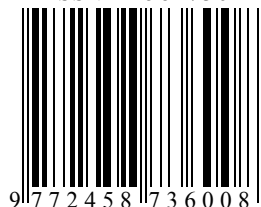




ISSN 2458-7362

Le Bulletin d'Information ComCashew

7ème édition spéciale de SIETTA 2016 sur



9 772 458 736 008

L'équipement, la technologie et l'innovation de transformation de cajou



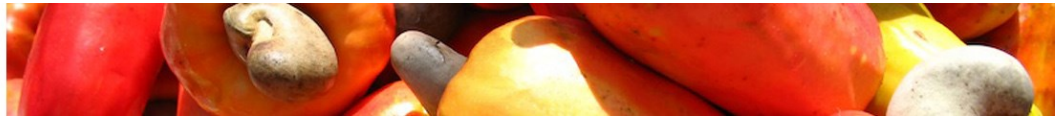
Pour une Compréhension partagée de la filière anacarde!

Competitive Cashew initiative
32, Nortei Ababio Street
Airport Residential Area
Accra, GHANA

p + 233 302 77 41 62
f + 233 302 77 13 63
e www.cashew@giz.de
w www.africancashewinitiative.org



Implemented by:
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Préface par Rita Weidinger

Chers lecteurs ,

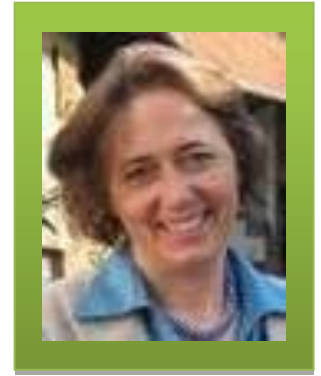
Bienvenue à la 7ème édition du bulletin d'information ComCashew consacré au Salon International de l'Équipement et de la Technologie de la Transformation du Cajou (SIETTA) 2016, du 17 au 19 novembre à Abidjan, en Côte d'Ivoire. Dans le cadre de SIETTA 2016, cette 7e édition se concentre sur l'équipement de transformation de la noix de cajou, la technologie et l'innovation .

À l'heure actuelle, seuls 10% des noix de cajou brutes produites en Afrique sont transformées localement. Les 90% restants des noix brutes sont exportés pour être transformés ailleurs, ce qui laisse un grand potentiel économique à de nombreux pays africains, largement inexploités. Par conséquent, l'établissement d'une industrie de transformation du cajou durable et efficace en Afrique est essentiel pour s'assurer que la valeur ajoutée est capturée localement. L'utilisation de machines appropriées, tout en respectant les normes internationales en matière de sécurité sanitaire des aliments et standards de travail, attire les entreprises alimentaires mondiales à s'approvisionner en noix de cajou provenant d'Afrique. En conséquence, l'Afrique a une réelle opportunité de répondre à la demande mondiale croissante en amandes de haute qualité.

SIETTA 2016 offre une plate-forme pour les transformateurs de noix de cajou, les fabricants d'équipements de transformation des aliments, les investisseurs, les hommes d'affaires et en général tous les acteurs de la chaîne de valeur du noix de cajou à exposer, vendre et acheter les plus récentes innovations et technologies de transformation du cajou du monde entier. Un énorme potentiel pour le secteur de l'anacarde en Afrique, avec un accent particulier sur la Côte d'Ivoire. En exposant des machines de transformation de la noix de cajou de toutes formes et tailles, les fournisseurs d'équipements ont la possibilité d'interagir avec des acteurs clés et d'apprendre davantage sur le secteur de l'anacarde en Afrique .

Par ailleurs, cette semaine en marge des évènements de

cajou à Abidjan, une plate-forme de consultation pour les pays africains producteurs de noix de cajou sera lancée par le gouvernement ivoirien avec le soutien du Conseil du

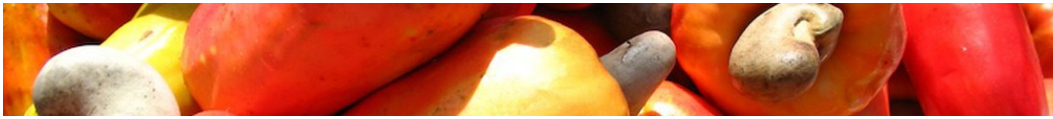


coton et de l'anacarde et ComCashew sur le thème "Le cajou africain: Construire ensemble une croissance durable et inclusive". La réunion favorisera le développement des synergies interrégionales, continentales et internationales tout en construisant des partenariats vers un processus de coordination panafricaine. La plate-forme rassemble des acteurs ministériels de haut niveau et leurs partenaires dans le secteur du cajou pour répondre aux principaux défis auxquels est confronté le secteur africain de l'anacarde.

ComCashew travaille à la promotion du secteur africain de la transformation en renforçant les capacités des transformateurs locaux, en aidant les gouvernements à élaborer des politiques visant à améliorer le secteur et en soutenant la préparation d'événements et de conférences comme SIETTA 2014/2016 et les réunions de consultation au Ghana et en Côte d'Ivoire. À cet égard, ComCashew et ses partenaires ont accumulé des succès au fil des ans .

ComCashew works to promote the African processing sector through capacity building of local processors, assistance to governments in developing policies to improve the sector as well as support in the preparation of events and conferences such as SIETTA 2014/2016 and consultation meetings in Ghana and Côte d'Ivoire. In this regard, ComCashew and partners have chalked up some successes over the years:

- Revenu annuel supplémentaire de 26 millions de dollars US dans la transformation
- 5 800 emplois nouveaux (75% femmes)
- Plus de 30 millions de dollars de taxes annuelles pour certains pays producteurs de noix de cajou .



La troisième édition du programme de formation de maître formateurs de ComCashew (MTP) a récemment pris fin avec une cérémonie de remise des diplômes le 28 octobre 2016 à Abidjan. Cette édition a réuni 95 experts en anacarde venus du Ghana, du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, du Mozambique, de la Gambie, du Tchad, de la Sierra Leone, du Sénégal, du Mali, du Togo et du Nigéria pour apprendre et échanger en trois sessions. La quatrième édition devrait être lancée en mai 2017. Actuellement, plus de 50 candidats ont été sélectionnés pour participer l'année prochaine. Nous encourageons fortement davantage les femmes à postuler pour le programme!

Nous apprécions les efforts de tous les contributeurs de cette 7e édition: Stefano Massari (Oltremare), Joey Liao (China Meyer), Judith Odei (MIM Processing), Roland Houessou (Anatrans), Ian and Neil Bianchi (Fullwell Mill), Jeremy Holt (Usibras Ghana Ltd), Bas van den Brink (Intersnack Procurement BV.), Wim Schipper (Intersnack Procurement BV.), Vinayak Meharwade (Foretell Business

Solutions), Jim Fitzpatrick (Ingredient Sourcing Solutions)

Lors de la discussion avec le nouveau président de l'ACA, M. Florentino Nanque, on m'a rappelé l'importance du partage de l'information et du savoir pour la croissance d'un secteur et d'une organisation. Nous avons identifié plusieurs domaines pour le développement conjoint du secteur, qui ne se réalisera que par le partage - Information sur le marché et la gestion, l'expertise, la transparence, le renforcement du personnel, l'organisation et le réseautage.

Dans cette vision, je vous souhaite une lecture agréable et perspicace de ce bulletin!

Rita Weidinger, Directrice Executive ComCashew /GIZ

En coopération avec:

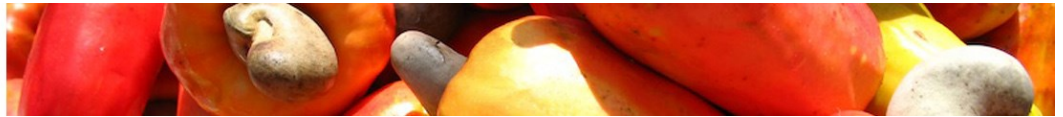


Competitive Cashew initiative
32, Nortei Ababio Street
Airport Residential Area
Accra, GHANA

p + 233 302 77 41 62
f + 233 302 77 13 63
e www.cashew@giz.de
w www.africancashewinitiative.org



Implemented by:
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



SIETTA 2016

Faire partie du secteur croissant du cajou africain

La seconde édition du Salon International des Equipements et de Technologie de la Transformation de l'Anacarde (SIETTA) 2016 aura lieu du 17 au 19 novembre 2016 au Palais de la Culture, à Abidjan, Côte d'Ivoire.

SIETTA 2016 est un évènement "d'Exposition, de Vente & d'Achat", destiné à promouvoir les équipements de la transformation du cajou et les technologies innovantes en Afrique et dans le monde .

Ainsi, l'Afrique a une réelle opportunité de satisfaire la demande mondiale en amandes .

Que pouvez-vous attendre du SIETTA 2016 ?

SIETTA 2016 offre une plateforme pour les transformateurs de cajou, les fabricants d'équipements, les investisseurs, les hommes et femmes d'affaires, et tous les acteurs de la chaîne de valeur en général pour « Exposer, Vendre et Acheter » les plus récentes innovations et technologies de transformation de cajou du monde entier et accéder à l'énorme potentiel du secteur africain du cajou, avec un accent particulier sur la Côte d'Ivoire .

Attentes de la rencontre :

- 5000 visiteurs nationaux
- 500 visiteurs internationaux
- Plus de 25 fournisseurs d'équipements
- Investisseurs, sponsors et banquiers venant de partout dans le monde pour échanger des informations sur les opportunités d'investissement dans le secteur économique le plus prometteur de la sous-région ouest africaine



Pourquoi avons-nous besoin de vous – transformateurs de cajou, fabricants d'équipements, investisseurs, hommes et femmes d'affaires, décideurs politiques et experts en développement ?

A ce jour, seulement 10 % des noix de cajou brut produit en Afrique sont localement transformés. Les 90 % restant des noix brutes sont exportées pour une transformation à l'étranger, laissant pour beaucoup de pays africains un grand potentiel économique largement inexploité. Par conséquent, la création d'une industrie de transformation de cajou durable et en bon fonctionnement en Afrique est essentiel pour s'assurer que cette valeur ajoutée est localement saisie. L'utilisation de machines appropriées, tout en adhérant aux normes sanitaires internationales des aliments et standard de travail, incitent les sociétés alimentaires mondiales à s'approvisionner en noix de cajou provenant de l'Afrique.

En sessions plénières et réunions B2B avec les experts en cajou nationaux et internationaux, les participants peuvent discuter et échanger des idées sur les sujets liées à la transformation du cajou tels que les finances et la planification des affaires, les possibilités de financement et les investissements judicieux, les dynamiques du marché du cajou, la sécurité et la traçabilité alimentaire, la mise en relation et les facteurs de succès qui font de la transformation du cajou une affaire rentable en Afrique .

Dans l'espace d'exposition, 26 exposants de 10 pays vont exhiber leurs machines de transformation de cajou de toutes les formes et tailles compatibles avec la technologie de pointe, aux applications à grande et petite échelle.

Vu que la consommation du fortement nutritif cajou est encore très basse en Afrique, SIETTA 2016 offre aux participants l'opportunité de déguster des noix de cajou,



des produits dérivés et des mets à base de cajou de haute qualité du monde entier.

La première édition du SIETTA en 2014 a déjà attiré plus de 4.500 participants de 25 pays à travers le monde.

L'initiative du Cajou Compétitif (ComCashew) est en train de soutenir le Conseil du Coton et de l'Anacarde (CCA) dans l'organisation et la promotion du SIETTA 2016, sous le parrainage du Président de l'Assemblée Nationale de la Côte d'Ivoire. Cet événement est présidé par le Ministre de l'Industrie et des Mines sous l'égide du Ministre de l'Agriculture .

Auteur: Nunana Addo, Chargé de Communication ComCashew/ GIZ

Coin des orateurs

Les fournisseurs d'équipement

Nom: Stefano Massari

Fonction: Directeur Général

Structure: Oltremare

Quel type d'équipement Oltremare, qui est un membre fondateur de iCA/ ComCashew, fournit au secteur du cajou?

Oltremare fournit tous les équipements relatifs à la transformation du cajou, du traitement des noix de cajou brute à l'emballage du produit fini. Cependant, nous ne fournissons pas uniquement les équipements, mais également le savoir-faire, qui a été affiné à travers 56 ans d'expérience dans cette industrie .

Nous espérons que SIETTA soit plus grand et meilleur en 2016. Quels sont les objectifs que vous voulez atteindre au cours du SIETTA 2016 ?

Nous envisageons renforcer l'image de marque, introduire un nouveau concept d'emballage pour une amélioration de la sécurité alimentaire, tout en restant focalisé sur le processus plutôt que les équipements seulement. Nous espérons susciter l'intérêt des investisseurs potentiels et rencontrer de potentiels clients .

Quels sont les prochaines étapes dans développement des équipements de la transformation que vous percevez ?

Pendant que tout le monde met l'accent sur les équipements, nous préférons nous focaliser sur le PROCESSUS qui est la combinaison des équipements, du savoir-faire et des bonnes pratiques de gestion pour atteindre le public cible.

La transformation du cajou peut-elle être entièrement mécanisée sans des ruptures excessives ?

Oui, à condition que la structure technologique actuelle soit remplacée par un processus continu et que plus de compétence et d'investissements soient injectés dans l'industrie.

La transformation est lente dans certains domaines et rapide dans d'autres .

Les experts prédisent que la transformation en Afrique prendra son envol dans les cinq prochaines années. Etes-vous d'accord ?

Tous les pays de l'Afrique n'agissent pas de la même manière. Il y a des pays où cela sera possible et d'autres où cela n'arrivera pas. Je suis de cet avis parce que dans plusieurs pays les intérêts de la vente de noix de cajou brute l'emportent sur la transformation locale.

Dans quels pays africains avez-vous vendu?

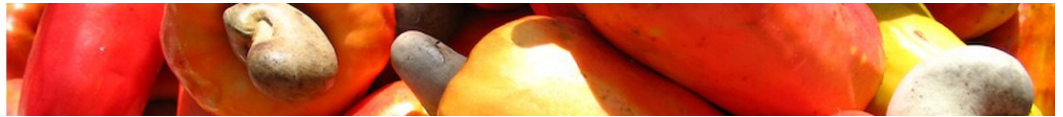
Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Nigéria, Bénin, Ghana, Togo, Mozambique, Tanzanie, Kenya et Algérie

Comment envisagez-vous développer le marché africain? Ouvrirez-vous un bureau ? Nommerez-vous des agents?

Nous sommes régulièrement présents dans beaucoup de pays producteurs africains. En Côte d'Ivoire, nous prévoyons une présence stable pour approvisionner le marché de la transformation et de la maintenance

Auriez-vous quelque chose à ajouter?

Oltremare est dévoué à l'industrie du cajou en Afrique et dans le monde depuis 1960 et continuera de l'être. Plus d'attention sera accordée, à l'avenir, à la conception de processus durables pour rendre l'industrie plus solide, rentable, qualitative et alerte en matière de sécurité alimentaire et équitable envers tous les acteurs



impliqués.

Interview réalisé par: Pamela Caridad Comlanvi, Stagiaire , ComCashew/GIZ

Nom: Joey Liao

Fonction: Director of Operations Africa

Structure: China Meyer

Quel type d'équipement China Meyer fournit au secteur du cajou ?

Nous fournissons des trieuses de cajou, qui sont spécialement conçues pour trier et classer les noix de cajou par catégorie en fonction de la couleur, la forme et la taille. C'est la solution définitive à la catégorisation du cajou. La trieuse de cajou de notre société peut catégoriser le cajou comme suit :

Triage selon la couleur: WW, SW, Unpeeled Cashew, Dotted Cashew, Split Cashew, PKW etc.

Triage selon la taille: 180/210, 240, 320, 450, LWP, SWP, BB etc .

Nous espérons que SIETTA soit plus grand et meilleur en 2016. Quels sont les objectifs que vous voulez atteindre au cours du SIETTA 2016?

Nous espérons faire une présentation sur la trieuse de cajou de MEYER et aider les entreprises africaines à être plus efficaces en utilisant moins de main d'œuvre.

Quels sont les prochaines étapes dans développement des équipements de la transformation que vous percevez ?

Nous prévoyons le développement d'un système de production automatique en continue.

La transformation du cajou peut-elle être entièrement mécanisée sans des ruptures excessives ?

Oui, entièrement ! Je crois qu'il y a des solutions à ces problèmes. De plus en plus d'usines de transformation expriment leurs intérêts pour les machines de triage Meyer et pour la mécanisation en général.

Les experts prédisent que la transformation en Afrique prendra son envol dans les cinq prochaines années.

Ettes-vous d'accord?

Oui ! L'Afrique est un gros marché potentiel pour les sociétés d'équipements de transformation vu que la transformation est en perpétuelle croissance sur le continent. La transformation locale dans les pays produisant le cajou en Afrique est de plus en plus croissante. L'Afrique, par conséquent, exportera bientôt non seulement du cajou brut mais aussi des noix transformées .

Dans quels pays africains avez-vous vendu?

Meyer a vendu dans les pays africains tels que la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Nigéria, l'Egypte, le Ghana, le Sénégal, l'Ethiopie et l'Afrique du Sud, entre autres

Comment envisagez-vous développer le marché africain? Ouvrirez-vous un bureau? Nommerez-vous des agents?

Nous envisageons de développer nos parts de marché sur les marchés Africains à travers l'utilisation de distributeurs. Nous avons l'intention d'ouvrir des bureaux en Afrique et oui, nous avons des agents dans différents pays dans le continent continent.

Auriez-vous quelque chose à ajouter?

Meyer en tant que fournisseur N°1 de trieuse de couleur en Asie. La société ne fournit pas seulement des trieuses de cajou, mais aussi tous types de machines de tri pour le riz, les grains café, le sésame, l'arachide, le blé, le maïs, les noisettes, les amandes, les semences, les noix, le raisin et le haricot vert. La machine de tri de couleur Meyer occupe 80% de part de marché au Vietnam et en Inde. C'était aussi pareil pour les machines de tri de couleur du riz, du haricot, des graines et des noix. De grandes usines de transformation comme Olam Côte d'Ivoire, Olam Vietnam, Olam Inde, Fludor Bénin, Tolaro global Bénin, Trade & development group, FMA industry sas IVC, Société de Transformation de Noix de Cajou IVC, Cajoux des Savanes, Valency, Viet mold machine, Afokantan Benin Cashew S.A., Rajkumar, VIJAY LAXMI (VIC), Achal, Bola Surendra Kamath & sons, etc. utilisent la machine trieuse Meyer .

Interview réalisé par: Nunana Addo, Chargé de Communication, ComCashew/GIZ



Une troisième Génération de Maîtres Formateurs diplômés



Participants de la troisième édition Source: ComCashew/GIZ

‘Les Maîtres Formateurs sont des agents de changement dans le secteur qui est certes encore non structuré, mais a un fort potentiel’. - Mme Rita Weidinger, Directrice Exécutive, initiative du Cajou Compétitif (ComCashew).

Agents de Changement dans un secteur avec un fort potentiel, c’est ainsi que Rita Weidinger s’adresse aux 90 participants de la troisième et dernière session du Programme des Maîtres Formateurs, qui a pris fin le 28 octobre 2016. La Directrice Exécutive a mis une fois de plus en exergue l’importance de chaque Maître Formateur dans leur rôle d’Experts, de multiplicateurs de connaissances et d’impliqués individuels dans le secteur très prometteur de cajou dans la sous-région. Une troisième génération de Maîtres Formateurs - Agents de Changement – a été formée à cette troisième édition, conjointement organisée par ComCashew et l’Alliance de Cajou Africain (ACA). Cette nouvelle génération est composée de 69 experts de cajou et 20 personnes ressources, venant de 12 pays de la sous-région. Représentant différents background professionnels et travaillant le long de la chaîne de valeur du cajou, les participants avaient une opportunité unique d’acquérir de l’expérience et des connaissances lors des sessions théoriques et pratiques de formation, mais également à travers l’apprentissage et l’échange de paire-à-paire pour

impacter leurs domaines de travail respectifs.

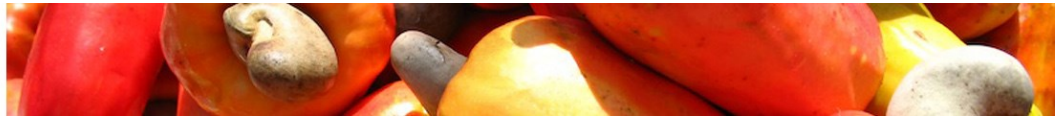
Training is the foundation of any development

Dr. Adama Coulibaly, Directeur Général du Conseil du Coton et de l’Anacarde (CCA) de la Côte d’Ivoire, dans son discours d’ouverture à la troisième session, a réitéré pourquoi “ la formation est indéniablement considérée comme la base de toute politique pour améliorer la performance, la compétitivité et la durabilité d’un secteur ”. Ainsi, les 69 participants avaient tous le même objectif, qui est de contribuer au développement et à la croissance du secteur du cajou. Ils ont brisé les barrières linguistiques et tiré profit de diverses sessions de formations qui ont mis l’accent sur les éléments de la chaîne de valeur, de la recherche et du développement du cajou, des Bonnes Pratiques Agricoles, la transformation du cajou et le marketing, à la promotion de la consommation des produits de cajou localement produits .

7 Mois, 3 Sessions, 3 Lieux .

La troisième édition du Programme des Maîtres Formateurs a commencé à Ho dans la région de la Volta au Ghana en mai 2016. Cette première session était axée sur le concept de la chaîne de valeur du cajou, les dynamiques du marché du cajou et le développement de matériel de formation. Le fait saillant était une visite à la plus grande usine de transformation de noix de cajou brute USIBRAS à Prampram au Ghana. Après la première session, les participants et l’équipe de personnes ressources se sont à nouveau rencontrés en août 2016, à Sunyani, la région de Brong Ahafo, qui est la première zone productrice de cajou du Ghana. Avec le soutien de l’Institut de Recherche de Cacao du Ghana (Cocoa Research Institute Ghana - CRIG), les participants ont suivi des cours sur le développement de matériel végétal amélioré et résistant ainsi que sur l’importance des Bonnes Pratiques Agricoles dans la production du cajou. Les participants ont également eu l’opportunité de pratiquer le greffage de jeunes plants d’anacarde.

En octobre 2016, les participants étaient à nouveau conviés à Abidjan pour la dernière session et pour recevoir leurs certificats. Cette session était focalisée



sur la transformation locale, les pratiques de récolte et post-récolte et la promotion des produits dérivés et la consommation du cajou. Les participants ont aussi pratiqué les tests KOR et ont eu une session lors de laquelle ils ont découvert et dégusté divers produits à base de cajou.

Le Programme des Maîtres Formateurs – Une combinaison de formation technique et de développement personnel

Le Programme des Maîtres formateurs va au-delà de donner une formation technique aux experts de la chaîne de valeur du cajou. La formation couvre les défis et les questions transversales telles que le changement climatique, le genre et la nutrition. Un aspect fondamental du programme est aussi porté sur le développement de capacité. Les Maîtres formateurs reçoivent des formations sur la gestion de la perception, les aptitudes d'apprentissage, les techniques de facilitation, l'autoréflexion et la gestion des connaissances.

Diplômés en tant que "Maîtres formateurs", les participants et les personnes ressources ont quitté cette troisième édition avec leurs valises et leurs têtes remplies de nouvelles informations, perspectives et beaucoup d'autoréflexion. Un kit d'analyse KOR dans chaque bagage a été ajouté à cette richesse. Après trois éditions du Programme des Maîtres formateurs, plus de 180 experts de cajou ont été formés pour devenir des Maîtres formateurs confirmés. Ils font partie du large et diversifié réseau et unis par le même voyage d'apprentissage inégalé dans le secteur - Le Programme des Maîtres Formateurs .

Auteur: Julius Abagi, Chargé de Communication, ComCashew

Coin des orateurs

Programme des Maîtres Formateurs

Nom: Judith Odei

Fonction: Directrice des Opérations

Structure: MIM Processing Ghana



Pourquoi avez-vous postulé pour le Programme des Maîtres Formateurs (PMF) ?

Le Directeur Pays pour les approvisionnements internationaux et logistiques, M. Samora Van Der Horst (IPL) m'a parlé du Programme des Maîtres formateurs après avoir effectué une mission d'audit au sein de notre usine .

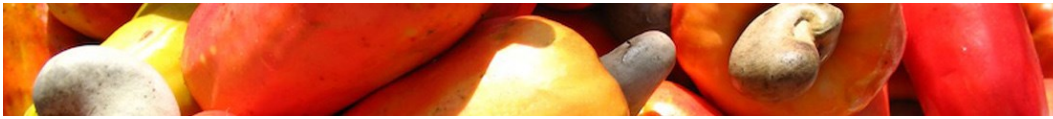
Le PMF a-t-il répondu à vos attentes ?

Le MTP m'a équipé de nouvelles aptitudes que j'ignorais totalement telles que le greffage, la recherche de greffons dans une plantation d'arbres élités. Mes connaissances sur la transformation se sont approfondies et je peux dire que mes attentes ont été dépassées .

En tant que Maître Formateur, êtes-vous un agent de changement au sein de votre organisation ?

En tant que Gestionnaire de l'Assurance Qualité de MIM, je forme les membres du personnel de l'usine sur l'hygiène personnelle et la prise de conscience des menaces de sécurité. Le programme m'a appris les étapes de comment mieux faciliter ces formations. En ce qui concerne le processus de de documentation, j'ai eu plus de connaissance à travers les expériences partagés par divers experts de différents pays. C'est un bon moyen pour améliorer la qualité du travail dans l'usine. Dans ma communauté, je vais susciter la prise de conscience des valeurs nutritionnelles et des bénéfiques des noix et pommes de cajou.

Pouvez-vous partager les expériences et les leçons que vous tirez du PMF ?



Je me suis vraiment plu à la Station de recherche de Wenchi au Ghana. C'était difficile de fouiller les greffons différencier le mauvais du bon, sachant pertinemment que les mauvais greffons seront rejetés. Après quelques tentatives, tous les greffons que j'ai collectés ont été acceptés par le formateur et j'ai réussi à les greffer sur un porte-greffe sans me couper les doigts. C'était très passionnant pour moi. Je n'avais jamais utilisé une lame de rasoir auparavant. Lors de la prochaine session de greffage de la pépinière de ma société, je prendrai part aux sessions de greffage pour améliorer davantage les aptitudes que j'ai déjà acquises .

Avez-vous des recommandations pour aider à améliorer le Programme ?

Plus de femmes devraient s'inscrire et participer au Programme. Cela renforcera les capacités des femmes, ainsi elles peuvent faire partie de la chaîne de valeur du cajou et exercer efficacement.

Recommanderez-vous le PMF à d'autres collègues ?

Je suis en train de le recommander au Gestionnaire de Plantation et au Gestionnaire des Ressources Humaines de MIM pour qu'ils l'expérimentent également.

Depuis combien de temps êtes-vous dans le secteur du cajou? Veuillez partager avec nous certaines des expériences que vous avez eues ?

Le 09 mars 2017, j'aurai exactement deux ans dans le secteur du cajou. Je ne connaissais rien du cajou auparavant. Au cours des années précédentes, j'ai appris comment classés les noix de cajou selon la couleur, la forme et la taille. Merci au PMF, je comprends mieux la catégorie et l'importance des Bonnes Pratiques Agricoles pour booster la production de noix de cajou brutes. La visite terrain à Usibras m'a donné une connaissance approfondie des différentes technologies de décorticage originaires de l'Inde, du Vietnam et de la Chine. Cela m'a informé sur ce qui est nécessaire pour aider à améliorer la qualité du décorticage.

Interviewée par : Alima M'Boutiki, Secrétaire ,
ComCashew/GIZ



Nom : Roland Houessou

Fonction : Agricultural Engineer

Structure : Tolaro Global



Pourquoi avez-vous postulé pour le Programme des Maîtres formateurs (PMF) ?

J'ai postulé au PMF dans l'objectif d'approfondir mes connaissances du secteur du cajou et de renforcer mes capacités professionnelles .

Le PMF a-t-il répondu à vos attentes?

Mes attentes ont été largement atteintes parce que mes inquiétudes ont été résolues et j'ai trouvé les réponses que je voulais. En plus, j'ai appris plusieurs leçons pour ma vie personnelle, ma compréhension de la chaîne de valeur du cajou.

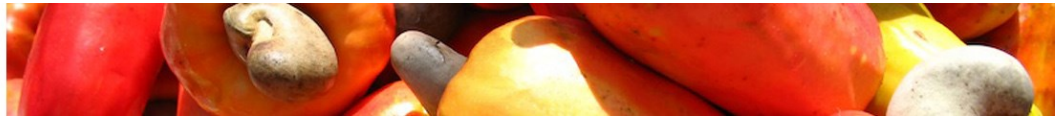
En tant que Maître Formateur, êtes-vous un agent de changement au sein de votre organisation ?

Je peux être un agent de changement en étant un modèle dans le maintien et la préservation du niveau de connaissance acquise et en utilisant les aptitudes acquises pour développer davantage l'organisation. En outre, je veux partager mon expérience et mes aptitudes avec les collègues d'autres départements pour contribuer à l'atteinte de l'objectif global de mon organisation.

Pouvez-vous partager les expériences et les leçons que vous tirez du PMF ?

J'ai acquis beaucoup d'expérience de ce Programme au nombre desquelles :

- Ma vie professionnelle et personnelle ont été complètement façonnées.
- Ma façon de faire les choses et mes aptitudes doivent désormais avoir un impact positif sur mon environnement.
- Mes capacités sont renforcées dans les domaines de la production, la transformation et particulièrement l'analyse du marché du cajou et le mécanisme de fixation de prix.
- Le secteur diffère d'un pays à un autre mais avec



d'importantes similitudes .

Avez-vous des recommandations pour aider à améliorer le Programme ?

Recommandations pour améliorer la formation :

- Réviser le programme des activités de sorte qu'il y ait assez de temps pour les sessions pratiques telles que le calcul du KOR, le plan d'affaire, l'économie, etc.
- Assurer la continuité de la facilitation afin que leur succession soit aussi compétente, attendant que l'équipe (en place) soit aussi prête.
- Développer également des thèmes sur les aspects tels que la protection de l'environnement à travers la réduction de l'utilisation de pesticides qui favorisent aussi la réduction des insectes biologiques, le travail des enfants et le régime foncier dans les pays produisant le cajou.

Le PMF est tellement intéressant, je le recommanderai certainement à mes collègues.

Depuis combien de temps êtes-vous dans le secteur du cajou ? Veuillez partager avec nous certaines des expériences que vous avez eues ?

J'ai été recrutée dans le secteur depuis environ cinq ans, initialement dans le secteur de la transformation en tant que Gestionnaire de la production pour l'usine Tolaro Global de décembre 2011 à décembre 2013. Ensuite, dans les secteurs de la production et du marketing comme représentant de l'usine dans ses projets pour l'assistance technique et financière aux producteurs et les partenaires de l'usine. J'y suis engagé depuis janvier 2014 à ce jour .



Interviewé par : Youssoufou Soré, Conseiller pour le Développement du Secteur Privé , ComCashew/GIZ

Fullwell Mill:

La production d'énergie à partir des déchets

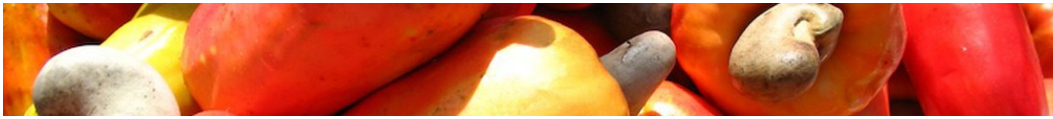
Fullwell Mill (FM) est une industrie alimentaire PME basée au Royaume Uni. Avec plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie, FM combine ses principes de conduite des affaires avec de solides objectifs sociaux et environnementaux .Pour ce faire, nous avons investi d'importantes ressources– temps et argent – pour développer et accroître notre principale fournisseur PME partenaires en Afrique et en Asie au-delà de longues périodes.

Cette expertise a été de plus en plus partagée à l'externe pour aider à développer aussi d'autres chaînes d'approvisionnement, notamment dans le milieu organique, du commerce équitable et éthique. A cet égard, les entreprises et les organisations qui ont bénéficié de l'aide et du partenariat de FM sont TWIN, Kuapa Kokoo, Traidcraft, Dr Bronner's, Zaytoun, Ndali, Liberation, Bayer, Institute of Food Research, Shell, BNP Paribas, Mercy Corps, DFID, GIZ, Sida, Danida, USAID, Comic Relief, Fairtrade Foundation and Shared Interest.

Nous offrons une variété d'expertise, mais nous focaliserons nos réalisations et offres dans un domaine que nous appelons "Energie et Technologies Appropriées". Nous avons élargie ce domaine de manière significative au cours des 5 dernières années, surtout par rapport à la chaîne d'approvisionnement du cajou. Nous avons actuellement développé un certain nombre de technologies améliorées, appropriées, qui sont en train de prouver de réels profits commerciaux à un nombre de PME en Afrique, et sont en train d'avoir un impact évident sur l'environnement .

Energie et Technologies Appropriées

Ces technologies sont ce que FM a développé (soit seul ou en partenariat avec d'autres tel que RONGEAD) pour améliorer la viabilité financière, la fiabilité et durabilité énergétique, et l'impact social et environnemental des PME, particulièrement des agri-transformateurs.



Dans le contexte de la transformation de cajou, ces technologies sont :

1. **Systèmes de Gazéification pour la génération de l'énergie** : Ces systèmes peuvent être utilisés pour générer un gaz combustible provenant des coques de cajou pour des besoins de chauffage directs (cuisson, séchage et choc thermal). Comme bénéfice additionnel, le système de gazéification produit aussi du charbon comme un produit dérivé qui possèdent toujours de l'énergie qui peut être utilisé comme un combustible soit directement soit sous la forme d'une

briquelette fabriquée, ou alternativement comme un conditionneur de sol ou un substrat filtrant .



Gasifier, Source: Fullwell Mill Char, Source: Fullwell Mill

2. **Systèmes de séchage utilisant la chaleur générée**: Comme susmentionné, ces systèmes sont liés au système de gazéification décrits ci-dessus. Notre but est de développer des systèmes de séchage qui sont rentables, efficaces, améliorent la qualité et la valeur du produit, réduisent le gaspillage des produits, et écourtent le temps de cycle lorsque cela est possible .



Shells used as charcoal for cooking, Source: Fullwell Mill

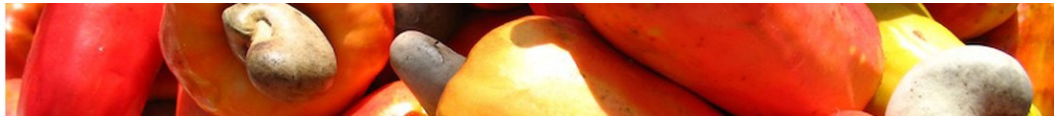
Argument commercial

L'ensemble des technologies que FM développe sont financièrement viables et ont une période de remboursement aussi courte que possible. Le remboursement peut se traduire comme une résultante de réduction de coûts, de revenu additionnel ou une combinaison des deux. La réduction de coûts peut être sous forme de :

- Une réduction ou même une élimination des coûts des combustibles fossiles.
- La capacité d'opérer continuellement sans coût d'énergie.
- La non-disponibilité de l'énergie sous ses différentes formes (par exemple la coupure de courant ou la non-livraison du bois ou du gaz).
- Une réduction ou même une élimination des coûts d'élimination des déchets.
- La capacité d'accroître la production.
- Une augmentation de la qualité et de la valeur du produit .

Les technologies de déchets-pour-la génération de l'énergie telles que le système de gazéification ci-dessus augmentent aussi et dans certains cas atteignent l'autosuffisance énergétique, qui met également à l'abri les PME des augmentations du coût de l'énergie et des ruptures. Où les PME ont des problèmes d'élimination des déchets qui affectent directement leurs propres entreprises (par exemple la qualité des produits étant affectée par des insectes et des rongeurs, les travailleurs qui sont confrontés à risques pour la santé, les problèmes avec les communautés locales ou simplement les mauvaises conditions de travail), cette technologie peut également entraîner une réduction additionnelle de coût et une augmentation des revenus.

En plus, vu que particulièrement les grandes sociétés multinationales sont de plus en plus censées dévoiler leurs impacts pour le développement durable, les importants impacts environnementaux des grandes multinationales ne sont pas forcément une résultante de leurs propres opérations ou activités, mais camouflés dans leurs chaines d'approvisionnement. Les impacts environnementaux néfastes peuvent provenir des PME



lesquelles exécutent ces activités pour eux comme faisant partie de leur large chaîne d'approvisionnement, et pourtant recueillent difficilement le même niveau d'examen que les grandes multinationales eux-mêmes. Cependant, cette situation est en train de changer étant donné que les grands acheteurs de plus en plus imposent de telles obligations à leurs fournisseurs. Cela présente un risque pour les PME approvisionnant de telles sociétés. Par conséquent, les technologies ci-dessus offrent aux PME une opportunité de faire face à ces normes élevées et impressionnent de tels grands acheteurs.

Argument environnemental

En dépit du fait que leur impact environnemental soit faible, les PME peuvent causer de sérieux problèmes environnementaux à cause de leur nombre élevé et leur sur-représentation dans le secteur industriel avec des impacts environnementaux élevés (y compris l'agritransformation).

Des tonnes de coques de cajou abandonnées après la transformation dans un quartier résidentiel, est toxique et peut polluer la terre ainsi que les systèmes hydrauliques pendant les fortes pluies. C'est aussi un risque d'incendie du fait de sa forte valeur calorifique et émet du méthane comme il se décompose.

L'impact des industries PME est largement reconnu vu qu'elles consomment de l'énergie et des ressources naturelles, et génère des déchets et la pollution. Leur activité est une source majeure de pollution d'eau et de contamination de la terre. Les PME peuvent avoir un impact particulièrement négatif sur la biodiversité dans une zone écologiquement sensible. Ceci est notamment



le

cas dans des endroits où la déforestation est élevée à cause des changements d'habitat qu'ils provoquent.

L'utilisation du feu de bois comme combustible par les PME aussi bien que les ménages est très fréquente dans une grande partie du monde, ce qui assurément contribue à la déforestation et la pollution conduisant à de forts taux de décès prématuré dans les pays touchés.

Cherchant à aider plus de PME

Nous cherchons actuellement à aider plus de PME à se développer en procédant à une amélioration adéquate de leurs opérations. Ceci consistera à l'installation de plus de systèmes existant du type de ceux décrits ci-dessus, ainsi que le développement supplémentaire de ces technologies et d'autres nouvelles technologies afin qu'elles puissent être utilisées dans d'autres chaînes d'approvisionnement.

Nous sommes très ouverts et pragmatiques et sommes toujours intéressés par l'exploration de nouvelles opportunités potentielles, donc si vous pensez qu'il y a quelque chose sur laquelle nous pouvons travailler ensemble, s'il vous plaît n'hésitez pas à nous contacter à ian@fullwellmill.co.uk ou neilbianchi@fullwellmill.co.uk.



Nous espérons avoir de vos nouvelles et notre équipe espère vous rencontrer et discuter avec vous au SIETTA!

L'équipe FM Energie et Technologies Appropriées, présentement basée au Burkina Faso – Abel (Ingénieur), Julia (Ingénieure) et Neil (Ingénieur & Coordinateur), de la gauche vers la droite.

Auteurs: Ian and Neil Bianchi, Fullwell Mill



Coin des orateurs:

Nom : Jeremy Holt

Fonction : Director of Operations

Structure : Usibras Ghana Ltd



Que faites-vous dans votre nouvelle fonction en tant que Gestionnaire des Opérations à Usibras ?

Il m'a été demandé de réorganiser la gestion de la société ; de créer une équipe solide et de tripler la production avec l'objectif ultime de mettre Usibras Ghana Ltd debout sur ses deux pieds, sans aucun soutien financier du Brésil .

Comment avez-vous vécu l'expérience de travailler et vivre au Ghana (compare au Brésil) ?

La différence la plus remarquable entre le Ghana et le Brésil est le sens de la sécurité qu'on ne prend pas au sérieux au Ghana. Il est difficile de décrire le sentiment général de peur au Brésil lorsqu'on n'y a pas vécu.

J'aime vivre au Ghana. Les gens sont si sympathiques, et tellement plus agréables. Ils sont presque comme des éponges dans leur volonté d'absorber et intégrer de nouvelles idées. C'est un plaisir absolu de travailler avec mes collègues et interagir quotidiennement avec les gens.

Il y a bien évidemment des exceptions – mon expérience avec la plus grande société de construction du Ghana était (et est toujours) misérable.

Si j'ai à me plaindre des gens, j'entre en contact avec eux, c'est qu'ils acceptent. Ils se laissent faire et abuser par ceux qu'ils pensent être des personnes et institutions plus puissantes .

Quels sont les défis initiaux auxquels vous étiez confrontés quand vous commenciez votre travail ?

Le seul plus grand défis auquel j'ai été confronté au début était la compréhension du déraisonnablement élevé taux d'absentéisme. Ceci était une erreur de la société de ne

pas comprendre les raisons culturelles telles que l'importance des funérailles, et n'avoir pas abordé les causes profondes du manque d'engagement de nos employés peu qualifiés dans leur travail.

Pouvez-vous déjà parlé de réussites ?

Oui ! Trois mois après avoir rejoint Usibras, notre taux d'absentéisme les jours ouvrables a baissé de 30% à 3,2% et les week-ends de 60% à 4,5%. Notre objectif au Conseil est de réaliser moins de 0,5%.

La production a quintuplé au cours des trois derniers mois.

Les pannes de machine ont été réduites d'une moyenne de 30 pannes par semaine à environ 2 par semaines.

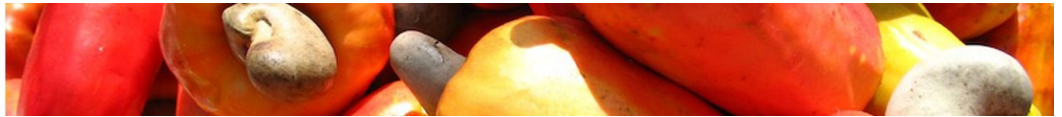
Le Comité Consultatif Conjoint (JCC – Joint Consultative Committee) qui a été créé au cours de mes premières semaines est composé d'un groupe représentatif d'employés de tous les domaines de l'usine qui se réunissent le 6 de chaque mois. La première réunion le JCC a pris 6 heures pour exprimer leurs doléances vis-à-vis de la société, la seconde a duré 2 heures et la dernière a pris 45 minutes .

Comment avez-vous fait cela?

Tout d'abord, nous avons identifié les principales revendications de nos employés. Ces revendications étaient perçues par nos employés comme un manque de respect de la société. En plus, ils ont l'impression que la société leur ment constamment. En fait, ceci était une fausse allégation – la vérité est que la société n'a jamais demandé leurs avis, et n'a jamais répondu à leurs questions. Depuis les employés n'ont jamais eu de forum pour exprimer leurs doléances, le management n'était probablement pas d'abord au courant de beaucoup de leurs plaintes.

Spécifiquement, nous avons procédé à la résolution des problèmes immédiats, qui étaient : la mauvaise qualité de la nourriture, le transport non fiable, le manque d'équipement de protection individuel et le manque des outils et des pièces détachées.

Nous avons entièrement révisé nos procédures de formation et introduit de nouvelles formations pour le leadership et les aptitudes de communication.



Nous avons éliminé l'élément "peur" où les gens étaient réticents à donner leurs opinions de peur de perdre leurs emplois.

Nous avons supprimé l'environnement "blame" où les gens blâmeraient leurs collègues pour des fautes au lieu de s'asseoir et de discuter des problèmes pour trouver une solution commune. En fait, à deux occasions nous avons eu une « nuit de combat » dans la salle de conférence avec un photographe Lloyd Honeyghan sur la table pour encourager une discussion sans gants. C'était remarquablement efficace dans l'effacement de la distance entre les différents managers.

Ces réunions ont mis fin aux discussions persistantes où la production se plaignait du fait que la maintenance ne pouvait pas réparer leurs machines, et où la maintenance se plaignait du fait que la production les retenait. Ça a aussi résolu le problème permanent selon lequel la maintenance et la production se plaignait du fait que le département des achats ne leur procurait pas les outils et matériels, et les achats qui affirmaient qu'ils n'étaient pas au courant de leurs requêtes.

Même avec le nouveau "gentil et plus compréhensif" management, nous faisons encore face aux problèmes avec l'absentéisme. Ceci a été finalement résolu en introduisant un très sévère système de sanction pour absentéisme sans permission. Même le système de sanction n'a pas marché au début – nos employés ne croyaient pas simplement que la société allait vraiment les sanctionner pour n'être pas venu au travail. Ce qui a finalement marché, ça a été la création du « Mur de la Honte » - une liste d'employés qui ont encouru des sanctions qui était accrochée à l'entrée de la production.

Nous avons également changé le nom du Département de Maintenance en Ingénierie et nous nous sommes assurés que les mécaniciens avaient tous les outils dont ils avaient besoin. Cela a inculqué un grand sens de fierté dans le département, et leur taux d'absentéisme est permanemment à 0% en ce moment.

Nous avons mis en œuvre un programme planifié de maintenance préventive, et faisons actuellement nos propres audits. Ça a considérablement réduit le taux de panne de machine. La Production communique maintenant avec l'Ingénierie à travers un système très

formalisé de commande de service, dans lequel ils doivent à présent noter la qualité de travail effectué par l'Ingénierie. Par le passé, l'Ingénierie était en train de courir entre les machines n'étant jamais capable d'en réparer correctement un.

Quels sont vos plus grands apprentissages jusqu'à présent ?

Traitez vos employés avec respect et ils vous le rendront au centuple.

Soyez honnête avec vos employés. Ne leur mentez jamais, jamais. Si vous ne pouvez pas leur donner une réponse – dites-le leur d'emblée. Je n'ai pas une totale autonomie, et toutes mes idées « radicales » ne sont pas toujours bien accueillies par les propriétaires.

Encouragez les à mieux faire – évitez les critiques non constructives.

Même si la société est maintenant très bien perçue comme un gentil et plus compatissant employeur, faites savoir qu'il y a toujours des règles strictes en place et certains comportements sont totalement inacceptables par la société .

Quelle est votre vision pour le secteur du cajou au Ghana?

Jusqu'à l'année dernière, lorsque les pays voisins imposaient les droits d'exportation et les fenêtres d'exportation, le Ghana était une plaque tournante pour le cajou ouest africain. Le cajou brut traverserait les frontières de la Côte d'Ivoire, du Burkina Faso et du Bénin pour être exporté à partir du port de Tema.

La récolte ghanéenne est quelque part entre 30.000 TM et 60.000 TM selon qui rapporte le volume de la récolte.

Le mouvement combiné des importations (transbordements) et la récolte locale est probablement remonté à quelque chose comme 150.000 TM des exportations totales. Cette « récolte » raisonnable a encouragé les sociétés telles que Usibras, Raj Kumpa et Mim Cashew à investir massivement en construisant des usines de transformation au Ghana. Cependant, aucune de ses sociétés n'a compris que seulement environ 25% de cette quantité représentait la récolte actuelle du Ghana.



Avec les pays voisins qui interdisent à présent réellement l'exportation de noix de cajou brute au Ghana, la quantité de cajou brute disponible pour les transformateurs locaux est limitée à la récolte locale plus certaines exportations frauduleuses à travers des frontières « perméables ».

De tous les pays africains, le Ghana a l'industrie de transformation de cajou la plus développée, la plus technologiquement avancée et la plus fortement investie. Ainsi, par définition, il représente la plus grande menace pour les industries indiennes et vietnamiennes. Si l'Inde et le Vietnam permettent au Ghana de continuer à accroître sa propre usine de transformation, cela ne servirait-il pas d'exemple pour la Côte d'Ivoire et d'autres principaux producteurs Africains ?

Où les industries indiennes et vietnamiennes vont-ils s'approvisionner en matières premières « moins chères », si l'Afrique est à même de développer sa propre industrie de transformation de cajou ?

Malheureusement, le gouvernement ghanéen est peu disposé à poser cette question et réfléchit aux graves conséquences de l'autorisation de continuer l'exportation de cajou brut.

Une autre question que le gouvernement ghanéen est terrifié de poser par crainte d'avoir à confirmer la réponse, est qu'advierait-il si les Indiens et les Vietnamiens fixe le prix des transformateurs locaux hors marché ? La réponse est claire – le prix des producteurs va s'effondrer.

Malheureusement, l'influence des commerçants de noix de cajou brut au niveau du gouvernement est plus élevée que celle des transformateurs.

C'est vrai que le gouvernement a fait certaines tentatives pour imposer une fenêtre d'exportation (qui a duré en tout deux semaines). C'est aussi vrai que le gouvernement est en train de créer une timide politique de cajou et prétend écouter « tous les points de vue », mais ça a complètement manqué d'aborder la question fondamentale – Le Ghana veut-il une industrie de transformation de cajou – oui ou non ?

Ils essaient de plaire à tous les acteurs en même temps, et finiront par détruire leur naissante industrie de transformation s'ils ne prennent pas de décisions fermes

DES MAINTENANT.

L'industrie de transformation existante est déjà capable d'absorber l'actuelle récolte ghanéenne. Avec de l'aide aux petites industries, qu'il provienne des grandes industries ou du gouvernement, avec de nouveaux investisseurs venant au Ghana, il n'y a pas de raison, de penser que le Ghana ne puisse pas augmenter sa production et le revenu et le bien-être de plusieurs milliers de personnes.

Jongler avec les fenêtres d'exportation et de sommaires taxes d'exportation n'est pas la réponse. Le Ghana DOIT protéger son industrie de transformation, et le seul moyen de le faire est à travers une INTERDICTION TOTALE immédiate des exportations .

Quelle est votre vision pour USIBRAS Ghana ?

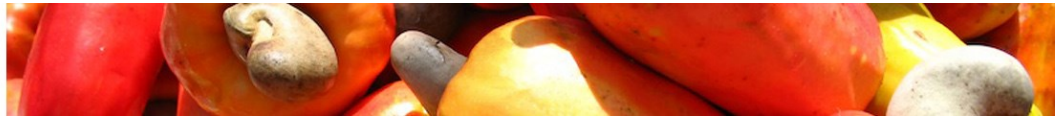
Je voudrais amener la société le plus près possible de la productivité maximale. Nous introduirons la Gestion de la Qualité Totale dans les quelques prochaines semaines, suivie par la mise en œuvre des 6 Sigma system.

Cela nous permettra d'être capable de mesurer avec précision nos capacités et notre productivité, qui à leur nous permettront de prendre des décisions objectives pour notre avenir. Je veux éliminer complètement le langage « Je pense », « Je crois » et le remplacer avec des chiffres concrets.

Pendant que nous sommes la plus grande usine du Ghana, j'aimerais tant que nous ne représentions pas plus de 20% de la capacité installée de décorticage. La seule voie par laquelle nous pouvons y parvenir est d'aider activement les autres petits transformateurs à croître. C'est quelque chose dont nous sommes déjà en train de discuter à travers la nouvellement créée Association des Transformateurs de Cajou du Ghana.

Pour l'heure, je voudrais que nous interagissions plus étroitement avec producteurs sur le terrain. C'est une situation ridicule qu'il y ait insuffisance de noix de cajou brute pour nous à acheter au Ghana, nous obligeant à importer quelques 70% de nos besoins des pays voisins, mais au même moment le cajou brut est en train d'être exporté en Inde et au Vietnam.

Que recommandez-vous aux nouveaux investisseurs qui



veulent investir dans la transformation de cajou au Ghana ?

A moins que le gouvernement soit préparé à prendre un engagement total et public envers le secteur de la transformation, je crains que la réponse ne soit un non sans équivoque.

Si, cependant, le gouvernement s'engage envers le secteur de la transformation, alors la réponse est un oui sans équivoque.

Le Ghana a le potentiel pour augmenter sa récolte jusqu'à 150.000 TM par an. Il a une excellente réserve de talent où puiser – des salariés qui touchent le salaire minimum aux cadres supérieurs. Le gouvernement semble sympathique à l'industrie en général.

Cependant, en ce moment, le Ghana est en train de commettre les mêmes erreurs que d'autres producteurs Africains tels que le Mozambique et la Tanzanie ont commis de par le passé. Cela doit-il continuer, l'environnement va rester très difficile pour toute société voulant investir dans le secteur du cajou .



*Interviewé par : Ann-Christin Berger, Conseillère
Organisation du secteur , ComCashew/GIZ*

Nom : Bas Van den Brink

Poste : Responsable du Développement Durable

Structure : Intersnack Procurement BV.



Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur votre personne ?

Au cours des 8 dernières années, j'ai travaillé comme gestionnaire de programme principal pour IDH, l'Initiative de commerce durable. IDH réunit des entreprises, des OSC, des gouvernements et d'autres organisations dans le cadre de partenariats public-privé afin de débloquent des solutions évolutives pour une production durable afin d'avoir un impact sur les objectifs de développement durable. Mon rôle est de soutenir le développement et le

déploiement de plusieurs initiatives de chaînes d'approvisionnement dans un certain nombre de secteurs. L'objectif était toujours de faire passer la durabilité du niche à la norme. Dans la pratique, cela signifie rassembler les principaux acteurs de la chaîne d'approvisionnement, s'accorder sur une approche commune, construire des solutions pragmatiques ensemble et surtout le mettre en pratique .

Depuis combien de temps travaillez-vous dans le secteur de l'anacarde ?

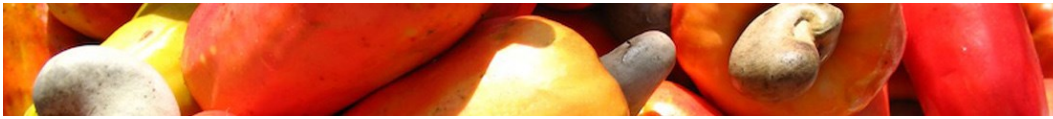
Il ya environ trois ans, j'ai commencé mon travail pour l'IDH dans le secteur de l'anacarde. IDH est l'un des principaux partenaires de ComCashew et se concentre sur les liens de marché entre les acteurs. Il s'agissait du développement et du déploiement de la traçabilité dans le secteur de la noix de cajou et du cofinancement de projets sur le terrain pour les petits exploitants (par l'intermédiaire du Fonds de contrepartie de iCA) .

Quelle est l'importance de la traçabilité pour le secteur de l'anacarde ?

Le but de notre travail est d'augmenter les moyens de subsistance des producteurs de noix de cajou en Afrique et d'obtenir des conditions de travail décentes dans les usines de transformation en Afrique. Nous essayons d'améliorer la qualité et le volume au niveau de la production et d'augmenter la rentabilité au niveau de la transformation. Aux deux niveaux, la traçabilité est l'épine dorsale de notre travail. En sachant de qui et d'où vous achetez vos produits, vous pouvez bien dimensionner votre investissement pour aider les agriculteurs à optimiser la production et augmenter la qualité et le volume. Au niveau du transformateur, il offrira une meilleure compréhension de la base d'approvisionnement et permettra au transformateur de développer des modèles d'approvisionnement plus efficaces (volume, réduction des coûts, optimisation des opérations, relations producteur-transformateur). Il fournit une approche basée sur les données pour la gestion et le soutien aux fournisseurs .

Qu'est-ce que le 3S ?

3S signifie Sustainable Supply System et est un système



de traçabilité précompétitif développé sous l'égide de ComCashew. Le principal avantage de 3S est d'augmenter, d'améliorer et de surveiller l'approvisionnement en cajou. La traçabilité du système ouvre également la porte à des marchés où la qualité, la sécurité sanitaire des aliments et la durabilité sont plus élevées. Le système est conçu comme un système interne d'amélioration du secteur. Les certificats et les normes existants peuvent toutefois être facilement intégrés au système. Plus important; Il permet aux vendeurs en détaillants des amandes de raconter l'histoire de la noix de cajou d'Afrique. Le système 3S est régi par une fondation distincte appelée "Sustainable Nut Initiative" (SNI), à laquelle participent tous les utilisateurs et supporters du 3S.

Quel a été son impact jusqu'ici ?

Un groupe de grands transformateurs met actuellement en œuvre le système de traçabilité 3S dans leurs opérations avec le soutien d'acteurs clés de la commercialisation, de la torréfaction et de la vente au détail. Ces trois dernières années, le système 3S a été testé et adapté aux besoins des transformateurs et au contexte local. Au cours de la dernière campagne, les premiers lots de produits traçables ont été livrés de l'Afrique de l'Ouest à l'Europe.

Quels sont les défis ?

Les prochaines années concernent la mise à l'échelle et la fourniture d'un volume régulier de noix de cajou traçables au marché. La traçabilité n'est pas une activité autonome. Elle est étroitement liée aux projets sur le terrain que IDH cofinance. Les projets appuient d'une part les transformateurs à travailler et à s'approvisionner directement auprès des groupes de producteurs et à assurer des volumes traçables et cohérents vers les marchés finaux. Combinés, les projets sont conçus pour fournir la preuve que l'approvisionnement direct auprès des petits exploitants est rentable pour les transformateurs. D'autre part, les projets fournissent un soutien direct et des incitations pour les petits exploitants agricoles afin d'améliorer le volume et la qualité des produits.

Cela ne se fait pas du jour au lendemain et exige pour de

nombreux acteurs un changement de mentalité et de stratégie d'approvisionnement.

Que reste-t-il à accomplir dans ce domaine de la traçabilité ?

Pour les participants, le développement du système de traçabilité 3S a été un parcours d'apprentissage et d'innovation. Au niveau du producteur, du transformateur et du torréfacteur, les premiers impliqués voient les avantages et s'engagent à poursuivre le déploiement du système de la traçabilité. L'objectif est d'impliquer davantage de transformateurs et d'autres acteurs du secteur dans cette approche afin d'augmenter le volume de la noix de cajou traçable et de créer un partenariat gagnant-gagnant pour tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement, de la ferme à la fourchette.

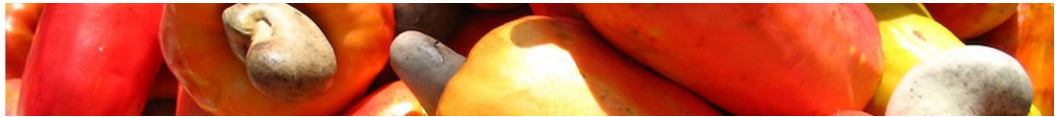
Que représente pour vous votre nouveau poste ?

À partir du 1er décembre 2016, je commencerai mon nouveau poste de Responsable Développement Durable chez Intersnack Procurement. Intersnack a développé une vision ambitieuse de la durabilité, également connue sous le nom de «Buying into the Future». Je travaillerai en étroite collaboration avec les différentes unités d'affaires pour atteindre les objectifs fixés sur les différents groupes de produits afin que nous puissions respecter notre vision globale d'Achat dans l'avenir et l'objectif de durabilité d'Intersnack. Cela comprendra également les travaux sur la noix de cajou et les activités auxquelles Intersnack est impliqué à travers ComCashew.

En quoi l'IDH diffère-t-il d'Intersnack ?

L'IDH regroupe des partenariats public-privé et cofinance le processus de développement de prototypes d'approches nouvelles qui sont modélisées pour accélérer la croissance durable. Intersnack est une entreprise privée (familiale) donc par nature les organisations sont différentes. Pourtant, il existe une vision commune sur le développement durable et la compréhension que cela nécessite une coopération le long de la chaîne d'approvisionnement. Il y a un alignement fort sur l'ambition et la voie à suivre.

Quelque chose à ajouter ?



Le dynamisme et l'engagement des partenaires au sein du programme anacarde de IDH se sont avérés être l'un des principaux ingrédients du succès. C'est là que commencent de nouveaux partenariats et des liens de marché et que les opportunités et les approches décrites ci-dessus peuvent être forgées dans une nouvelle proposition de valeur pour le secteur. Cela a toujours fait un secteur inspirant à travailler avec.

Aussi le rôle de ComCashew a été et restera crucial pour avoir tout le monde dans le secteur et faire avancer les choses. Je tiens à remercier tous nos partenaires avec qui j'ai travaillé pour la coopération et je suis impatient de continuer mon travail dans le secteur de la noix de cajou dans mes nouvelles fonctions à Intersnack .



Intersnack

Interviewé par : Ernest Mintah, Responsable des liens d'affaires, ComCashew/GIZ

Nom : Wim Schipper

Poste: Directeur de l'Unité d'Approvisionnement en Produits Alimentaires

Structure : Intersnack Procurement BV.



S'il vous plaît parlez-nous de Intersnack Procurement BV.

Intersnack Procurement est l'unité d'achat du Groupe Intersnack et une société à responsabilité limitée distincte. Intersnack Procurement achète de produits alimentaires, emballages, équipements techniques et des services pour les usines du Groupe en Europe: ces produits vont des arômes aux huiles, des noix de cajou aux cartons, des pommes de terre aux sacs à oreiller et des friteuses aux services logistiques. De nombreux produits sont achetés principalement par Intersnack Procurement, tandis que pour d'autres nous concluons des contrats pour le compte de nos sociétés sœurs. Nous sommes une équipe de plus de 60 personnes représentant plus de 15 nationalités différentes .

Vous venez d'être promu. Félicitations à vous! Quel est

votre rôle dans les secteurs des noix et de la noix de cajou ?

Je vous remercie. En tant que Directeur de l'Unité d'Approvisionnement en Produits Alimentaires, je dirige l'équipe responsable de l'approvisionnement en produits alimentaires, ingrédients et huiles. Les noix constituent une des plus grandes catégories du portefeuille de produits. Outre l'achat, ma responsabilité couvre également le développement durable, le développement de l'origine et l'équipe de la chaîne logistique .

Pourquoi la noix de cajou est-elle importante pour vous?

La noix de cajou est aimée par de nombreux consommateurs sur nos marchés clés, donc d'un point de vue commercial, l'un de nos produits le plus important. Pour moi personnellement, il est spécial car j'ai de bons souvenirs du temps où j'étais un acheteur et gestionnaire de l'approvisionnement - Afrique. Afin de creuser profondément dans la chaîne de noix de cajou, j'ai passé 3 mois avec la famille en Inde en 2001, et récemment 3 mois en Côte d'Ivoire. Ce sont des aventures inoubliables et très instrumentales pour formuler une vision pour l'avenir.

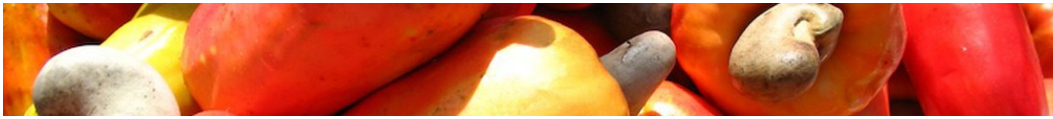
Vous avez récemment rejoint Raj Kumar Impex dans une coentreprise. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Intersnack Rajkumar Cashew Company est une entreprise commune basée à Singapour dans laquelle M. Rajkumar est PDG et un représentant d'Intersnack en tant que CFO .

Quelle est votre vision de l'entreprise commune ?

Nous associons expertise et synergies de collaboration tout en conservant l'indépendance. L'entreprise commune bénéficiera des connaissances du Groupe en matière de sécurité sanitaire des aliments, de gestion de la qualité et de fabrication fine .

Comment pensez-vous que cette entreprise commune aurait une incidence sur vos activités



d'approvisionnement ?

Grâce à Intersnack Rajkumar Cashew Company, nous allons satisfaire une partie de nos besoins totaux en noix de cajou. De plus, l'entreprise commune est un outil efficace pour promouvoir le développement durable dans les différentes parties de la chaîne de valeur .

Comment pensez-vous que cette entreprise commune aurait un impact sur l'industrie du commerce de détail ?

Les détaillants et les groupes de consommateurs s'attendent à la transparence et à la traçabilité de leurs fournisseurs. Intersnack Rajkumar Cashew Company sera en mesure de mieux répondre à ce défis qu'avec un dispositif traditionnel de la chaîne de valeur. Dans le cas où l'industrie de la noix de cajou n'est pas en mesure de répondre aux attentes du marché, qui est fondamentalement la licence d'exploitation, d'autres peuvent suivre .

Où voyez-vous les changements dynamiques pour le secteur de l'anacarde d'Afrique ?

L'Afrique a la matière première. Maintenant, il doit développer une industrie de transformation qui offre un produit alimentaire sûr et de haute qualité à un prix qui correspond au marché mondial. J'ai visité des usines de transformation au Vietnam en octobre et j'ai noté l'énorme différence de productivité entre les usines là-bas et celles en Afrique. Travailler sur la productivité est absolument essentiel pour développer une entreprise saine.

ComCashew est maintenant dans sa 3ième phase de projet. Quel est votre conseil, où nous devrions nous concentrer ?

ComCashew (ACI) est un programme de développement qui a gagné le prix DAC parce qu'il aborde les vrais problèmes dans la chaîne. Donc, continuez avec les programmes centrés en premier lieu sur le "producteur d'abord"; Tels que les formations sur les BPA et RPR. D'autres domaines d'intervention sont l'organisation de groupes de producteurs pour la commercialisation des Noix Brutes, rendant l'industrie moins informelle par les normes, les moyens de financement et les paiements (mobile money). Il reste encore beaucoup de travail à

faire, ce qui nécessite des efforts d'autres parties prenantes, comme les gouvernements et les banques

Is there anything else you would like us to know ?

Il est nécessaire de professionnaliser l'industrie de l'anacarde. Des BPA à l'exportation, de la transformation marketing générique. Cette industrie a été traditionnellement dominée par les commerçants, ce qui n'était pas toujours bon pour le développement des acteurs de la chaîne et du produit. En particulier, la Noix Brute est/était considérée comme une marchandise et non comme un ingrédient alimentaire. Si nous voulons assurer un avenir durable pour les personnes sérieuses et les entreprises, nous devons nous adapter à une autre façon de faire des affaires .



Intersnack

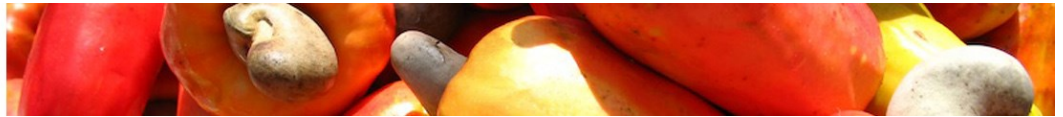
Interviewed by: Mary Adzanyo, Director Private Sector Development, ComCashew/GIZ

La valeur nutritive des amandes et des pommes de cajou

La nutrition est un aspect très important de la vie de chacun et nous permet d'accomplir diverses tâches quotidiennes. Une alimentation saine et équilibrée fournit à notre corps des nutriments essentiels pour l'énergie, la croissance et le bien-être. Notre apport alimentaire quotidien détermine également la capacité de notre organisme à lutter contre les maladies. L'anacardier offre deux produits qui fournissent au corps des micronutriments essentiels: les noix de cajou et les pommes de noix de cajou .

Les noix de cajou

Les noix de cajou sont faibles dans leur teneur globale en matières grasses par rapport à d'autres noix, mais contiennent des acides gras mono-insaturés comme les acides oléiques et palmitoleiques qui sont des éléments nutritifs essentiels pour le système immunitaire humain. Les acides gras mono-insaturés aident à prévenir la



maladie coronarienne et les accidents vasculaires cérébraux en favorisant la santé lipidique du sang .

Les noix de cajou sont une source abondante de minéraux essentiels. Ils ont des niveaux comparativement élevés de fer et de zinc. Une poignée de noix de cajou par jour dans son alimentation fournirait jusqu'à 80% de l'apport journalier recommandé de ces micronutriments. Une prise quotidienne adéquate de zinc et de fer est particulièrement importante pour les femmes enceintes et allaitantes ainsi que pour les jeunes enfants, car elles jouent un rôle crucial pour le développement de la croissance et le renouvellement du sang. En raison de sa valeur nutritive élevée, la consommation de noix de cajou contribue à un approvisionnement suffisant global de nutriments. La combinaison de noix de cajou avec d'autres noix et fruits secs fait une collation saine. Les noix de cajou peuvent également être consommées dans divers plats .



Pain de banane aux noix de coco et cajou , Photo: ComCashew/GIZ

Les pommes de cajou

La pomme de cajou est rarement consommée en Afrique de l'Ouest et sa transformation reste un défi compte tenu de la nature de la récolte de l'anacarde. Néanmoins, les pommes de noix de cajou sont une riche source de vitamines et de minéraux, en particulier de la vitamine C (241 mg / 100g). Une pomme de noix de cajou contient autant de vitamine C que cinq oranges.

La vitamine C joue un rôle crucial dans la lutte contre les infections et est nécessaire comme coenzyme pour divers métabolismes.

La transformation à la ferme est assez courante au Mozambique, où les producteurs de cajou utilisent la pomme mûre pour faire un jus rafraîchissant ou faire frire la pulpe avec des épices et les manger comme plat .



Jus de pomme de cajou , Photo: ComCashew/GIZ

Auteurs: Maria Schmidt, Ann-Christin Berger, Anika Reinbott (ComCashew/GIZ)

Coin des orateurs:

Nom : Vinayak Meharwade

Poste : Vice President

Structure : Foretell Business Solutions Pvt Ltd

Qui est derrière la Convention Mondiale de Cajou ?

CashewInfo.com (la marque faitière de Foretell Business Solutions Pvt Ltd), publie le bulletin hebdomadaire, la semaine de cajou, le manuel de cajou et organise des voyages d'étude / d'affaires, la recherche et le travail de consultation dans le noix de



cajou depuis 2001. Avec son immense connaissance, CashewInfo.com a pris l'initiative de créer une plate-forme véritablement mondiale pour la noix de cajou sous la forme de la Convention Mondiale de Cajou (WCC = World Cashew Convention) en 2015. WCC 2015 et WCC 2016 ont eu lieu à Dubaï. Les deux ont reçu une excellente réponse de la chaîne de valeur de la noix de cajou.

Quel est l'objectif de WCC et qui est son groupe cible ?

L'objectif du WCC est de créer une plate-forme mondiale pour la noix de cajou dans le but de discuter des enjeux mondiaux concernant l'industrie, que ce soit les noix brutes, la transformation, la qualité des amandes, le financement, l'emballage, l'exportation... Nous avons cru qu'il fallait amener toutes les Parties prenantes dans une plate-forme vers une destination neutre et éliminer toute possibilité de biais dans les discussions. Le WCC 2016 a rassemblé plus de 425 délégués de plus de 35 pays, ce qui montre la véritable diversité. Cela dit, le public visé est l'ensemble de la chaîne de valeur de l'anacarde, que ce soit les grands agriculteurs, les fournisseurs de noix brutes, les acheteurs, les transformateurs, les emballeurs, les exportateurs, les fournisseurs d'équipement, les associations, les organismes gouvernementaux, les ONG etc .

Quels sont les faits saillants du dernier WCC à Dubaï ?

"«Répondre aux exigences des acheteurs sur la qualité et la sécurité sanitaire des aliments » était le thème du WCC 2016. Les acheteurs de la Noix Brute de l'Inde et du Vietnam ont exhorté les pays exportateurs de noix de cajou à plafonner le taux d'humidité à 8% au maximum au moment de remplir le conteneur. De même, il a été demandé de contenir le taux des matières étrangères, d'utiliser de nouveaux sacs de jute et de respecter les termes du contrat. Il a été proposé d'élaborer une norme mondiale pour les noix de cajou brutes avec l'appui de tous les pays producteurs et transformateurs. Les projets de normes ont été partagés. Du côté des amandes, la sécurité sanitaire des aliments et la traçabilité ont été des défis clés exprimés par les acheteurs des États-Unis et de l'Europe tout en achetant des amandes du Vietnam et de l'Inde. Avec des normes nouvelles et plus stricts tels que

FSMA, les bonnes pratiques est le seul maître mot durable. Le Vietnam et l'Inde ont pris note des défis exprimés. VINACAS a accepté de discuter ces défis avec ses membres et de revenir avec un plan d'action pour les atténuer dans les six prochains mois.

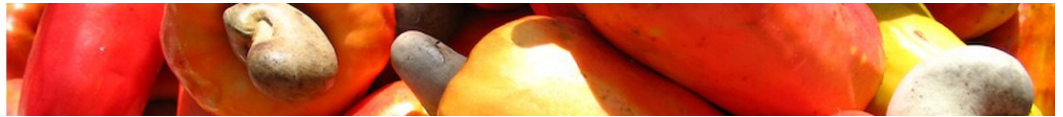
Cashewinfo a rencontré toutes les associations et tous les organismes commerciaux et a communiqué les recommandations avec eux pour de nouvelles actions. La réaction de l'industrie a été très encourageante et positive .

Pourquoi Singapour pour le WCC 2017 ?

Les deux premières années ont couvert minutieusement les questions relatives à l'industrie, qu'il s'agisse de questions relatives à la qualité des noix brutes, des défis de transformation, des préoccupations des acheteurs d'amandes, etc. Les feedbacks post conférence et les enquêtes ont révélé que le financement et le coût des emprunts sont des défis auxquels font face aussi bien les acheteurs de noix que les transformateurs. Quel meilleur choix que Singapour, qui offre non seulement de bonnes options bancaires et de financement, mais a également une bonne présence de grands acteurs de noix de cajou et la connectivité du port. Nous avons également constaté que les délégués aimeraient visiter Singapour compte tenu de sa proximité avec le Vietnam et l'Inde. Ayant retenu Singapour, nous avons vu une très bonne réponse de la part des sponsors et des délégués. Le Singapore Tourism Board et IE Singapore ont offert une aide et un soutien importants pour la tenue du WCC à Singapour.

Quelle est votre collaboration avec SIETTA et ACA conférence ?

Nous travaillons en étroite collaboration avec ACA depuis 2009 et soutenons toutes leurs initiatives de développement en Afrique et à l'extérieur. De même, nous avons facilement étendu notre soutien marketing au CCA quand ils ont planifié SIETTA 2014 et nous continuons de travailler avec eux pour SIETTA 2016 également. Grâce à la plate-forme cashewinfo, nous fournissons l'important lien entre les marchés des pays producteurs et les transformateurs en Inde et au Vietnam et les consommateurs des amandes dans le monde entier. Plus précisément, nous faisons la co-promotion



d'autres événements et la valeur ajoutée mutuelle. Nous avons publié l'édition française du Global Cashew Processing Equipment Manufacturers Directory pour SIETTA 2016 qui sera lancé lors de la prochaine exposition au SIETTA 2016 en novembre.

Parlez-nous du forum sur les femmes entrepreneurs / leaders dans la chaîne de valeur de l'anacarde au WCC 2017 en février à Singapour? De quoi s'agit-il ?

Pour la première fois, le WCC 2017 accueillera un Forum pour les «femmes entrepreneurs / leaders dans la chaîne de valeur de la noix de cajou». Cashewinfo travaille sur le projet depuis plus de deux ans maintenant. Il lancera également une publication spéciale mettant en avant les femmes entrepreneurs prospères et leur cheminement jusqu'ici. Nous prévoyons profiter de l'occasion pour célébrer et féliciter les femmes entrepreneurs .

Quelle est l'idée derrière ce forum?

Les femmes forment plus de 80% de la main-d'œuvre dans la chaîne de valeur du cajou - que ce soit à la ferme ou dans les usines de transformation. Ils travaillent dans les environnements de travail les plus hostiles et ajoutent une valeur immense. Malgré la main-d'œuvre féminine prédominante, l'industrie du cajou compte très peu de femmes leaders. Quand on examine les raisons, plusieurs défis surgissent. La propriété des biens par les femmes dans de nombreuses régions est faible. Les banques dans de nombreuses régions ont des préjugés quand il s'agit de prêter de l'argent aux femmes. Par conséquent, il est deux fois plus difficile pour les femmes que pour les hommes dans l'industrie de la noix de cajou de prendre des rôles de leadership. Il est donc important que nous reconnaissons les leaders existants dans la chaîne de valeur du noix de cajou et que nous abordions les défis dans les systèmes. Ce serait aussi une source d'inspiration pour les futures femmes leaders. Le forum des femmes au WCC 2017 n'est que le début .

Qui sont les orateurs de ce panel?

Nous avons un excellent comité consultatif technique (CCT) qui dirige l'ordre du jour du WCC et des conférenciers. Mme Rita Weidinger, Directrice Exécutive de ComCashew est membre du Comité. Nous sommes

heureux de vous informer que Mme Rita modérera et dirigera la discussion sur le Forum des femmes. Je crois qu'il n'y a pas de meilleure personne pour jouer ce rôle que Mme Rita. Cela dit, nous sommes en train de sélectionner des dirigeantes d'Afrique, d'Inde, du Vietnam et d'Europe. Nous terminerons la liste d'ici novembre et la partagerons sur notre site www.cashewconvention.com.

Une recommandation à ComCashew, un projet de développement pour le secteur africain de la noix de cajou ?

ComCashew a été constamment impliqué dans le développement de la chaîne de valeur de noix de cajou et a été remarquablement réussi. Dans la deuxième phase, ComCashew a identifié le bon chemin de s'engager avec les acheteurs de noix de cajou en Europe et aux États-Unis et aligner avec leur intérêt. Avec plus de réglementation sur le commerce des Noix Brutes et les concessions sur la transformation locale, il est seulement une question de temps que l'Inde et le Vietnam augmentent leur engagement avec l'Afrique. Nous sommes à un point d'inflexion crucial dans le développement de l'industrie de la noix de cajou. ComCashew devrait permettre aux acteurs africains de rejoindre l'Inde et le Vietnam. Cashewinfo.com serait heureux de soutenir de telles initiatives .



Interviewé par : Mme Swapna, Vice-présidente adjointe, Foretell Business Solutions

ComCashew partage le prix du CAD avec ses partenaires en Côte d'Ivoire

Dans un esprit de coopération et de réalisation commune, ComCashew continue de partager le prix du CAD avec ses partenaires et parties prenantes dans le



secteur du noix de cajou. Le prix a été récemment remis aux partenaires suivants à Abidjan, Côte d'Ivoire .

Centre National de Recherche Agronomique (CNRA): Présentation du prix du CAD au Centre national de recherche agronomique (CNRA) de Côte d'Ivoire à Abidjan pour leur participation au Fonds de contrepartie du cajou et contribution à la connaissance de la noix de cajou. Le CNRA a travaillé à la sélection de matériel de plantation amélioré pour la Côte d'Ivoire. Le CNRA a sélectionné plus de 100 noix de cajou améliorées en partenariat avec ComCashew et le Conseil du Coton et de l'Anacarde (CCA). Ils ont également fait preuve d'un travail de premier plan auprès des agriculteurs dans deux régions de cajou en Côte d'Ivoire en utilisant les matériaux de planification améliorés. Les travaux de recherche sur ces arbres se poursuivent .



*De gauche à droite : Dr. Amoncho Adiko , scientifique principal et conseiller scientifique chargé de la coopération internationale , Mary Adzanyo, Directrice , développement du secteur privé (GIZ/ComCashew), Cynthia Benon, Chargée de Formation (GIZ/ComCashew), Dr. Achille N'da Adopo: Chef de Programme Anacarde, Mangue, Papaye
Source: ComCashew/GIZ*

GIZ en Côte d'Ivoire a reçu le prix du CAD pour son formidable soutien administratif et technique à GIZ / ComCashew .



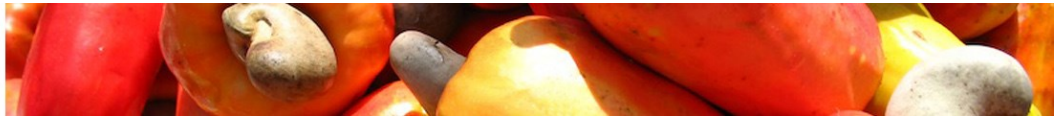
*De gauche à droite Dr. Michael Dreyer, Directeur de pays , GIZ Cote d'Ivoire and Mr. Alain Rousseau, Chargé de la Composante Filières
Source: ComCashew/GIZ*

Université Félix Houphouët-Boigny et le Laboratoire de Physiologie Végétale.

Les deux partenaires ont reçu le prix du CAD pour leur rôle dans l'identification des ravageurs et des maladies les plus importants dans les 2 régions de Côte d'Ivoire. En outre, les partenaires ont également évalué l'impact du parasite et des maladies sur le revenu des producteurs de noix de cajou en coopération avec le Conseil du Coton et de l'Anacarde (CCA) et ComCashew. Des mécanismes d'intervention sur les meilleures pratiques de lutte contre les ravageurs et les maladies sont en cours. Le prix a été reçu à plusieurs niveaux :

1. Par l'équipe de recherche dirigée par les professeurs Daouda Koné et Sibirina Soro en présence des membres de l'équipe suivants: Dr Cherif Mamadou et Dr. Camara Brahim





De gauche à droite: Dr. Sibirina Soro, Dr. Cherif Mamadou, Mary Adzanyo, Prof. Daouda Koné et Dr. Camara Brahim

Source: ComCashew/GIZ

- The prize was then presented to Prof. Kouamlan Essetchi Paul, Dean of the Unité de Formation et de recherche Bioscience at the UFHB.



Prof Kouamlan, Chef de l'unité, chargé de la recherche (2ème à partir de la droite) ; Source: ComCashew/GIZ

- The Vice Chancellor of the University (Le Président du UFHB) Prof. Abou Karamoko



Prof. Karamoko, 2ème à partir de la gauche; Source: ComCashew/GIZ

Technoserve: Le prix du CAD a été remis à Technoserve à

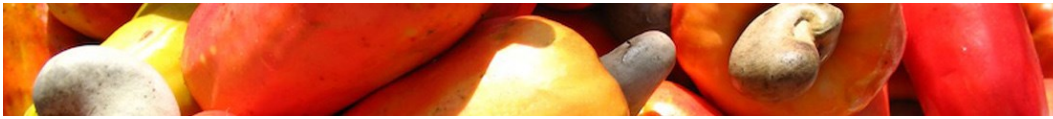
Abidjan pour son rôle clé dans la mise en œuvre du projet ComCashew (anciennement ACi). Technoserve se concentre sur attirer des investisseurs et fournir une assistance technique aux transformateurs de noix de cajou dans tous les pays ComCashew et au-delà. Le prix du CAD a été reçu par M. Shakti Pal, gestionnaire de la transformation et M. Daouda YAO, conseiller principal en affaires .



From left to right: Mr. Shakti Pal, Processing Manager , Mary Adzanyo and Mr. Daouda YAO, Senior Business Advisor
Source: ComCashew/GIZ

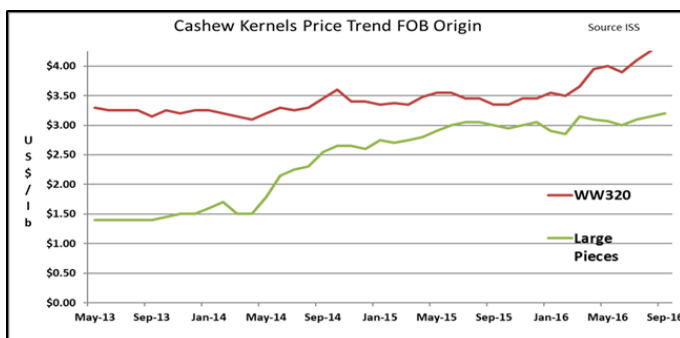
Olam a reçu le prix pour son immense contribution au succès du projet GIZ / ComCashew depuis sa création en 2009 et même avant. OLAM est un partenaire très engagé et a participé activement à la direction du projet, à la transformation, à la participation aux projets de fonds d'appariement des noix de cajou et au soutien aux producteurs de noix de cajou dans plusieurs pays africains. Ils ouvrent leur usine et partagent leurs expériences avec tous nos partenaires .

Auteur: Mary Adzanyo, Directrice , développement du secteur privé ComCashew/GIZ



La Mise à jour du Marché du Cajou

Le marché s'approche maintenant de la fin de la période d'achat de noix de cajou de 2016, comme la demande saisonnière de Diwali (Inde), Thanksgiving (USA) et les laissez-passer de Noël. Cette année, nous avons vu des noix de cajou atteindre des niveaux record avec la WW320 à un point de négociation à US \$ 4,65 par livre FOB avant de revenir à une fourchette de 4,40 \$ - 4,50 par livre que nous écrivons. Cela a marqué une augmentation du prix pendant la saison de 1,05 \$ US par livre ou 30%. C'est difficile pour les acheteurs de faire face à l'avenir, surtout quand ils sont également confrontés à de nombreux défauts de contrat et les échecs par les fournisseurs. L'impact sur la demande en 2016 a été relativement faible. Il faut généralement de 12 à 18 mois pour que les hausses de prix aient un impact majeur, mais quand les prix augmentent pour les supermarchés, nous sommes sûrs de voir une réaction. Toutefois, la forte demande de noix, en particulier aux États-Unis, est susceptible de signifier que l'impact sur la demande n'est pas aussi élevé que nous craignons à notre avis .

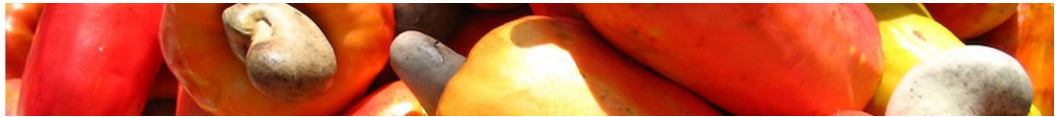


La hausse des prix des grains de 2016 a reflété la hausse des prix de la MRC, qui s'est poursuivie au cours des trois dernières saisons, pendant laquelle les transformateurs ont été sous pression, car ils étaient pris entre un prix stable du noix de cajou et la hausse des prix de la MRC. Le prix de la noix de rose pourrait avoir offert un certain soulagement, mais malheureusement pour les transformateurs, les prix de la MRC ont encore augmenté

pendant la saison 2016. Depuis le début de l'Afrique de l'Ouest, entre 1 300 \$ et 1 500 \$ la tonne, les prix CFR Inde / Vietnam ont récemment atteint des niveaux de 2 300 \$ US la tonne de CFR (53/54 livres indonésiennes) et de 2 200 \$ US la tonne CFR / 53 lbs). Les agriculteurs ont connu des prix bien meilleurs en 2016. Dans certains pays, les prix à la ferme ont atteint un sommet de 1000 \$ US la tonne en raison de la baisse des cultures et de la concurrence pour l'approvisionnement. Les agriculteurs qui ont connu des volumes plus faibles n'ont peut-être pas profité dans la mesure où une comparaison de prix simple pourrait montrer et ils restent les plus vulnérables dans la chaîne de valeur à déranger la météo et les fluctuations des prix .

Comme nous nous dirigeons vers la fin de l'année, certains transformateurs en Inde, tout comme leurs homologues ouest-africains plus tôt dans l'année, choisissent de réduire le traitement ou de fermer complètement jusqu'à ce que les prix RCN allègent. Les transformateurs qui contrôlent leurs coûts des unités mécanisées peuvent continuer à fonctionner à des marges étroites pour exécuter leurs commandes et maintenir leurs usines de traitement en état de marche. SIETTA 2016 nous donnera l'occasion de voir la technologie qui les a aidés à le faire. À moyen terme, il semble qu'une rationalisation de la transformation se produira si la relation étroite entre les prix de la RCN et les prix des grains persiste. Les transformateurs, qui sont efficaces, semblent vraisemblablement se développer, mais malheureusement, les transformateurs qui cherchent à réduire la qualité, la salubrité des aliments et les pratiques de travail peuvent également continuer à émerger pendant cette période. Cependant, le niveau actuel de la tarification RCN semble trop élevé et insoutenable, étant donné qu'il y a peu d'intérêt pour les acheteurs à prendre des décisions concernant les engagements à terme sur la base de la tarification actuelle des grains.

La nouvelle année céréalière 2016/17 a commencé avec des perspectives positives pour la production. Pendant la période octobre-janvier, environ 18% de la récolte de cajou est récoltée principalement au Brésil, en Tanzanie et en Indonésie. La récolte brésilienne est prévue à 214



000 tonnes par l'IBGE qui, bien que loin des hauts de production, marquerait une reprise significative des récoltes décevantes des dernières années, si l'estimation s'avère exacte. Les autorités et le commerce tanzaniens estiment également une meilleure récolte cette année. Le Conseil de la noix de cajou de Tanzanie estime la récolte à 250 000 tonnes, ce qui serait une récolte record, tandis que les sources commerciales sont plus conservatrices avec des estimations dans la région de 200 000 tonnes. Les estimations des cultures indonésiennes ont tendance à varier considérablement. Les prévisions initiales pour cette année étaient dans la région de 100 - 110.000 tonnes mais les rapports suggèrent dernièrement que ceci peut être un peu plus bas. Si nous ajoutons la récolte du Mozambique à celles-ci, environ 600 000 tonnes de MRC seront commercialisées avant la nouvelle récolte dans l'hémisphère nord à partir de février. Cela semble peu susceptible de soulager la situation de l'offre d'une manière importante, compte tenu du faible niveau des stocks et de l'utilisation moyenne du RCN d'environ 230 000 tonnes par mois. Le véritable soulagement de la situation de l'offre viendra lorsque les récoltes au Vietnam, en Inde et en Côte d'Ivoire seront récoltées à partir de février.

La demande de cajou en 2016 est rapportée comme bonne à très bonne. Toutefois, les importations aux États-Unis pour les huit premiers mois sont inférieures de 9,9% au chiffre de 2015. Cela devrait probablement être considéré dans le contexte de chiffres très forts en 2015, car 2016 reste bien en avance sur le chiffre de 2014. L'autre grand marché occidental, l'UE semble en bonne santé avec les exportations vietnamiennes en hausse de 13% pour le Royaume-Uni et les Pays-Bas et 24% jusqu'à l'Allemagne. Les exportations vietnamiennes à la fin de septembre ont augmenté de 5,8%, principalement aux dépens des exportateurs indiens, où les exportations ont à nouveau baissé, ce qui traduit un intérêt accru pour le marché intérieur indien. La concurrence continue pour RCN est soulignée par la hausse des importations du Vietnam encore cette année avec près de 800 000 tonnes importées à la fin de septembre en hausse de 6,4% en 2015.

À plus long terme, les perspectives de la demande

demeurent positives, les tendances de la consommation sur les marchés établis et la croissance des marchés émergents montrant un intérêt accru pour les fruits à coque. Les noix de cajou bénéficieront de cela surtout, si certaines des recherches en cours prouvent les avantages pour la santé de la consommation de noix de cajou. Une telle preuve permettrait aux marques et aux détaillants de commercialiser les noix de cajou de la même manière que les autres noix, en particulier les amandes.

2016 a été jusqu'à présent une année où les prix des grains ont rattrapé les prix de la RCN pour voir les prix de la MRC augmenter. Il a été une année où les tendances de la demande sont demeurées positives sur tous les marchés, donnant une perspective où le problème ne sera pas de vendre des noix de cajou mais

Trouver suffisamment d'offre pour répondre à la demande. Il a été une année où les défis pour les transformateurs en Afrique, mais aussi en Asie se sont intensifiés, exigeant une meilleure gestion, plus / meilleure technologie et une meilleure intelligence de marché pour le succès. Où mieux discuter de ces questions que dans SIETTA 2016, la meilleure exposition de l'équipement de traitement de noix de cajou dans le monde?

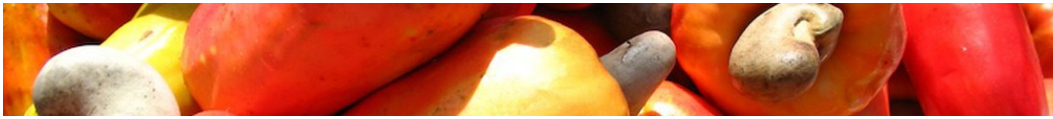
Auteur: Jim Fitzpatrick, Ingredient Sourcing Solutions

Le Cajou dans la Presse

Guinée : le lucratif marché de la noix de cajou

TV5monde , Juillet 29, 2016

La Guinée diversifie ses productions agricoles en s'engageant dans la culture des noix de cajou. Un marché bien plus rentable que celui des minerais .
[Regarder la Vidéo](#)



ComCashew holds Session 2 to promote African Cashew Value Chain

myjoyonline, August 08, 2016

The Competitive Cashew initiative (ComCashew) will hold the 2nd session of the 3rd edition of the Master Training Program for cashew value chain promotion from August 8-12 in Sunyani [Read more](#)

Trade Ministry moves to promote cashew value chain in Africa

GNA, August 17, 2016

The Ministry of Trade and Industry (MoTI), has introduced master training programme (MTP) for the promotion of cashew value chains in Africa. [Read more](#)

Les transformateurs de noix de cajou en Côte d'Ivoire formés au commerce international

Commodafrica, Août 23, 2016

Un atelier de formation des transformateurs locaux de noix de cajou au commerce international s'est ouvert hier à Abidjan à l'initiative de l'Alliance africaine du cajou (l'ACA), en collaboration avec l'Institut de technologies tropicales (I2T) et le ministère ivoirien de l'Industrie. [Lire la suite](#)

Burkina Faso : quand les coques de noix de cajou sont génératrices d'énergie

Les Smarts Grids, Août 27, 2016

En Afrique de l'Ouest, et plus particulièrement au Burkina Faso, la culture de la noix de cajou est un secteur dynamique. Les associations Rongead et Cefrepade ont décidé de lancer le projet Cajouvalor, qui consiste en la valorisation des déchets issus des cycles de productions de cette industrie. [Lire la suite](#)

7 reasons to be nuts over the cashew

International Business Times, September 12, 2016

The cashew nut often gets overshadowed by the more celebrated nuts, like almonds and hazelnuts, but it's

more than just another ingredient to be used as garnish in desserts. It has got many health benefits that not many know about. [Read more](#)

African cashew nuts flood market

Decan Chronicle, September 28, 2016

In the last two years, cashew production has fallen to 25 per cent of total crop in state. [Read more](#)

Association to introduce alternative diesel from cashew apple

The Eagle online, October 14, 2016

The National Cashew Association of Nigeria has concluded arrangement to introduce alternative diesel from the cashew apple, as a step toward developing cashew value chains. [Read more](#)

Côte d'Ivoire: l'anacarde peine à passer le cap de la transformation

Le 360 Afrique, Octobre 14, 2016.

Introduit dans le nord ivoirien par des programmes de reforestation dans les années 70 afin de contrer l'avancée du désert, l'anacarde connaît un développement certain dans cette région... [Lire la suite](#)

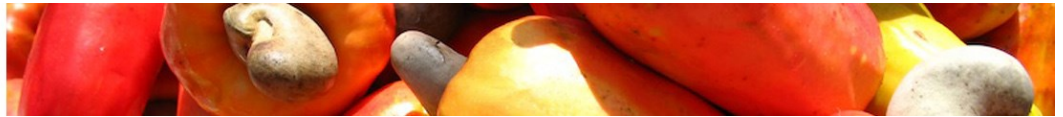
Tanzanie: le premier ministre ordonne la restructuration du conseil de l'anacarde

Agence Ecofin, Octobre 19, 2016

En Tanzanie, le premier ministre Kassim Majaliwa (photo) a ordonné une restructuration de la direction du conseil de l'anacarde du pays. Le dirigeant a expliqué cette décision par l'incapacité de l'institution à produire du résultat et à respecter les consignes qui lui ont été données par l'exécutif. [Lire la suite](#)

3ème édition du programme des maîtres formateurs pour la chaîne de valeur de cajou africain: ouverture à Abidjan de la troisième session de formation

Abidjan.net, Octobre 24, 2016



En collaboration avec l'Alliance Africaine du Cajou (ACA), soutenu par le Conseil Coton Anacarde (CCA) de la Côte d'Ivoire, l'Initiative du Cajou Compétitif dénommée ComCashew a ouvert la troisième session de la troisième édition du programme de formation des maîtres formateurs pour la promotion de la chaîne de valeur de cajou africain ce lundi 24 octobre à Abidjan. [Lire la suite](#)

AfDB loan to revive West cashew industry

Zambia Daily Mail, October 28, 2016

WHEN African Development Bank (AfDB) Zambia country office agricultural expert Lewis Bangwe met stakeholders for the Cashew Infrastructure Development Project (CIDP) workshop in Mongu last week, it was like any other talk show). [Read more](#)

Cashew Prices Are About to Go Nuts

Bloomberg, October 31, 2016

The global popularity of the kidney-shaped nut has been growing faster than any other tree nut -- even almonds. Demand jumped 53 percent since 2010 and outpaced production in at least four of the past seven years, industry data show. Now the worst drought in a century for Vietnam, the largest exporter, is raising concern that supplies will be even tighter in a market valued at \$5.2 billion . [Read more](#)

Market in India likely to remain firm till March 2017

The Financial Express, November 2, 2016

The cashew nut market is estimated to rally higher due to short supply of nuts in Vietnam and India, traders said. The market is already tending higher and with demand outpacing supply, the market is likely to move up to record levels . [Read more](#)

Côte d'Ivoire/ SIETTA 2016 : au moins 1200 producteurs de cajou du Worodougou et du Haut-Sassandra seront présents à Abidjan

Agence Ivoirienne de Presse , Novembre 3, 2016.

Introduit dans le nord ivoirien par des programmes de reforestation dans les années 70 afin de contrer l'avancée du désert, l'anacarde connaît un développement certain dans cette région... [Lire la suite](#)

Shortage of cashews puts supply issues in nutshell

The Times, November 5, 2016

Never mind Marmite. Now it is the turn of a less divisive corner of the larder to become sharply more expensive. Cashew nuts, of which Britain is the world's eighth-largest consumer, are in short supply because of a disastrous harvest in Vietnam, according to traders. [Read More](#)

Tanzania: Cashew Market in Turkey Begs for Supplies

allAfrica, November 10, 2016

Tanzanians can benefit from lucrative cashew nut market in Turkey which begs for more supplies of the popular snack, a Turkey Embassy official has said . [Read more](#)

Profile de personnel de ComCashew:

Nom: Maria Schmidt

Poste: Conseillère Technique, Organisation du secteur Organization



Quel poste occupez-vous actuellement en ComCashew ?



Je suis un conseiller/Organisation du secteur à ComCashew, avec un accent particulier sur les pays francophone du projet, à savoir le Bénin, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire.

Depuis combien de temps avez-vous travaillé à la GIZ ?

I joined GIZ in 2014 as an intern for the African Cashew initiative (ACI), first at the headquarters in Eschborn. Four months later I continued my internship in Abidjan, Côte d'Ivoire. In January 2016, I joined the team in Accra in my current position.

Parlez-nous un peu de votre parcours professionnel ?

J'ai étudié les sciences sociales et politiques dans un programme d'échange allemand-français à l'Université de Stuttgart et Sciences Po Bordeaux. Ce programme a conduit après 5 ans à une double diplomation, donc une Maîtrise et un Master en sciences sociales empiriques ainsi qu'une maîtrise en coopération et de développement international. Mon parcours universitaire a un fort accent sur les relations internationales et l'Afrique sub-saharienne. Cela a conduit à ma première expérience professionnelle à la Fondation Friedrich Ebert, une fondation politique allemande dont le bureau est à Cotonou au Bénin. Après cette première expérience en Afrique de l'Ouest, j'ai rejoint GIZ.

Dites-nous brièvement comment vous avez obtenu votre poste actuel .

Je pense que je suis arrivée là où je suis actuellement parce que je suis une personne très curieuse, toujours prêt à apprendre et à découvrir de nouvelles choses et de nouvelles personnes. Je suis très intéressée par les relations internationales et la coopération entre les pays et j'ai toujours voulu travailler dans un environnement international. Cette motivation et bien sûr le grand soutien de tous les gens autour de moi dans le passé et aujourd'hui m'ont permis d'être là où je suis actuellement .

Quelle est votre source de motivation ?

Comment nous pouvons tous avoir un impact sur le projet, chacun de nous dans sa position et en contribuant à notre façon d'atteindre les objectifs communs. Le

travail d'équipe et en en équipe me motive à contribuer à un objectif commun .

Quels sont votre rôle et votre responsabilité à ce poste ? Quelles sont les compétences requises pour occuper ce poste ?

Accompagner, faciliter l'organisation du secteur de la filière cajou, en particulier dans nos pays partenaires francophones Bénin, Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire. Cela comprend l'analyse des politiques, l'organisation de réunions du secteur et des intervenants ainsi que de donner des conseils techniques et politiques. Les compétences requises pour occuper ce poste sont les capacités analytiques fortes, une communication appropriée en fonction des différents partenaires et une grande flexibilité en raison des changements constants dans le travail quotidien .

Quels sont les défis que vous rencontrez dans votre nouveau poste ?

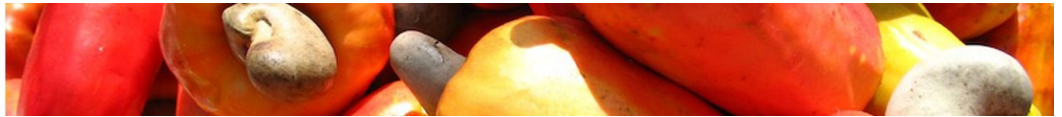
La communication avec des partenaires peut parfois être difficile et peut conduire à des malentendus. Vous devez toujours être conscient de la complexité du secteur et les multiples intérêts des acteurs, en particulier en ce qui concerne les acteurs publics .

Quelles sont certaines des choses que vous espérez atteindre dans votre nouveau poste à ComCashew ?

Je souhaite contribuer à la création réussie d'une plateforme du secteur des pays producteurs de cajou. Nous travaillons actuellement sur cette question et ce serait un grand pas vers une meilleure organisation du secteur, d'abord à un niveau panafricain et qui sait, peut-être même à l'échelle internationale .

Comment votre composante (Organisation du secteur) contribue aux activités de ComCashew ?

Notre composante contribue à l'objectif global du projet de construction d'une bonne organisation, plus forte et durable du secteur de la filière du cajou. Nous travaillons très étroitement avec toutes les autres composantes du projet : production la transformation et la chaîne d'approvisionnement. En organisant des réunions des parties prenantes, en soutenant l'organisation des



acteurs de la chaîne de valeur, en fournissant des conseils et de l'analyse politique, le département de l'Organisation du secteur contribue à la durabilité du secteur.

Quel est le principal objectif de votre composante à réaliser pour la phase III ?

À la fin de cette phase 3, notre département a pour objectif de donner le pouvoir aux acteurs de la filière cajou, une filière bien organisée et connectée entre les acteurs dans le secteur de la noix de cajou, engagé dans le développement durable de la chaîne de valeur concurrentielle et de contribuer à l'objectif du projet de création de valeur et de réduire durablement la pauvreté.

Quels sont les défis que vous rencontrez dans votre composante ?

Travailler avec divers partenaires et acteurs du secteur qui ont tous leurs propres intérêts peut être très difficile. Le défi est de bien communiquer et de créer l'occasion d'échanges, de sorte que ces différents intérêts peuvent tous contribuer à notre objectif commun, de développer une chaîne de valeur durable et compétitive.

Qu'est-ce que vous aimez le plus dans votre travail ?

La variété des tâches, des partenaires et des échanges. J'apprécie le fait que notre département travaille en étroite collaboration avec toutes les autres composantes. J'ai l'opportunité d'apprendre beaucoup. Je dois admettre que j'apprécie grandement travailler dans un environnement anglophone et francophone.

Que fait Maria quand elle n'est pas au travail ?

Quand je ne suis pas occupée avec le travail, je passe beaucoup de temps à lire toutes sortes de journaux et je suis très passionnée de la politique internationale. J'aime passer du temps avec les amis, découvrir de nouvelles choses et aussi souvent que je le peux, j'essaie de voyager et de découvrir de nouveaux pays et de nouvelles personnes.

Parlez-nous un peu de votre famille .

Je suis le seul enfant d'une mère française et d'un père

allemand. J'ai grandi en Allemagne, à Wiesbaden, près de Francfort, mais je passais beaucoup de temps à voyager dans la partie française de ma famille, vivant en Bourgogne.

Two words you would say to anyone who aspires to be like Maria Schmidt.

Toujours sourire!

Interview réalisé par : Sylvia Pobe, Chargée de Communication ComCashew/ GIZ

Le long de la chaîne de valeur de cajou

Production

Avec le début de la troisième phase du projet, cette année est plus dédiée à la conception de nouveaux matériaux de formation (gestion de la pépinière, Technique de greffage, Farmer Business school en Côte d'Ivoire, etc.) et d'examiner celles qui existent déjà avec des partenaires nationaux (le cas du Bénin).

Un total de seulement 1.500 agriculteurs sur les 8.366 agriculteurs ciblés dans cette première année de la troisième phase ont été entièrement formés. Les formations ont eu lieu au Mozambique.

842,358 plants améliorés ont été produits et distribués aux producteurs dans la zone d'intervention de ComCashew à Nampula (Mozambique) par INCAJU au cours de cette saison de plantation.

L'introduction du Farmer Business School (FBS) en Côte d'Ivoire dans le secteur Cashew a démarré avec succès. À ce jour, des documents de formation ont été adaptés et un pool de personnes ressources des institutions partenaires nationaux ont été formés sur l'approche. La formation de test sur le terrain a été menée à Bouna et du matériel de formation sont en cours de rélecture



avec une version avancée pour la fin de 2016.

L'étude sur "l'Effet de l'intégration de l'apiculture dans les systèmes de production de noix de cajou en Côte d'Ivoire" est en cours. Après la mission exploratoire, le consultant, le Dr Aidoo, a effectué une visite sur le terrain pour mettre en place toutes les fermes expérimentales en collaboration avec les agents de terrain des partenaires concernées (DPDDA II et CCA). Au total, 37 colonies d'abeilles ont été établies dans 14 plantations de cajou à Boundiali, Seguela et Tortiya pour la collecte de données sur toutes les plantations expérimentales dans les communautés ciblées.

Sous la direction du directeur de la production, la composante est aussi en train de façonner la nouvelle Initiative Africaine pour l'Arachide compétitif (CAPI) qui commencera sous l'égide de ComCashew, et indépendamment à la fin de 2017 .

Auteur : Florian Winckler Directeur Production, ComCashew/ GIZ

Suivi et évaluation:

Le département suivi et évaluation a été à travers un processus de repositionnement mise en place pour la mise en œuvre de la stratégie et de l'approche de la phase 3. La stratégie de phase 3 et de l'approche vise à intégrer dans le suivi évaluation de ComCashew le programme-cadre sur la chaîne de valeur de l'agriculture, ainsi au renforcement du rôle des institutions nationales notamment dans la collecte de données, l'analyse, la sauvegarde des données et le reportage.

Programme-cadre sur la chaîne de valeur de l'agriculture:

Dans le cadre de ce programme interne, l'unité de Suivi-Evaluation (M&E) a travaillé avec l'équipe M & E au siège Eschborn en Allemagne sur les indicateurs à collecter, et d'autres liés à la SDG, la stratégie et le suivi et l'évaluation de la structure du programme cadre du projet, les outils, et l'appui pour le développement d'un site Web pour le programme cadre et un lien vers les sites Web du projet.

Un atelier a été proposé pour tous les responsables suivi-évaluation des 4 projets régionaux en décembre à Eschborn et des discussions sur les travaux effectués à ce jour, et les décisions sont en train d'être prises pour la finalisation de la structure du programme-cadre du suivi-évaluation, et le développement d'un site web .

Vers le renforcement du rôle des partenaires nationaux dans la gestion de données :

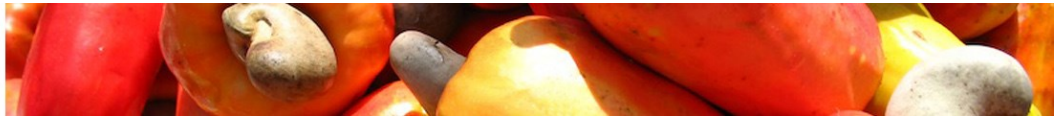
En interne, un travail comprenant le département du suivi-évaluation et les responsables des différentes composantes pour examiner et développer un modèle, une nouvelle vision de succès pour la détermination du revenu de la famille a été achevée. La vision du modèle de succès qui est basé sur des études de cas économiques (ECS), sera à la différence du modèle précédent qui est basé uniquement sur le revenu de la noix de cajou, aidera à calculer le revenu de la famille. En outre, le nouveau modèle tiendra compte directement dans les calculs du coût du travail des producteurs.

Le premier draft du dispositif suivi-évaluation a également été finalisé. Lié à ce travail, le calendrier pour 2017, et le plan d'action ont tous été finalisés. En outre, les fiches pour les enquêtes et les études qui sont prévues pour 2017 et au-delà ont été développés pour soutenir les chefs de composantes et les responsables pays avec les partenaires nationaux pour déployer les activités pour 2017 au sein de tous les pays du projet.

Dans le cadre de l'effort pour renforcer la capacité de l'unité de S & E pour le soutien de aux partenaires nationaux, d'autres experts sont en cours de recrutement en prévision de l'expansion du programme à 2 nouveaux pays (Sierra Leone et Togo) .

Etudes et enquêtes :

Enquête sur le rendement: Sur la base de sollicitation et de la demande, ComCashew et Gebana Afrique a entrepris des enquêtes de rendement dans leurs zones d'intervention au Burkina Faso en 2016. La collecte de données et les saisies ont tous été achevés, et actuellement au stade de l'analyse. Il y a des plans pour 2017 pour entreprendre des études de rendement dans deux nouveaux pays du projet; Sierra Leone et Togo simultanément avec l'enquête de référence à partir de



Janvier 2017.

Étude de cas économique (ECS): Une vaste collecte de données avec 126 agriculteurs dans quatre pays a été entreprise en 2015/16. Les producteurs sont suivis et les données sont sauvegardées dans la base de données pour une année entière sous la direction de maîtres formateurs. L'information recueillie concerne principalement le coût et les recettes provenant de la production de noix de cajou, ainsi que d'autres cultures vivrières et de rente. Le résultat sera partagé avec les membres du Conseil d'administration de ComCashew, puis avec les partenaires du pays, et d'autres intervenants qui ont pris part aux études. Il est prévu de répéter l'ECS dans les cinq (5) pays d'intervention en 2017.

Etudes de base: En 2016 ComCashew a entrepris une enquête (Etude de base) sur le score de diversité alimentaire des ménages (HDDS) pour fournir des chiffres de référence pour la phase 3 objectifs et indicateurs sur la nutrition.

L'enquête a été menée dans les 5 pays du projet (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana et Mozambique). Les données qui ont été recueillies au début de la période de soudure et sont actuellement en cours d'analyse, et un rapport sera prêt d'ici la fin de Novembre 2016. Dans le cadre des activités pour 2017, les enquêtes de référence initiales sont prévues pour les deux nouveaux pays d'intervention de ComCashew (Sierra Leone et Togo) au début de 2017.

Auteur: William Agyekum, Gestionnaire de S & E, ComCashew/ GIZ

Transformation

Mise en place de nouvelle unité de transformation d'anacarde et Guide de la transformation.

La transformation de la noix de cajou présente d'énormes opportunités pour de nouveaux investissements en Afrique. 53% de la production mondiale de la noix de cajou est produit en Afrique. Aussi, la proximité de l'Afrique aux marchés, la croissance de la demande actuelle de 7-10% par an du marché des amandes de

cajou est certainement une opportunité à exploiter. Pour assurer la disponibilité des connaissances et compétences techniques, ComCashew prépare une série de guides sur la transformation.

La transformation de l'anacarde est un enjeu majeur pour les différents pays africains. Pour ce faire, ComCashew à travers sa composante transformation et développement du secteur privé a entrepris d'élaborer des guides pour accompagner les transformateurs et aussi les nouveaux investisseurs sur les différentes étapes de la transformation de l'anacarde. Les bonnes pratiques dans la transformation dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire. Les normes techniques pour la mise en place (installation) d'une nouvelle unité de transformation. Ces différents ouvrages seront très bientôt disponibles sur le site de ComCashew (www.comcashew.org).

Le soutien de ComCashew dans l'organisation de SIETTA 2016

Dans le cadre de la tenue du SIETTA, ComCashew partenaire du Conseil Coton et de l'Anacarde (CCA) apporte son appui et expertise pour l'organisation du SIETTA, et ce, à divers niveaux.

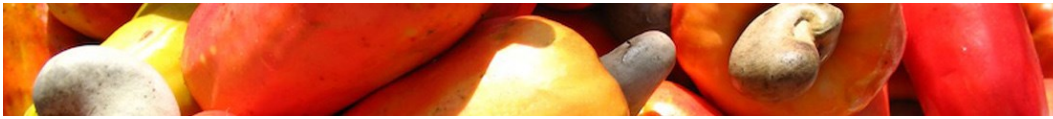
Comité scientifique du SIETTA : ce comité est chargé de la proposition des thèmes qui seront proposés au cours des panels. Aussi, dans le choix des conférenciers et des modérateurs.

Planification et organisation du Business to Business (B to B) : permettre à l'ensemble des entreprises de transformation, des fabricants d'équipements, institutions financiers, instituts de recherche producteurs, visiteurs, startup, etc... de nouer des partenariats pour la promotion et le développement de la filière anacarde en Afrique et dans le monde .

Nous souhaitons la bienvenue à tous les investisseurs et hommes d'affaires à SIETTA 2016.

Avoir une bonne interaction et d'affaires !

Author: Mary Adzanyo, Directrice, Secteur Privé Development, ComCashew/ GIZ



Organisation du secteur

ComCashew a apporté un appui au Coton et le Conseil du Cajou en Côte d'Ivoire (CCA) pour l'organisation d'une réunion de concertation ministérielle des pays producteurs de cajou. Une première réunion de concertation a été organisée conjointement par ComCashew et le CCA le 15 Mars 2016 à Accra. Cette réunion a rassemblé des représentants des gouvernements de 10 pays producteurs de cajou et conduit à la Déclaration d'Accra, qui comprenait la recommandation de mettre en place une plate-forme de concertation permanente pour les parties prenantes de cajou d'Afrique et maintenir un dialogue technique et politique dans un cadre formel et renforcer leur coopération.

Cette plate-forme pour les pays producteurs de cajou en Afrique sera lancée le 17 Novembre 2016 en marge de la deuxième édition du Salon International des équipements et technologies de Transformation de l'Anacarde (SIETTA 2016) du 17 au 19 Novembre 2016. Le thème de cette réunion de haut niveau des acteurs et partenaires du cajou en Afrique sera "**la noix de cajou africaine: Ensemble, construisons une croissance durable et inclusive**".

La deuxième édition du SIETTA (Salon International des Equipements et Technologies de Transformation de l'Anacarde / Exposition des équipements et technologie de la transformation) aura lieu du 17 au 19 Novembre 2016 au Palais de la Culture, Abidjan, Côte d'Ivoire. Comme au SIETTA 2014, ComCashew accompagne le CCA pour l'organisation du SIETTA 2016 et ce dans différentes commissions : commission communication, le comité scientifique et les ventes et la logistique. ComCashew fournit un appui technique et organisationnel aux différents ateliers, assure la promotion du SIETTA 2016 via les médias sociaux et le réseau et site web de ComCashew. ComCashew a largement contribué aux ventes internationales du salon. ComCashew sera également représentée à la zone d'exposition avec un stand. Venez nous rendre visite!

ComCashew est en train d'établir une coopération trilatérale avec le Brésil (Agence de développement

brésilienne, Embrapa est la Société brésilienne de recherche agricole), Allemagne (Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement - BMZ, ComCashew / GIZ) et le Ghana (ministère de l'Alimentation et Agriculture) pour le développement de matériels végétal amélioré et le transfert de technologies pour la transformation des produits dérivés du cajou. La durée du projet est de deux ans, avec un investissement total de 700.000 Euros face aux défis du secteur de la noix de cajou, la réunion a servi de cadre pour discuter des défis et des potentiels du secteur de la noix de cajou en Afrique .

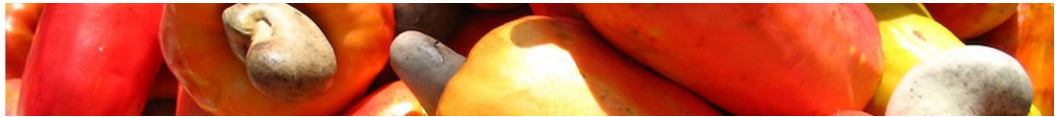
Auteurs: Ann-Christin Berger & Maria Schmidt, Conseillers à l'Organisation du Secteur, ComCashew/ GIZ

Développement de la chaîne d'approvisionnement et le fonds de contrepartie

Au cours de la deuxième phase de l'Initiative du cajou compétitif (ComCashew), le projet a porté spécifiquement sur les liens de la chaîne d'approvisionnement avec l'objectif de promouvoir une relation d'affaires stable et durable entre les groupes de producteurs, les transformateurs et les détaillants des produits finis. L'objectif était que les producteurs aient besoin de liens efficaces aux marchés pour leurs noix brutes, afin d'assurer la stabilité des prix pour leurs produits et transformateurs, d'autre part, a voulu un approvisionnement constant pour assurer qu'ils fonctionnent à capacité optimale à un coût réduit.

Le Fonds de contrepartie du cajou (FMG), qui a été mise en place comme un instrument clé pour la mise en œuvre de projets conjoints. Le FMG a utilisé une subvention totale de 5,09 M \$ pour tirer une contribution de 7,11 millions \$ venant des partenaires privés et publics de Février 2013 à Avril 2016

Ce fonds a contribué à améliorer la vie et les activités des producteurs et des transformateurs dans 6 pays africains



à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire Ghana, le Kenya et le Mozambique. Sur un total de 27 projets, 12 projets avec un investissement total de 5,11 millions \$ ont été impliqués dans l'amélioration des plantations, tandis que les 15 autres projets, dont le coût total de 7.11 million \$, ont été engagés dans l'établissement de liens de la chaîne d'approvisionnement.

De Juin à Juillet 2016, une étude d'impact a été réalisée pour mesurer la réalisation du projet avec le Fonds de contrepartie au Burkina Faso et au Ghana. Les résultats ont montré des performances spectaculaires par le Fonds dans le domaine de la recherche en vue développer le matériel végétal amélioré. L'étude a fourni une évaluation et une analyse qualitative et quantitative des processus et des résultats du projet et par indicateurs clés de performance, a analysé les effets d'intervention et les domaines dans lesquels des améliorations peuvent être nécessaires pour renforcer l'impact.

De façon générale, la conclusion de l'étude d'impact est que la mise en œuvre du fonds de contrepartie a été très efficace. De nombreux résultats positifs ont été accomplis dans le domaine du développement de matériel végétal amélioré et les résultats seront sûrement une amélioration significative dans la vie des producteurs de cajou. La promotion de pépinières privées ainsi que la formation de plus de greffeurs ont été identifiés comme des domaines nécessitant une attention particulière.

Dans cette troisième phase, ComCashew espère que le développement durable de la chaîne de valeur de la noix de cajou sera inclusif et que les défis complexes auxquels la filière du cajou est confronté sera résolu grâce à l'utilisation de solutions intégrées. Le projet englobe l'amélioration continue de la qualité et une culture de l'impact, la responsabilité et le développement des capacités .necessary to enhance impact.

Auteurs: Ernest Mintah, Directeur des liens d'affaire & Ernest Agbavito, Gestionnaire de fonds de contrepartie ComCashew/ GIZ

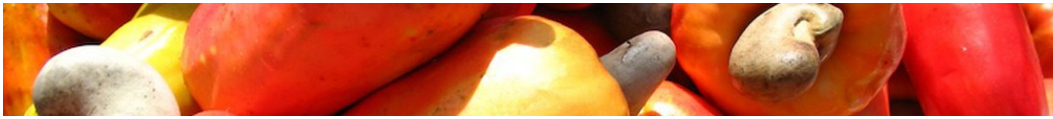
La Coordination du Projet

Après une demi-année passée dans la 3e phase de ComCashew, nous consolidons les acquis de la 2e Phase et mettons en place les plans de la Phase 3. La Fondation Bill et Melinda Gates, lors d'une discussion avec le Groupe Market Access à Seattle, a qualifié l'initiative du Cajou comme une des projets extrêmement réussi. Cependant, dans le cadre des stratégies révisées, où la Fondation se concentre sur peu de pays prioritaires et s'alignent sur les produits prioritaires des gouvernements, jusqu'à présent, l'anacarde n'a pas encore trouvé de soutien. Richard Rogers, directeur principal de programme à la Fondation, a démontré son engagement constant lors de la récente cérémonie de graduation du programme de formation de maîtres formateurs à Abidjan.

Tout en se concentrant sur les priorités et le financement principal du ministère allemand de la Coopération Economique et du Développement (BMZ), qui prévoit 8 millions d'euros jusqu'à la fin de 2018, nous approfondissons nos plans avec le Secrétariat des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) où est une contribution importante à travers le 11ème Fonds Européen de Développement (FED). L'engagement de IDH de continuer à cofinancer les fonds de contrepartie a permis de lancer 7 nouveaux projets - 5 pour les liens d'approvisionnement et 2 pour l'amélioration du matériel végétal de plantation. Des discussions ont également eu lieu avec l'USAID sur la meilleure façon de soutenir les acteurs, en particulier pour un développement conduit par le secteur privé.

Un changement majeur dans le paysage des acteurs est attendu avec le lancement de la plate-forme gouvernementale - le Conseil Consultatif et Technique International du Cajou (CCTIC), qui sera lancé lors du prochain SIETTA. Un organe international de coordination du secteur incitera ComCashew à un nouveau mode d'alignement et de mécanisme d'appui. Notre première réponse est d'installer un bureau à Abidjan / Côte d'Ivoire, avec Dr. Bernard Agbo, comme responsable de la composante organisation du secteur, qui commencera en janvier avec ComCashew.

Dr. Agbo a été Directeur de Production dans la première phase de iCA et connaît le secteur de la ferme à la



transformation en passant par le niveau politique. Il a travaillé ces dernières années dans le cadre du programme de soutien à l'agriculture en Afrique (CAADP / NEPAD), axé sur la formation et le renforcement des capacités dans ce secteur. Nous sommes extrêmement heureux d'avoir Bernard de retour dans l'équipe!

Félicitations :

Nous aimerions saisir cette occasion pour féliciter M. Florentino Nanque, nouveau président de l'ACA et son nouveau comité exécutif. Nous nous réjouissons de la collaboration continue avec vous et ACA.

Nous félicitons également Wim Schipper et Bas van den Brink pour leurs nouveaux postes à Intersnack. Wim est maintenant Directeur des Approvisionnements Aliments pour l'ISP. Bas quitte l'IDH pour devenir le gestionnaire de la durabilité d'Intersnack.

Félicitations à Dr. Moussa Ouédraogo, nouveau Directeur Général du CNSF. Dr. Ouédraogo a coordonné le projet de Fond de Contrepartie de ComCashew avec le CNSF. Nous sommes très fiers de cette promotion.

Nous avons appris avec grande joie la nomination de Dr. Patrice Adégbola à la tête de l'Institut National de Recherches Agricoles du Bénin (INRAB) comme Directeur Général. Il a été impliqué les cinq dernières années dans la mise en œuvre des activités de ComCashew au Bénin particulièrement dans les études de référence et des enquêtes de rendements. Nous vous avons connu très engagé non seulement pour le développement du secteur agricole en général mais aussi pour vos contributions pertinentes au cours de ces dernières années dans le secteur de l'anacarde au Bénin. Toute l'équipe du ComCashew adresse ses compliments au nouveau DG pour cette promotion.

Auteur: Rita Weidinger, Directrice Exécutive ComCashew/ GIZ

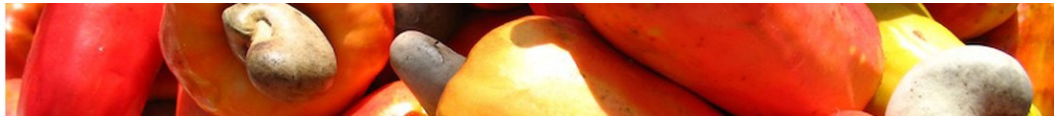
Comcashew fait la promotion du développement des Activités du Secteur Cajou dans les conférences et réunions dans le monde entier

Atelier sur l'échange et la concertation des acteurs du secteur de l'anacarde au Burkina Faso

Du 06 au 9 septembre 2016, un atelier des parties prenantes du secteur de la noix de cajou s'est tenu à Bobo-Dioulasso. L'atelier était présidé par le Directeur Général de la Direction Générale de Promotion de l'Economie Rurale (DGPER). Son principal objectif était de faciliter les échanges entre les acteurs de la noix de cajou et de relancer le dialogue sur la chaîne de valeur ainsi que de proposer des actions pour promouvoir le secteur de l'anacarde au Burkina Faso. L'atelier a réuni des acteurs directs (producteurs, transformateurs et commerçants), des structures d'appui étatiques (Ministères de l'Agriculture et du Commerce) et des partenaires techniques et financiers (ComCashew, FairMatch Support, SNV et Self Help Africa).



Le principal résultat de l'atelier est l'affirmation de tous les acteurs de travailler au bon fonctionnement de l'interprofession et de se rencontrer fréquemment pour œuvrer au développement global du secteur de l'anacarde au profit de tous les acteurs directs (producteurs, transformateurs et commerçants)



10ème édition du Festival Mondial et Expo de l'anacarde de l'ACA



Cette année, le festival mondial et Expo annuel de cajou de l'ACA s'est tenu du 19 au 22 septembre à Bissau, en Guinée Bissau. Le thème du festival, "Une décennie de transformation", a été la 10ème édition et a réuni des acteurs de la chaîne de valeur de la noix de cajou. Les nouveaux membres du comité exécutif ont été élus avec M. Florentino Nanque comme président. Rita Weidinger, Directrice Exécutive de ComCashew a participé à l'événement, partageant des souvenirs de la création de l'ACA qu'elle connaît personnellement depuis ses débuts .

Mission d'Appui Technique avec ProCIV-Togo



Du 11 au 13 juillet 2016, le Conseiller régional pour la Production de ComCashew a réalisé une mission d'appui technique à l'endroit de l'équipe ProCIV-Togo dans le cadre du développement de matériel végétal amélioré. Pendant trois jours, Mohamed Salifou a travaillé avec des collègues du Togo pour concevoir un plan pour

l'établissement des banques de greffons, des plantations expérimentales et des plantations de producteurs avec différents clones du Ghana.

À la fin de la mission, des recommandations pour le suivi et la collecte de données ont été faites pour chaque terrain .

ComCashew participe à l'Atelier de formation de l'ACA sur le MIS

En mai 2016, trois (3) membres du personnel de S & E de ComCashew ont participé à l'atelier sur la transformation du cajou et le système d'information sur le marché à Abidjan, en Côte d'Ivoire, du 17 au 20 mai. L'atelier était organisé à l'hôtel Ibis et animé par l'ACA avec le soutien financier de l'USAID West Africa Trade & Investment Hub (WATH).



À la fin de l'atelier, les participants ont acquis des connaissances et des compétences dans l'utilisation d'un logiciel de SIG sur le Web que l'ACA était en train de mettre au point pour faire face aux faibles niveaux de données et d'information dans le secteur de l'anacarde en Afrique. L'atelier a également donné un aperçu de certains travaux de l'ACA. Notre apprentissage et nos réflexions sont donnés ci-dessous pour soutenir ACA dans l'avenir.

Le personnel de ComCashew remercie ACA / USAID / WATH pour l'invitation à participer à cet atelier .

Auteur: Maria Schmidt, Conseiller à l'Organisation du Secteur, ComCashew/GIZ



Panneau d’Affichage de Cajou

[Site Web de ComCashew](#)

[By-product processing study](#)

[Cashew Apples Juice Processing](#)

[Cashew Nut Processing Equipment Study](#)

[Cashew Processing Equipment Study](#)

[Cashew Processing in Africa](#)

[Étude de l'équipement transformation](#)

[Etude sur les équipements de transformation du cajou](#)

[Factsheet By-product study](#)

[Factsheet Critère de sélection](#)

[Factsheet Processing equipment study](#)

[Gender Survey Processing](#)

[La transformation d'anacarde africain](#)

[Outcome Sheet, Benin Formation Chefs d'usines](#)

[Technical Manual - Cashew Apple Juice Processing](#)

[Technical Manual - Cashew Apply Candy Processing](#)

[Technical Manual - Cashew Preserve Processing](#)

[Technical Manual - Cashew Pulp Processing](#)

[Nouveautés](#)

[Ouverture à Abidjan de la troisième session de](#)

[formation des maîtres formateurs](#)

[Cashew Policies and Review of Harvest Season](#)

[Olam recognized at #23 in Fortune 'Change the world' list](#)

[ComCashew at the COP21 in Paris](#)

[ComCashew becomes a member of the INC, the International Nut and Dried Fruit Council Foundation](#)

[ComCashew takes part in Earth Seed Natural Expo](#)

[ComCashew training material on FAO platform](#)

[ComCashew urges African governments to support Cashew sector](#)

[ComCashew wins OECD-DAC Prize](#)

[Advice from this year's OECD prizewinners](#)

[Beyond the farm](#)

[Cashew exporters want export ban reviewed!](#)

["Cashew has enriched my life" ... Harison Hamidu](#)

[Ghana's cashew potential estimated at \\$56 million annually](#)

[INRAB Publishes successes In Improved Planting Material Development](#)

[International Women's Day 2016: Pledge for Parity](#)

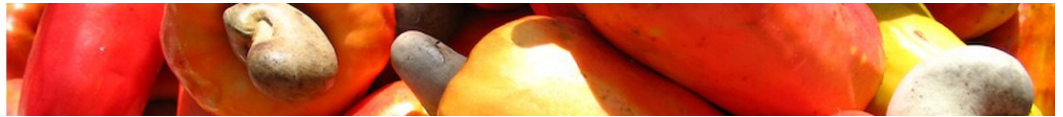
[New directive on exportation of cashew nut from Ghana](#)

[YouTube](#)

[African cashew processing](#)

[Cashew Nut Processing - Peace Corps Ghana](#)

[IDH 3S - Le Système d'Approvisionnement Durable \(Français\)](#)



IDH: 3S (Sustainable Supply System)

La transformation d'anacarde africain

L'initiative du cajou compétitif (ComCashew) - Bande
annonce

Master Training Program 2013/14 and 2015

Programme de formation de Maîtres Formateurs pour
promouvoir la chaîne de valeur de cajou africain

Trailer - Competitive Cashew initiative (ComCashew)

Événements & Rencontres

Événements internationaux

SIETTA 2016

17th- 19th November, 2016; Côte d'Ivoire

World Cashew Convention

9th—11 February, 2017; Singapore

Gulf Food

26th February—02March , 2017; Dubai, UAE

Kaju India 2017

17 - 18 May, 2017 , Chennai, India

INC XXXVI, World Nut and Dried Fruit Congress

19 - 21 May, 2017 , Chennai, India

Événements de ComCashew

Learning & Innovation Event for Master Trainers and Matching Fund Partners

24th- 28th October, 2016;

Abidjan, Côte d'Ivoire

Field Visit with ComCashew Board Members

13th – 15th November 2016

Yamoussoukro and Bouake, Côte d'Ivoire

Délicieux & Nutritif

Les noix de cajou sont considérées comme nutritives et délicieuses et font de bons snacks. Les pommes de noix de cajou, malgré qu'elle pas assez populaire que les noix, sont également délicieux et contiennent des niveaux élevés de vitamine C.

Ces noix, bien emballées avec les nutriments ainsi que la pomme peuvent être intégrées dans les plats de tous les jours et des recettes. Voici trois recettes de noix de cajou (entrée, plat et dessert) qui se rassemblent pour former un repas complet de noix de cajou. Bon appétit !

Entrée: Brochette de pomme de cajou



Brochette de pomme de cajou

Photo: ComCashew

Ingrédients pour 18 – 20 personnes

- ◆ 6 - 8 pommes de cajou
- ◆ 2 oignons coupés en dés
- ◆ 2 poivrons verts
- ◆ gousses d'ail écrasé
- ◆ 2 cuillères à soupe d'huile de cuisson
- ◆ 1 cube de bœuf Maggie ou équivalent
- ◆ 1 cuillère à café de poudre de piment sec



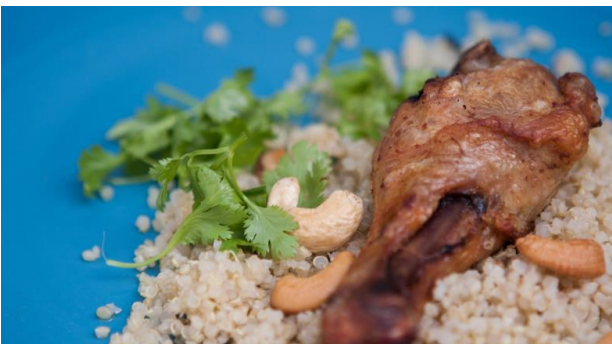
- ◆ 1 cuillère à café de poudre de poivre noir
- ◆ Sel au gout

Préparation

- ◇ Épluchez et coupez les pommes de cajou en gros morceaux cubiques
- ◇ Plongez dans l'eau bouillie pendant 2 minutes, égouttez et laissez refroidir
- ◇ Préparer la marinade avec de l'ail, du bouillon de bœuf, assaisonner avec le poivre, le sel et la moutarde
- ◇ Ajouter les noix de cajou à la marinade
- ◇ Mettez les morceaux de pomme de cajou sur un bâton de barbecue avec les morceaux d'oignon et de poivron vert. Griller à feu moyen
- ◇ Ajoutez plus de marinade aux pommes tout en les tournant sur la chaleur

Conseil de service: Servir avec de la salade, du riz au citron ou riz au curry .

Plat résistance: Poulet Africain à la marionnette avec Atieké



Poulet Africain à la marionnette avec Atiéké
Photo: ComCashew

Ingrédients pour 4 personnes

- ◆ 1 boîte lait de coco (léger)
- ◆ 2 blancs de poulet (en papillon)
- ◆ 2 bottes de feuilles d'oignon vertes
- ◆ 2 douzaines de noix de cajou
- ◆ Epice de poulet (sans sel)
- ◆ Sel/piment

- ◆ Atiéké

Préparation

- ◇ Mettez les feuilles d'oignon vertes finement hachées dans une grande casserole (pas de feu encore) avec une boîte de lait de coco, des noix de cajou et quelques pincées de sel et de poivre - mélanger avec l'atiéké déjà cuit
- ◇ Mettez le feu à vif et remuer jusqu'à ce que le lait se soit évaporé et atteint l'épaisseur désirée
- ◇ Après avoir coupé le poulet en papillon pour obtenir des bandes plus minces, recouvrez le poulet d'huile
- ◇ Saupoudrer d'épices sur chaque portion de poulet et ajouter une pincée de poivre
- ◇ Faire griller ou faire frire les portions de poulet sur feu vif pendant 2 à 3 minutes. (En fonction bien entendu l'épaisseur)
- ◇ Retirez et placez le poulet dans une grande assiette
- ◇ Coupez le poulet en petits morceaux et étalez uniformément dans le plat
- ◇ Couvrez entièrement le poulet avec l'Atiéké préparé encore tiède

Conseil de service: Atiéké est une spécialité ivoirienne à base de manioc. Le poulet africain à la marionnette peut également être servi avec des plats de riz tels que le riz catonné et aussi avec légumes sautés .

Dessert: Crêpe de noix de cajou



Crêpe de noix de cajou
Photo: ComCashew



Ingrédients pour 10 personnes

- ◆ 1 ¼ tasse de farine de cajou
- ◆ 1 cuillère à café de levure chimique
- ◆ ½ cuillère à café de cannelle moulue
- ◆ ¼ cuillère à café de sel
- ◆ 2 gros œufs
- ◆ ½ tasse de lait
- ◆ 1 cuillère à soupe d'huile de cuisson
- ◆ 2 cuillères à soupe de sirop d'érable
- ◆ 1 cuillère à café d'extrait de vanille

Préparation

- ◇ Mélanger la poudre de cajou, la levure chimique, la cannelle et le sel dans une terrine
- ◇ à Utiliser un fouet / une fourchette pour bien mélanger jusqu'à ce que tous les grumeaux disparaissent
- ◇ à Dans un autre bol, mélanger les œufs, le lait, l'huile et la vanille
- ◇ à Fouetter jusqu'à ce que le mélange soit homogène
- ◇ à Ajouter les ingrédients humides aux ingrédients secs et mélanger bien.
- ◇ à Graisser la poêle de friture avec assez d'huile
- ◇ à Repartir la pâte à crêpe dans de l'huile chaude et peu profonde, faire dorer les deux côtés
- ◇ à Servir chaud avec du sirop d'érable

Conseil de service: *Servir avec du cajou caramélisé et tout type de fruit à côté*

Rédacteur en Chef :

Sylvia Pobee, Chargé de Communication ComCashew

sylvia.pobee@giz.de

www.comcashew.org



La 8ème édition sera publiée en décembre 2016. Si vous voulez faire des contributions ou commentaires, veuillez adresser un mail à sylvia.pobee@giz.de