperkte kwaliteit.

“Heel wat coöperaties zijn nog niet klaar om grotere volumes te commercialiseren”, concludeert Claire de Foucaud. “Het is een werk van lange adem. Maar het potentieel is er en dat zien de boeren ook.”

Eerlijke en duurzame handel

Als we nog even in de landbouwsector blijven, dan komen we onvermijdelijk uit bij het Trade for Development Centre (TDC). Dit centrum is onderdeel van BTC en beheert verschillende programma's die fair trade en duurzame handel ondersteunen en die een betere markttoegang beogen voor producenten in het Zuiden.

Daarvoor is TDC zowel actief in België – onder meer met de organisatie van de Week van de Fair Trade – als in het Zuiden. De steun aan landbouwcoöperaties en producentengroepen, hoofdzakelijk in de BTC-partnerlanden, gebeurt op twee manieren: financieel of via marktadvies.

Veel van die groepen hebben immers heel wat kenmerken gemeen: een groot engagement, veel potentieel, maar een manifest gebrek aan middelen en marktkennis, waardoor heel wat kansen op ontwikkeling verloren gaan. Om het concreet te maken zoomen we in op twee organisaties die de afgelopen jaren werden gesteund.

Biopionier met ambities

Vietnam werd net als China de voorbije jaren regelmatig geconfronteerd met grote voedselschandalen. Steeds meer consumenten zijn zich bewust van de negatieve effecten van het massale gebruik van pesticiden in de landbouw. In die context werd in 2004 **Ecolink** (Vietnam Ecological Linkage Company) opgericht, een dochteronderneming van het bedrijf Hiep Thanh. Sindsdien is Ecolink een echte pionier in bioproductie en -vermarkting. TDC steunde de organisatie van 2011 tot 2015.

Ecolink werkt met boerengemeenschappen in de Vietnamese hooglanden, hoofdzakelijk etnische minderheden. De armoede is er groot maar het gebruik van pesticiden is er minder massaal dan elders.



Training rond ecologische landbouw door Ecolink © Ecolink

Door om te schakelen naar een volledig biologische teelt, een biocertificatie te behalen en aansluiting te zoeken met de internationale bio- en fairtrademarkt wil men kansen creëren om in eigen land ongeruste consumenten te bereiken met veilige, biologische producten. In Tien Nguyen werden met de financiële steun van TDC honderden theeboeren samengebracht. Dat leidde tot de oprichting van een coöperatie en een hele reeks opleidingen in de farmer fieldschool. Al dat werk leverde de coöperatie in 2014 zowel een bio- als een fairtradecertificatie op. Bovendien zijn ook de lokale overheden helemaal mee in het bioverhaal. Intussen heeft Ecolink in andere regio's hetzelfde proces doorlopen, vooral met thee-coöperaties maar ook met één koffiencoöperatie.

Naast internationale klantencontacten werd ook gewerkt aan een doorbraak op de nationale markt. Ecolink stond mee aan de wieg van de Vietnamese koepelorganisatie voor biolandbouw en van de eerste Vietnamese biocertificeerder. “Het gebeurt allemaal nog op bescheiden schaal met heel beperkte middelen en vechtend tegen de bureaucratie en de onbekendheid bij de Vietnamese consument”, zegt Than Dy Ngu, directeur van Ecolink. “Maar we proberen een beweging te vormen met iedereen die rond biologische landbouw bezig is.” “En daar slagen zij wonderwel in”, concludeert Hoang Van Duong, extern evaluator voor TDC.

“Haast alle doelstellingen werden behaald, soms zelfs meer. En wat niet onbelangrijk is: het inkomen van de boeren steeg aanzienlijk en de armoede in de betrokken gemeenschappen is aantoonbaar gedaald.”



Kwekerij voor jonge theeplantjes © Ecolink



Werken aan eerlijk toerisme

TDC hanteert een brede definitie van eerlijke en duurzame handel en kleurt daarom ook buiten de klassieke lijntjes. Een mooi voorbeeld daarvan is het Zuid-Afrikaanse Fair Trade Tourism, dat financiële steun krijgt tot eind 2017. Vijftien jaar geleden werd de organisatie opgericht, op een moment dat het besef groeide dat Zuid-Afrika meer heeft dan parken en wilde dieren. De culturele diversiteit is er immers ook een toeristische troef en de lokale gemeenschappen hebben recht op een deel van de inkomsten.

Al snel werd het eerste fairtradecertificeringsprogramma voor toeristische producten opgestart. De standaarden zijn gebaseerd op de klassieke fairtradecriteria en bevatten richtlijnen over eerlijke verloning, correcte arbeidsomstandigheden, eerlijke verdeling van inkomsten en respect voor culturele tradities en milieu. Daarnaast is er aandacht voor thema's die in de Zuid-Afrikaanse context belangrijk zijn, zoals de opleiding van zwarte werknemers, eigendomskwesties (medebeheer door zwarten) en bewustmaking rond HIV en aids. Intussen zijn een 70-tal initiatieven verspreid over het hele land gecertificeerd: hotels, safari lodges, backpacker lodges, guesthouses maar ook georganiseerde tours en adventure-activiteiten. Bovendien denkt de organisatie ook grensoverschrijdend en werden de eerste projecten in Madagascar en Mozambique gecertificeerd.



Marketing kan je leren

Bij vele producentengroepen in het Zuiden is de gebrekkige kennis van de markt een groot probleem. “Wat ze weten over marktvereisten, prijzen, concurrenten en verkooptechnieken is vaak zo gering dat enorm veel potentieel onbenut blijft”, weet Josiane Droeghag, marketing & business management officer bij TDC, uit ervaring.

“Dat is ontzettend jammer. Het goede nieuws is dat marketing iets is wat je kan leren.” In 2014 startte het Trade for Development Centre (TDC) met een coachingtraject voor producentenorganisaties. Kernelementen in het proces zijn twee modules waarbij de TDC-coach vijf dagen ter plekke gaat om samen met de producenten te brainstormen.

Marketingcoaching op maat

De coaching is op niveau van en aangepast aan de noden van de begunstigde organisaties en bestaat uit twee fases:

- Een eerste deel helpt de producentenorganisaties cijfers en marktgegevens te verzamelen en te analyseren (zoals omzetcijfers, productiekost, klantenportefeuille...). Daarnaast wordt ook de markt geanalyseerd zodat de organisatie zijn sterktes, zwaktes, opportuniteiten en bedreigingen kan definiëren. Dat kan hen helpen om hun competitief voordeel te bepalen tov de concurrenten.
- Een tweede deel bestaat uit gepersonaliseerde coaching in strategische marketing met als doel de organisatie een eenvoudige, gestructureerde en professionele know-how aan te leren. De coach is een specialist ter zake die ter plaatse gaat. Het coachingprogramma omvat alle verschillende stappen in marketing: interne en externe marktanalyse, een marketingstrategie, doelgroep en positionering, marketingmix, promotie en communicatie, prospectie van nieuwe klanten... Dit moet de producentengroepen in staat stellen om zich beter in de markt te zetten en bij voorkeur om hun product aan een betere prijs te verkopen.

De coaching op zich is participatief, dit wil zeggen dat de begunstigde organisatie eigenaar blijft van de inhoud en de strategische keuzes. “Het is absoluut niet de bedoeling een marketingmodel van multinationals over te nemen”, zegt Josiane Droeghag. “Wat we doen is naar lokale producenten luisteren en hun verhaal vertalen naar een niveau waarop ze zelf kunnen nadenken over een strategie. Zij kennen hun product en hun cultuur het best. Wij zien onszelf als vroedvrouwen die hen helpen de beste ideeën naar boven te halen.”

Kopers gezocht voor moderne producten uit oud materiaal

Het Oegandese Easy Africa Designs Ltd. (EAD) produceert modeartikelen en geschenken uit Barkcloth, materiaal gemaakt uit een specifiek type boomschors. Barkcloth kampte met een oubollig imago, maar EAD wilde er nieuw leven inblazen en de verkoop op zowel de interne als externe markt vergroten. Al snel botste de organisatie op haar limieten en een marketinganalyse drong zich op.

Samen met de coach van TDC definieerde EAD potentiële verkoopkanalen voor nieuwe producten. Voor de lokale markt zijn dit onder andere hedendaagse tassen voor modebewuste vrouwen en geschenken en inpakpapier gericht op trouwers in spé... Voor de internationale markt zet EAD volop in op een reeks designtassen en -accessoires. Ook zichtbaarheid en communicatie waren knelpunten voor de Oegandese organisatie. Onder het mom 'simply authentic' en 'simply ethnic' zet EAD nu de eigenheid, authenticiteit en duurzaamheid van hun product meer in de verf. Er werd een sociale media-strategie en een reeks communicatiematerialen uitgewerkt. Veel aandacht ging daarbij uit naar de kwaliteit van de beelden om de producten op een mooie manier te kunnen presenteren aan potentiële klanten in binnen- en buitenland.

Bij de laatste doorlichting (juni – juli 2016) bleek de marketingcoaching haar vruchten af te werpen. EAD zag haar verkoopcijfer stijgen met 10,9%. Ook de export doet het goed. EAD wist met Australië een nieuwe markt aan te boren en kon er op een jaar tijd een stijging van 52% realiseren. EAD gaat er nu prat op zijn business evolutie goed te begrijpen en beter te kunnen monitoren. Het duurzame karakter van EAD vertaalt zich ook in de weerslag dat het heeft op de plaatselijke bevolking. Door lokale gezinnen te overtuigen om de juiste bomen te planten, geschikt voor de productie van Barkcloth, hebben zij opnieuw voldoende inkomsten om hun kinderen naar school te sturen.



© Easy Afric Design

Koffie per post

In 2015 werd aan dat coachingtraject een stap toegevoegd. Of beter gezegd: een stap 'voorgevoegd', in de vorm van een opleiding 'marketingdata capturing & analysis'. Sommige coöperaties bleken het immers moeilijk te hebben om de nodige gegevens te verzamelen voor een sterk aanvraag-dossier. "We hadden het gevoel dat we niet de producentengroepen bereikten die het meest nood hebben aan coaching", geeft Josiane Droeghag toe. "Daarom besloten we interactieve sessies van drie dagen op te zetten, waarbij de TDC-coach hen ter plekke op weg helpt om alle cijfers in kaart te brengen." In 2015 werden 26 coöperaties begeleid en 12 daarvan zijn inmiddels geselecteerd voor het uitgebreide coachingtraject.

Een mooi voorbeeld is de Rwandese koffiecoöperatie Koakaka. Zij leenden de voorbije jaren geld voor twee wasstations en werden door de overheid en ngo's begeleid om hun productie te optimaliseren en het fairtradelabel te behalen. Hun belangrijkste troef is zonder twijfel de kwaliteit van hun koffie. Het gaat om een specialty arabica die op grote hoogte wordt geteeld en erg in trek is in Europa en de Verenigde Staten.

"Door taalproblemen verliep de sessie niet probleemloos", vertelt TDC-coach Laura Karibanga. "Maar toch hebben ze uitvoerig bewezen dat ze vooruit willen."

Het probleem is dat ze hun koffie altijd via een Rwandese tussenhandelaar verkochten. Ze hadden dus weinig greep op de prijzen en wisten nauwelijks wie hun koffie kocht. Pas recent hebben ze rechtstreeks contact opgenomen met klanten overzee en zijn ze zelf beginnen prospecteren. Met enkelen onderhouden ze nu goede contacten. Zelfs een internetverbinding hadden ze toen nog niet, dus stuurden ze hen brieven per post en voegden ze daar foto's bij. Erg 'basic', maar heel geëngageerd." Inmiddels is Koakaka opgenomen in het coaching-programma van TDC om verder na te denken over de lokale en de internationale markt.



Koakaka aan het werk tijdens de workshop data capturing © Koakaka

Onderwijs

Een sector die bij uitstek publiek is en waarin de Belgische gouvernementele samenwerking al decennialang heel actief investeert, is het onderwijs. De logische projectpartners zijn meestal het ministerie van Onderwijs en de publieke scholen of universiteiten. Het verhaal wordt echter anders wanneer het gaat om projecten in het technisch of beroepsonderwijs.

De doelstelling is duidelijk: jongeren aan een job helpen. Net als in België verhoog je de kansen op een job wanneer je studenten tijdens hun opleiding een kwaliteitsvolle stage kan aanbieden op de werkvloer. En om dat te realiseren moet je samenwerken met de private sector. Dat doet BTC onder meer in Congo en Palestina.



Stagelopen in een mijnbedrijf

In 2010 beslisten België en Congo om de gouvernementele samenwerking te decentraliseren naar het provinciale niveau en te concentreren op een beperkt aantal sectoren. Eén ervan is het technisch onderwijs en de beroepsopleidingen. Elke provincie zou op termijn een '**Centre de Ressources**' moeten krijgen om zo het onderwijs en de bedrijfswereld nauwer te laten samenwerken in functie van betere en kwalitatievere opleidingen. Het operationaliseren van zo'n centrum in de oostelijke provincie Katanga is de voornaamste doelstelling van het project **EDUKAT**, dat loopt van 2014 tot 2018.

“Bekijk het als een soort van VDAB-light voor jongeren in opleiding en net afgestudeerden”, legt Niels De Block, onderwijsexpert bij BTC, uit. “Momenteel is het centrum volop in opbouw, zowel het gebouw als de beheersstructuren. Dat laatste is het meest vernieuwende voor Congo. Het is namelijk de bedoeling dat deze centra geen pure overheidsinstellingen worden, maar dat er een structurele vorm van medebeheer is vanuit de civiele maatschappij en vooral vanuit de private sector. Op die manier hopen we de continuïteit te verzekeren, ook nadat de Belgische projectsteun wegvalt. We weten allemaal dat Congo een fragiele staat is met beperkte budgetten. Dus hopen we op een bijdrage van de private sector. Die kan financieel zijn, maar ook via trainers, infrastructuur of opleidingen.



Jongeren 'op stage' in een Katangees bedrijf © BTC

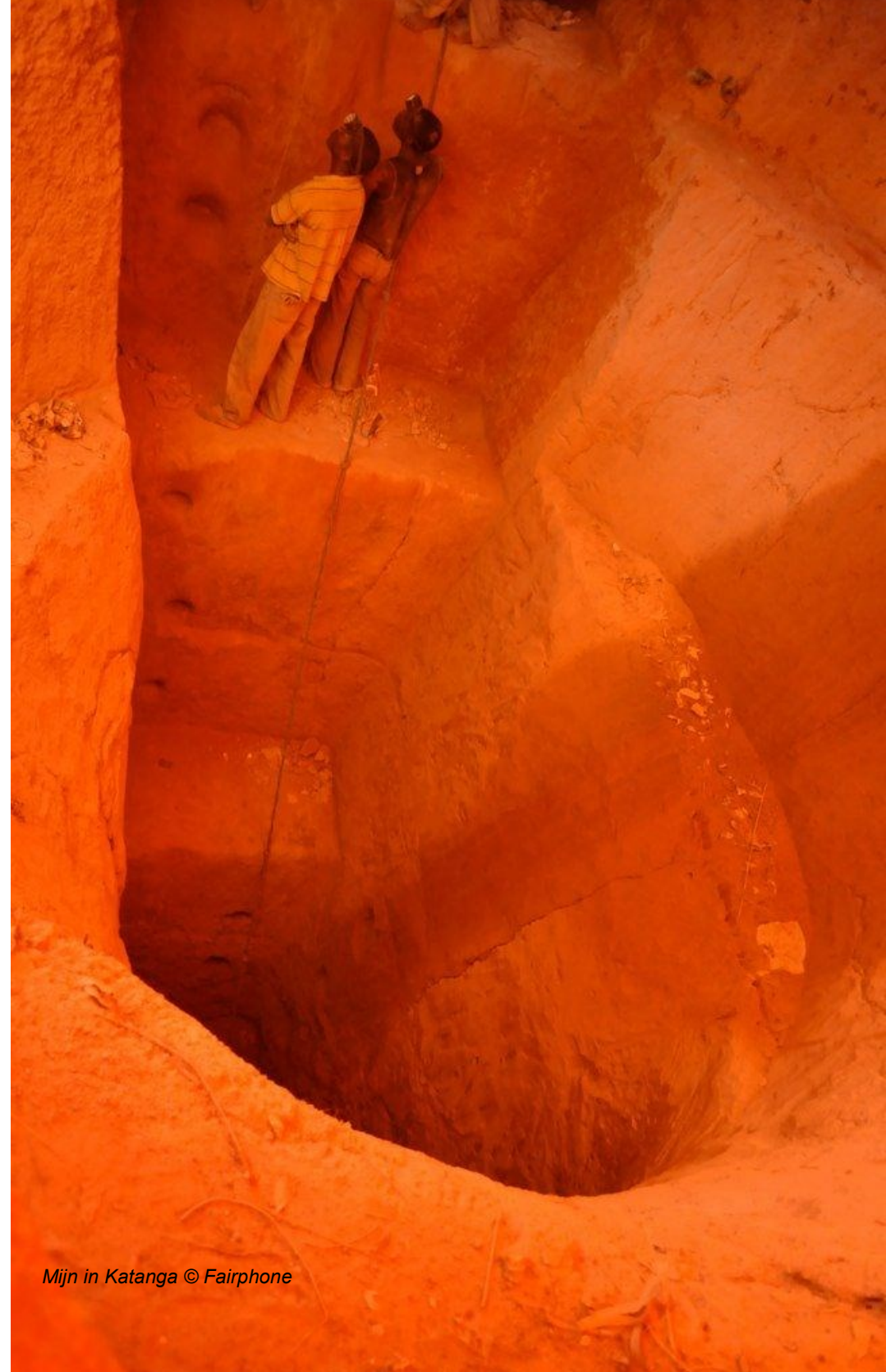
***Ondanks het feit dat de politieke
wereld en de privésector in Congo
vaak dicht tegen elkaar aanschuren,
blijft er heel wat pleinvrees om
openlijk samen te werken.***

Niels De Block

Dat het eerste centrum net in Katanga start, is zeker geen verrassing. De provincie is tamelijk atypisch voor Congo. Het is een van de weinige regio's met een grote aanwezigheid van private bedrijven, bijna uitsluitend te danken aan de mijnbouw. Positief gesteld: in Katanga zijn er kansen voor geschoolde arbeiders.

Bij het begin van het project in 2014 hebben we alle technische scholen en bedrijven uit de buurt in kaart gebracht. Die kaart is nu bijzonder handig om op zoek te gaan naar mogelijke stageplaatsen, maar evengoed om bepaalde opleidingen in vraag te stellen omdat er geen beroepsmogelijkheden zijn in de regio. Vervolgens zijn de eerste **Katanga Job Days** georganiseerd. Technische scholen en opleidingscentra krijgen de kans hun opleidingen voor te stellen en de beste jongeren worden geselecteerd voor een stage in een gerenommeerd bedrijf. Zeven andere bedrijven werkten mee in een pilootproject om jongeren een stageplek te geven. Achteraf kregen de studenten hulp bij het opmaken van hun cv en bij het voorbereiden op een sollicitatiegesprek. Twintig middelgrote bedrijven werden inmiddels gecontracteerd voor het begeleiden van stages.

“Een grote uitdaging ligt in het goed omschrijven van het begrip stage”, vult Niels De Block aan. “Klassiek was een stage in Congo iets waarvoor studenten zelf betaalden. Met wat geluk mochten ze net wat meer doen dan koffie rondbrengen of auto's wassen. Dat moet helemaal anders. Nu proberen we begeleiding te voorzien, zowel vanuit het bedrijf als vanuit het opleidingscentrum of de school.”



Daarnaast is het de bedoeling dat het centrum op middellange termijn een soort ‘arbeidsmarktobservatorium’ wordt, een plek waar gegevens verzameld worden die nuttig zijn voor de overheid en voor scholen en bedrijven. Welke sectoren hebben goede jobvooruitzichten? Welke opleidingsnoden zijn er, in welke regio’s? In welke functies werken veel buitenlandse arbeidskrachten bij gebrek aan geschoolde Congolezen?

Het startende centrum ondersteunt ook de Federatie van Katangese bedrijven bij het opmaken van het jaarlijkse opleidingsaanbod voor haar leden. Het doet dit om bruggen te bouwen en het wantrouwen aan beide zijden weg te werken. Want ondanks het feit dat de politieke wereld en de privésector in Congo vaak dicht tegen elkaar aanschuren, blijft er heel wat pleinvrees om openlijk samen te werken. “Een dergelijk project is per definitie een werk van lange adem en het kan altijd doorkruist worden door politieke of economische gebeurtenissen”, besluit Niels De Block. “Maar stap voor stap willen we aantonen dat ook in Congo overheidsinstellingen goede diensten kunnen leveren aan alle partijen. En ja, we werken daarvoor samen met hele grote, vaak multinationale bedrijven, omdat zij in Katanga de enige zijn die gekwalificeerde jongeren echte kansen kunnen bieden. Kleine familiale bedrijfjes kijken immers alleen maar naar de kosten en niet naar de technische kennis van een jongere, aangezien er maar een kleine afzetmarkt is voor kwalitatieve producten.”

Werkpleklerin in Palestina

Ook in Palestina loopt sinds enkele jaren een project in het technisch en beroepsonderwijs. De term die daar gebruikt wordt is ‘**work-based learning**’. Onder dit paraplubegrip vallen verschillende vormen van ‘werkpleklerin’ waarbij een deel van de opleiding plaatsvindt in een bedrijf(je). De projectpartners zitten zowel in de technische en beroepsscholen die onder het ministerie van Onderwijs vallen, als in de opleidingscentra die onder het ministerie van Arbeid vallen. Ook hier is de bedoeling om de private sector nauwer te betrekken en op die manier een betere doorstroming te krijgen van de schoolbanken naar de werkvloer.



“Zoals in vele landen sturen ook Palestijnse ouders hun kinderen bij voorkeur naar een algemene opleiding en een universiteit”, vertelt Bart Horemans, BTC-expert in Palestina. “Dergelijke diploma’s hebben meer aanzien, maar betekenen jammer genoeg bijna een rechtstreeks ticket naar werkloosheid. Terwijl bedrijven nauwelijks technisch geschoolde arbeiders vinden. Er is dus nood aan het verbeteren van het imago van de technische opleidingen. Net dat is wat het project hoopt te realiseren door een kwaliteitsinjectie te geven aan de stages en door succesverhalen breed te verspreiden.

“Een groot verschil met Katanga is de economische context. Ook al wordt die sterk bepaald door het conflict met Israël, Palestina is een midden-inkomensland. Dat betekent dat er ondanks de bezetting wel koopkracht is en mensen aandacht hebben voor de kwaliteit van producten. De Palestijnse economie draait hoofdzakelijk op kleine bedrijfjes zoals lasateliers, garages, elektriciens of kappers. De vraag naar jonge stagairs is groot bij hen, zeker als ze horen dat een deel van de kosten door het project gedragen worden.”

De kern van het project zijn ‘**public private partnerships**’, rechtstreekse samenwerkingen tussen technische en beroepsopleidingen enerzijds en privébedrijven anderzijds. Tijdens een pilootproject in 2015 gingen 10 scholen in zee met 30 bedrijven, goed voor 200 stages. “De resultaten waren goed, het model werkt”, zegt Bart Horemans. “Ongeveer 80% van die leerlingen vond na afloop snel een job, de meesten in het bedrijf waar ze stageliepen.”





Een nieuwe oproep eind 2015 leidde tot 73 samenwerkingsverbanden die nu volop lopen, zowel op de Westelijke Jordaanoever als in Gaza. Andere ontwikkelingsagentschappen nemen het model zelfs over. Aan het project is niet alleen een subsidie gekoppeld voor de organisatie van de stages (70% voor de school, 30% voor het bedrijf), maar ook een fonds voor studiebeurzen. Bedoeling is om arme jongeren toegang te geven tot het project door kosten voor transport, werkkledij en materiaal te dragen. Daarnaast worden de beurzen ook ingezet om meisjes warm te maken om deel te nemen. In het pilootproject ging het alvast om 48% meisjes. “

“Op langere termijn willen we natuurlijk komen tot een institutionele verankering van werkplekleren zodat technische opleidingen altijd een component in de praktijk bevatten”, besluit Bart Horemans. “Daarvoor is een betere coördinatie tussen beide ministeries nodig, maar daar zijn we samen met het

Duitse ontwikkelingsagentschap volop mee bezig. Een ander heikel punt is het gebrek aan wetgeving. Momenteel is er geen wettelijk statuut voor de stages, ook dat moet opgelost worden. En dan is er nog de duurzaamheid van het project. We hopen dat de voorlopige successen bijdragen tot een groter vertrouwen vanwege de private sector, zodat die op termijn ook bereid is om samen met de overheid bij te dragen aan een soort fonds voor opleidingen. Zeker in een onstabiel land als Palestina zal dat niet evident zijn.”

***Ongeveer 80% van de leerlingen
vonden snel een job, meestal in het
bedrijf waar ze stageliepen.***

Bart Horemans



Gezondheidszorg

Behalve landbouw en onderwijs is ook gezondheidszorg een 'klassieker' in de gouvernementele samenwerking. Doorgaans zijn de projecten erop gericht om de publieke gezondheidszorg te versterken. Toch kan het ook op dit terrein nuttig zijn de private sector te betrekken, zoals het voorbeeld uit Oeganda aantoont.

Subsidies voor prestaties

Afgaande op de recentste cijfers over kindersterfte, moedersterfte en levensverwachting gaat Oeganda er gestaag op vooruit. Toch blijft er heel wat werk aan de winkel, zeker in een aantal plattelandsgebieden.

Historisch bestaat de gezondheidssector uit vier parallelle structuren. De publieke sector is de grootste met hospitalen op nationaal en regionaal niveau en gezondheidscentra op districtsniveau. De PFP-sector (private for profit) is er enkel voor de stedelijke elite. Verder zijn er nog de traditionele genezers en is er de PNFP-sector (private not for profit). Die term staat voor alle gezondheidsinstellingen in handen van de katholieke kerk of van protestantse kerken. Een kleine minderheid is orthodox of islamitisch.

“Het belang van die PNFP-sector mag je zeker niet onderschatten”, benadrukt Paul Bossyns, Expert Gezondheidszorg bij BTC. “Volgens de laatste telling door het ministerie van Volksgezondheid vertegenwoordigt de sector ongeveer een kwart van alle hospitalen en gezondheidscentra, vaak ook in landelijke en moeilijk te bereiken gebieden.

Sinds 1997 is de overheid gestart met een beperkte subsidiëring van de PNFP-sector. De overheid beseft dus dat de gezondheid verbeteren van 35 miljoen Oegandezen onmogelijk is zonder nauwer met hen samen te werken. Toch blijft er ook veel wantrouwen. Neutrale statistieken wil men best doorgeven, maar van financiële transparantie is weinig sprake.”



PNFP-gezondheidssector in Oeganda © BTC

Ook voor de Belgische coöperatie leek het steunen van de PNFP-sector een hefboom om het Oegandese gezondheidsbeleid te versterken. “Het oorspronkelijke idee om de bestaande subsidiëring gewoon uit te breiden riep echter heel wat vragen op over de continuïteit op lange termijn”, legt Paul Bossyns uit. “Daarom werd besloten om het anders aan te pakken. De financiële projectsteun moest een middel worden om structurele veranderingen op gang te trekken. Hoe? Door een **Result Based Financing-mechanisme (RBF)** op te zetten. Vele landen hebben een dergelijk systeem, maar voor Oeganda is het nieuw.

Kort samengevat: hospitalen en gezondheidscentra die voldoen aan een aantal kwalitatieve en kwantitatieve minimumnormen kunnen beroep doen op subsidies volgens hun prestaties. De betrokken instellingen geven hun aantal prestaties door (consultaties, chirurgische ingrepen, etc.), maar ook de kwaliteit van de prestaties speelt mee bij het bepalen van de subsidie. Grote instellingen krijgen een grotere som dan kleinere en instellingen met minder goede kwaliteit worden aangespoord om beter te presteren.

“Een klein deel van de financiering kan naar extra verloning gaan, maar het grootste deel dient natuurlijk om de instellingen financieel leefbaar te maken. Momenteel moeten patiënten in PNFP-centra een relatief hoge vergoeding betalen. Hierdoor hebben de armste geen toegang tot zorg. Dankzij de invoering van deze subsidies konden de instellingen hun prijzen doen dalen en ging het aantal patiënten onmiddellijk de hoogte in, wat voor meer inkomsten zorgt en de leefbaarheid ten goede komt.”

Het project loopt van 2014 tot 2019 en kwam tot stand na uitgebreid overleg tussen de Belgische coöperatie, de Oegandese overheid en de PNFP-sector. Momenteel wordt de eerste fase afgerond, namelijk de opleiding van de ambtenaren van de ministeries van Volksgezondheid en Financiën. Hospitalen en gezondheidscentra hebben hun businessplannen opge maakt en midden 2016 werd effectief gestart met het uittesten van het project in de Westelijke Nijlregio en Ruwenzori. Deze regio huist tien miljoen inwoners, een schaal die voldoende groot is om aan te tonen dat het in een latere fase ook voor het hele land kan toegepast worden.

Er lopen ook gesprekken met andere donoren om dit werk van lange adem mee te ondersteunen. “Samenwerken met dit soort private instanties in de gezondheidszorg is niet nieuw voor BTC, maar nooit eerder gebeurde het op deze schaal”, besluit Paul Bossyns. “Het uiteindelijke doel is dubbel. We willen de PNFP-sector ondersteunen om tot een betere gezondheidszorg te komen en het ministerie van Volksgezondheid versterken zodat het een robuust en transparant subsidiesysteem kan uitbouwen. Uiteindelijk ligt daar de sleutel voor continuïteit op lange termijn.”



Duurzaam bosbeheer

De focus van BTC als ontwikkelingsagentschap ligt op de mens en op het uitroeien van armoede en ongelijkheid. Maar soms is er een conflict tussen deze doelstelling en de ecologische prioriteiten van een regio.

Dan rijst de vraag: hoe kan het duurzaam herstel van een ecosysteem samengaan met de culturele en socio-economische ontwikkeling van de lokale bevolking? Hoe kan de bescherming van de aanwezige biodiversiteit gekoppeld worden aan het recht van de bewoners op het gebruik van de natuurlijke hulpbronnen?

Al decennialang telt Tanzania zowel Nationale Parken (voor toeristen) als Wildparken (voor jagers en voor professionele fotografen). De lokale bevolking heeft er weinig of niets aan. Maar sinds een tiental jaar wordt meer en meer ingezet op een nieuw concept waarbij participatie centraal staat. Momenteel zijn er in het land 21 '**Wildlife Management Areas**' (WMA's) geïnstalleerd, gebieden waar men probeert om natuurbeheer en economische ontwikkeling hand in hand te laten gaan.

Een voorbeeld is het project **KILORWEMP** (Kilombero Lower Rufiji wetlands ecosystem Management Project), dat sinds 2012 steun krijgt van BTC. Het doel is om het precaire ecosysteem van het laagland rond de Kilombero en de Rufijirivier te beschermen en duurzaam te beheren. In de vallei wonen behalve olifanten, buffels en nijlpaarden ook boeren die hoofdzakelijk leven van maïs, rijst en van visvangst. In een aantal dorpen werden opleidingen gegeven om hen nauwer te betrekken bij inkomen genererende activiteiten in de toeristische sector.





© Enduimet WMA Tanzania

In hetzelfde gebied is ook de **Kilombero Valley Teak Company (KVTC)** actief. Sinds 1992 heeft dit FSC-gecertificeerde bedrijf in de streek duizenden hectaren teakplantages aangeplant waardoor het de grootste teakproducent van Afrika is geworden. Van bij de start heeft KVTC oog gehad voor het behoud van bossen en ecosystemen en voor de sociale en economische ontwikkeling van deze afgelegen regio. Dorpelingen worden ingeschakeld om illegale boskap op te sporen en worden tewerkgesteld in de zagerijen of in andere projecten. Eind november 2016 werd een overeenkomst ondertekend om deze private partner bij het project KILORWEMP te betrekken.

In de pilootfase is het de bedoeling om een aantal natuurlijke bossen, waarvan KVTC ook eigenaar is, op een duurzame manier te gaan commercialiseren. Concreet gaat het om 8000 hectare met hoofdzakelijk miombo, een soort van beboste savanne in het centrum en zuiden van Afrika. Naburige dorpen zullen nauw bij de houtproductie en -verwerking betrokken worden, zodat zij de technische en commerciële knowhow aanleren die duurzaam bosbeheer vereist. Op lange termijn is het de bedoeling dat de dorpingen die kennis ook kunnen toepassen op bossen die op de terreinen van de dorpen zelf liggen.

Conclusie

Het steunen van lokale ondernemers in het Zuiden is zeker niet nieuw voor het Belgisch Ontwikkelingsagentschap. De strategienota over de steun aan de lokale private sector, die in 2014 zijn definitieve vorm kreeg, was immers gebaseerd op ervaringen uit het verleden en op projecten die in de pijplijn zaten.

Wel nieuw is dat de private sector in de partnerlanden nauwer wordt betrokken. Vroeger zou het vaak bij consulteren zijn gebleven, in de huidige context is het geen taboe meer om hen te betrekken bij het beheer van een fonds of een structuur of om hen te vragen op korte of lange termijn ook financieel bij te dragen.

Overheid en privésector slaan vandaag de handen in mekaar om ambitieuze projecten op te zetten met een duurzame karakter. Zo krijgen jonge ondernemers de omkadering die hen toelaat hun ideeën om te zetten in een bloeiend bedrijf. Technisch geschoolde studenten kunnen dan weer leren op de werkplek dankzij een aangepast stagesysteem wat kan leiden tot een job. En subsidies in de gezondheidszorg worden toegelikt volgens een prestatiegericht systeem dat blijvend moet resulteren in kwalitatieve gezondheidszorg.

Deze voorbeelden tonen aan dat de private sector vandaag wordt beschouwd als een belangrijke motor voor een bloeiende lokale economie en zich steeds meer ontpopt als een volwaardige partner in ontwikkelingssamenwerking.

Bronnen

Strategienota: De Belgische ontwikkelingssamenwerking en de lokale privésector: ondersteuning van een duurzame, menselijke ontwikkeling.

Alexander De Croo, *Inzetten op versterking KMO's in het Zuiden*, persbericht 23/10/2014

Projectaanvragen, evaluaties en rapporten van BTC en TDC.

BTC-projecten: www.btcctb.org, <https://open.btcctb.org/en/projects>

Benin: Programme d'appui au développement des filières agricoles au Bénin (PROFI)

Marokko: Développement des filières du safran et du palmier dattier dans la région Souss-Massa-Draâ

Congo: Programme de soutien au secteur de l'Enseignement Technique et Formation Professionnelle (ETFP-Katanga)

Palestina: Enhancing Capacities for Institution Building Programme (ECIB)

Uganda: Institutional support for the private-non-for-profit (PNFP) health sub-sector to promote universal health coverage in Uganda

Vietnam: Support to the innovation and development of business incubators policy project (BIPP)

Palestina: Business Startup Incubators Support (BSIS)

Tanzania: Kilombero Lower Rufiji wetlands Ecosystem Management project (KILORWEMP)

TDC: www.befair.be, www.weekvandefairtrade.be

Verschillende artikels over de projectsteun en het marketingadvies van TDC werden reeds gepubliceerd op www.befair.be.

FTDC: www.bethlehem.edu/icp/ftdc

ECOLINK: www.ecolink.com.vn

Fair Trade Tourism: www.fairtrade.travel

NAWOU: www.nawouganda.org

KOAKAKA: www.fairtradeafrica.net/producers-products/producer-profile/?prod=114



DE BELGISCHE
ONTWIKKELINGSSAMENWERKING **.be**