



Le Bulletin d'Information de iCA 5 ème Edition sur

“Le fonds de contrepartie pour la noix de cajou”



Pour une Compréhension partagée de la filière anacarde!

Préface par Rita Weidinger



Chers lecteurs,

Bienvenue à la 5e édition du Bulletin de Nouvelles d'iCA .

En arrivant à la fin d'une autre année, je voudrais résumer nos activités conjointes et partager nos réussites combinées en 2015. Merci pour votre soutien continu, notre grande collaboration et efforts conjoints, nous pouvons célébrer une autre année du cajou, pour avoir surmonté les défis et accomplis des réussites.

En regardant derrière nous, l'année 2015 a vu des progrès continus vers la vision du succès (jusqu'en Avril 2016): *"430.000 agriculteurs ont vu croître leur revenu net annuel d'au moins \$ 110 par agriculteur par an à partir de la production de noix de cajou, créant un revenu net additionnel cumulé de plus de \$100 millions jusqu'en Avril 2016, ligne de base 2010"*

En un mot, nous avons jusqu'ici atteint les résultats suivants :

- **387,181 agriculteurs** parfaitement formés sur deux sujets différents, **22 % de femmes**.
- **\$161 de revenu annuel net par** agriculteur de noix de cajou juste en 2015, donnant des revenus nets cumulatifs de plus de **\$120mio pour tous les agriculteurs dans tous les 5 pays**.
- En plus de l'augmentation de \$161 en revenu net, au-dessus de la ligne de base (2010) du revenu net de \$144, et avec le coût du travail de l'agriculteur d'environ \$300 (les agriculteurs utilisent principalement la main-d'œuvre familiale pour la taille des exploitations autour de 2ha), **aujourd'hui l'agriculteur a un revenu annuel total de \$605 pour lui/ sa famille avec la noix de cajou seulement**.
- **120 Maîtres formateurs provenant de 9 pays à travers l'Afrique de l'Ouest** ont obtenu leur diplôme lors de la 1ère et la 2e édition du Programme de Formation des Maîtres équipés pour appliquer les expériences au sein de leur lieu de travail et intensifier le partage et l'échange régional des connaissances.
- **La transformation de noix de cajou en Afrique a augmenté de 5 à environ 10%**, bien que les transformateurs lors des 2 dernières saisons aient fait face à une forte concurrence avec les acheteurs de noix brutes. En conséquence, quelques transformateurs à travers l'Afrique de l'Ouest ont dû arrêter les opérations de transformation complètement (toutefois ils sont encore engagés dans le commerce), alors que la plupart d'entre eux fonctionnent en dessous de leur capacité.
- **Environ 5800 emplois** créés dans les usines de transformation, 75% de femmes, avec des salaires cumulés de **\$3,6 millions US** dans les 5 pays du projet.
- **27 Projets du Fonds de Contrepartie** dans les 5 pays du projet et au Kenya avec plus de **30 partenaires, € 8,48 M d'investissement, € 5,07 millions d'euros de contributions des partenaires**. En outre, l'**IDH a financé des projets dans les 5 pays d'iCA et le Kenya, avec une composante de subvention d'environ € 1.0mio**.

Les défis de l'industrie de transformation qui rivalise avec les commerçants pour les noix brutes, sont comme un appel au réveil pour les gouvernements et les décideurs politiques afin d'intensifier leurs efforts dans la relance du secteur. Le Ghana et le Bénin suivent les traces de la Côte d'Ivoire dans l'élaboration d'une stratégie nationale de noix de cajou, un plan d'activités et un cadre politique pour accélérer la croissance du secteur. Le Burkina Faso et le Bénin tous deux, ont invité les parties prenantes à des ateliers de concertation pour une la façon stratégique pour aller de l'avant dans le secteur du cajou. Un environnement politique stable soutient ces processus politiques importants: la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso ont organisé des élections présidentielles pacifiques, le Bénin doit



suivre fin Février 2016 et le Ghana en Novembre 2016.

Du 21 Juin au 3 Juillet 2015, l'évaluation de la phase 2 du projet iCA a eu lieu avec un accent particulier sur la Côte d'Ivoire et le Ghana. iCA a été jugée très réussie avec un score global de 15 points sur 16 selon les critères de l'OCDE-DAC - pertinence, efficacité, impact, efficacité et durabilité. L'équipe d'évaluation a recommandé de compléter iCA II par un projet de suivi (iCA III) afin de permettre la consolidation et l'extension supplémentaire des résultats.

iCA a reçu un engagement général du Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Économique et du Développement (BMZ) pour participer à une troisième phase du projet. D'autres partenaires au financement - IDH et le Secrétariat ACP/UE - ont aussi l'intention de soutenir la vision commune. Fin Janvier 2016, un atelier de planification stratégique avec le personnel technique et les partenaires doit préparer la voie à suivre, et la réunion du conseil d'administration du 25 Février à Accra doit alors conduire à la définition de la portée des activités de cajou pour la troisième phase du projet iCA.

Sur cette note, je voudrais encourager tous les partenaires à continuer le bon travail accompli et féliciter tous nos réalisations communes alors que nous attendons avec impatience une nouvelle année de succès et plus de possibilités. L'équipe d'iCA vous souhaite ainsi qu'à vos familles le meilleur pour la saison des fêtes.

Nous apprécions les efforts de tous les donateurs de cette troisième édition:

Monique St. Jarre - ACA, Dr. Esther Gyedu-Akoto - Cocoa Research Institute of Ghana (CRIG), Atta Agyepong, Cynthia Al-Benon, André Mahoutin TANDJIEKPON, Isaac Musa Bangura - Ministry of Agriculture, Forestry & Food Security (MAFFS), Sierra Leone, Alika Gnata Awourssime - Institut de Conseil et d'Appui Technique (ICAT), Achade Eggoh Christelle Ogougnimika - Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MAEP), Benin, Jace Rabe - Tolaro Global, Mark van Sleuwen - Afokantan, Jim Fitzpatrick-Cashew Club

Continuons à partager nos connaissances et informations pour construire une meilleure compréhension partagée du secteur de la noix de cajou!

Merci beaucoup et bonne lecture!

Rita Weidinger, Directrice exécutive iCA

En coopération avec:





Les experts cajou obtiennent leur diplôme du Programme de Formation des Maîtres 2 ministres et DG de CCA honorent l'occasion

L'Initiative du Cajou Africain (iCA) et de l'Alliance du Cajou Africain (ACA), soutenu par le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP), le Programme de Promotion de l'Agriculture (ProAgri-GIZ) avec un financement du CORAF / WECARD / de la Banque mondiale / du Conseil du Coton et de l'Anacarde a tenu sa troisième session du Programme de Formation des Maîtres pour la promotion de la chaîne de valeur de la noix de cajou. L'événement a eu lieu du 9 au 13 Novembre 2015 au Sun Beach Hôtel à Cotonou, au Bénin.

Rita Weidinger, Directrice Exécutive de l'Initiative du Cajou Africain / GIZ explique la raison pour avoir institué le programme; «Nous avons développé le Programme de Formation des Maîtres afin de créer un pool d'experts en Afrique de l'Ouest avec des connaissances approfondies sur la chaîne de valeur de la noix de cajou. C'est un programme de formation complet et unique liant les connaissances théoriques à des démonstrations directes à travers des présentations d'experts et des exercices d'apprentissage par les pairs. Les maîtres formateurs sont devenus le noyau pour un réseautage au pays et dans la région.» 62 participants du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, de la Gambie, du Ghana, du Mali, du Sénégal, de la Sierra Leone et du Togo ont pris part à ce programme d'apprentissage.

Déployé sur sept mois, le Programme de Formation des Maîtres est divisé en trois sessions successives d'une semaine tenues au Burkina Faso, au Ghana et au Bénin. La première session a eu lieu en mai à Bobo Dioulasso, au Burkina Faso où les stagiaires ont été initiés au concept de la chaîne de valeur de la noix de cajou, la

dynamique du marché de l'anacarde et du matériel de formation pour le développement de la culture du cajou. La deuxième a été organisée en Août à Sunyani, au Ghana et axée sur l'amélioration du développement du matériel de plantation, la gestion des ravageurs et des maladies ainsi que les bonnes pratiques agricoles. La troisième et dernière session a réuni tous les participants à Cotonou pour apprendre et échanger des idées sur les manipulations à la récolte et à la post-récolte, l'économie agricole, le suivi et évaluation, les systèmes d'information de marché et la transformation de la noix de cajou. Chaque séance de travail comprend une visite de terrain. Cette fois, les experts ont visité des torréfacteurs locaux, des centres commerciaux et des supermarchés à Cotonou dans le but de sensibiliser les participants sur le développement des produits de la noix de cajou, le marketing et la consommation locale de la noix de cajou et de ses sous-produits.

Le programme de cette année a de nouveau été couronné par une cérémonie de remise des diplômes. L'initiative du Cajou Africain, l'Alliance Africaine du Cajou et divers partenaires du secteur cajou ont officiellement reconnu le parcours d'apprentissage réussie de tous les maîtres formateurs. Lors de la cérémonie de graduation étaient présent le Ministre de l'Agriculture du Bénin (MAEP), le Ministre du Commerce du Bénin, le vice-président de l'Université d'Abomey-Calavi, le Directeur du Conseil de Coton et de l'Anacarde de Côte d'Ivoire, le point focal du ministère Allemand de la Coopération économique et du Développement au Bénin ainsi que le chef d'équipe et les représentants des projets agricoles de la GIZ ProAgri/Bénin et ProDra/Togo. Les dignitaires ont présenté des certificats pour signifier une participation réussie des participants dans le PFM et de reconnaître leurs expériences d'apprentissage.



Source: iCA, MTP II

La première génération de 58 experts du cajou en provenance de sept pays d'Afrique de l'Ouest a obtenu son diplôme du premier Programme de Formation des Maîtres avec succès déjà en Juillet 2014.

Pour plus d'informations sur le Programme de Formation de Maîtres, s'il vous plaît visitez notre site Web www.africancashewinitiative.org

Auteur: Ann-Christin Berger, Directrice des Communication, (iCA)

Certaines scènes de la MTP



Source: ACi, MTP participants performing KOR test



Source: ACi, Woman frying cashew

ACA commence une série d'ateliers avec USAID West Africa Trade Hub & un Projet d'Investissement

Du 3 au 4 Novembre à Cotonou, l'ACA a tenu le premier atelier de son partenariat avec le West African Trade Hub Trade & Investment Hub (WATIH). Ce projet financé par l'USAID WATIH et mis en œuvre par ACA, cherche à renforcer les capacités techniques des parties prenantes au sein de la chaîne de valeur de la noix de cajou en Afrique de l'Ouest. Dix pays producteurs de cajou de la région ont été divisés en trois zones où un total de six ateliers de formation auront lieu sur les thèmes de la sécurité alimentaire, la protection de l'environnement, la gestion d'entreprise, la compétitivité internationale et des systèmes d'information de marché.

Le premier atelier de la série, qui vise aussi bien les transformateurs de cajou et les professionnels du système d'information du marché (MIS), a eu lieu pendant deux jours et a accueilli un total de 15 participants du Bénin, du Ghana et du Nigeria. Comme ce sera le cas pour les autres zones du projet. Le premier atelier a porté uniquement sur les questions cruciales de la sécurité alimentaire, la qualité des produits, la protection de l'environnement et sur les bases du système d'information de marché. Les formations sont

maintenues délibérément en petits groupes pour permettre l'apprentissage intensif et ciblé avec des experts de l'ACA sur une période de deux jours.

L'atelier qui a eu lieu au Bénin s'est déroulé en deux sessions différentes simultanées pour les transformateurs et les professionnels de l'information sur le marché. Le Coordonnateur du cachet ACA, Dorcas Amoh a animé les séances de formation pour les transformateurs de cajou sur des sujets de sécurité sanitaire des aliments, tels que les bonnes pratiques d'hygiène, les bonnes pratiques de fabrication, l'implantation HACCP et l'Acte de Modernisation de la FDA sur la sécurité alimentaire, ainsi que des stratégies de gestion de l'environnement. Les participants ont pu effectuer une simulation d'HACCP pendant le programme pour renforcer les informations apprises. Ces questions sont cruciales pour la compétitivité et la durabilité internationale des entreprises de transformation sur le marché international. Comme les grands acheteurs scrutent de plus en plus les chaînes de valeur de leurs produits, ACA vise à améliorer la capacité des entreprises à exceller sous surveillance. La sécurité alimentaire et la protection de l'environnement sont ainsi devenues essentielles à tous les niveaux de la transformation de la noix de cajou.



Source: ACA, Participants à l'atelier

Dans le même temps, le coordonnateur MIS et des partenariats de l'ACA, Olivier Kabré a facilité

les formations de MIS sur le comportement du marché international, l'analyse des tendances du marché, l'évolution des prix, la collecte de données et la diffusion des méthodes, les politiques de commercialisation de la noix de cajou et d'exportation et le développement économique global dans l'industrie. Les participants ont travaillé en groupes pour écrire leur propre analyse du marché basée sur les tendances actuelles de l'industrie à présenter aux divers intervenants hypothétiques. Les participants MIS et transformateurs étaient alors en mesure de se réunir à la fin de l'atelier et de discuter des domaines de chevauchement et des opportunités de partenariat au sein de l'industrie.

Tout au long de l'atelier, l'importance des rôles des différentes parties prenantes a été soulignée. Les formations ont été bien accueillies par tous les participants qui retourneront dans leurs usines avec un renforcement des connaissances et des liens avec les marchés techniques. Cet atelier sera suivi de cinq autres ateliers dans toute l'Afrique de l'Ouest en 2015 et 2016 pour compléter la série d'ateliers avec un projet conjoint de l'ACA et l'USAID WATIH.

Auteur: Monique St. Jarre, Agent de Communications, (ACA)

Les femmes leaders de la filière de cajou: Dr. Esther Gyedu-Akoto



Source: iCA, Dr. Esther Gyedu-Akoto a son bureau

«Je suis une de celle qui croit que je peux performer de manière excellente, peu importe où je suis. Je crois qu'avec de la concentration, la détermination et le travail acharné, j'ai fait le meilleur de là où Dieu m'a placé et je crois que tout le monde peut faire de même. » Telle est la certitude avec laquelle vit une des femmes les plus accomplies du secteur Ghanéen de la noix de cajou.

Dr Esther Gyedu-Akoto a étudié à l'Université du Ghana, où elle a obtenu un BSc en Sciences Alimentaires et en Biochimie en 1992. Elle a ensuite fait son service national à la Cocoa Research Institute of Ghana (CRIG) à New Tafo-Akim dans la région Est du Ghana. Après qu'elle eut fini avec son service national, elle est devenue un chercheur adjoint à l'Unité de Développement de Nouveaux Produits au CRIG. Entre 1997 et 2000, le Dr Gyedu-Akoto a étudié et obtenu un Master en Sciences Alimentaires à l'Université du Ghana. A la fin de ses études, elle est devenue un chercheur scientifique ce qui est la même chose qu'un Directeur Adjoint de l'Unité de Développement de Nouveaux Produits.

La carrière du Dr Gyedu-Akoto dans le secteur de la noix de cajou a débuté en 2002, lorsque le secteur agricole au Ghana a lancé un projet de développement de l'anacarde et le CRIG a été nommé comme l'aile de recherche. Dr Gyedu-Akoto a été choisie pour être la spécialiste de recherche en alimentation de l'équipe de recherche de la noix de cajou. Comme la spécialiste de recherche en alimentation de cette équipe, elle a beaucoup travaillé sur la transformation du cajou, y compris la recherche et le développement pour de nouveaux moyens de transformation des noix et des pommes de l'anacarde. Son implication dans la recherche de la noix du cajou l'a amenée à procéder à une étude plus approfondie sur des aspects inexplorés de la recherche dans le domaine du

cajou en 2005 quand elle a décidé de poursuivre ses études.

En 2005, le Dr Esther Gyedu-Akoto s'est inscrit à un programme de doctorat en sciences de l'alimentation et de la technologie à l'Université Kwame Nkrumah des Sciences et de la Technologie (KNUST).

"La recherche sur le cacao était devenue un sujet épuisé et pour moi, il était temps de chercher de nouveaux domaines de recherche," dit-elle et elle a donc fait sa thèse de doctorat sur la production et l'utilisation de la gomme de l'anacardier. Son étude a révélé que la gomme de l'anacardier peut être utilisée dans les industries pharmaceutiques et alimentaires.

Après avoir terminé son étude de doctorat en 2009, le Dr Esther Gyedu-Akoto a été promue au poste de Chercheur Scientifique Senior. A ce poste, elle a fait des recherches poussées dans d'autres utilisations du cajou ainsi que dans les bonnes pratiques de transformation pour aider à l'amélioration de la qualité des noix. En 2013 elle a été nommée chef par intérim de l'unité.



Source: ICA, Produits du cajou produit par Dr. Gyedu-Akoto

Depuis sa nomination, le Dr Gyedu-Akoto a fait des efforts pour développer un lien entre la recherche et l'industrie. Elle a accompli cela par l'organisation de formations pour les transformateurs, ses collègues chercheurs, les propriétaires d'entreprise, les agents de vulgarisation agricole, les agriculteurs et les organisations non gouvernementales sur la transformation de la noix de cajou. A travers ces

formations, elle les forme sur les nouvelles découvertes que la recherche a faites pour aider à améliorer la rentabilité et la qualité de la noix de cajou et de ses produits.

Ses efforts inlassables pour maximiser les avantages de la noix de cajou l'ont amenée à produire de la confiture et du jus de pomme de cajou. Elle a également travaillé avec son équipe pour produire du vinaigre, du vin, du gin et du brandy de cajou. L'équipe a également développé une nouvelle méthode de torréfaction de noix de cajou ce qui a donné aux noix un goût unique.

"Le principal problème auquel j'ai eu à faire face en tant que chercheur et femme leader dans le secteur du cajou et au CRIG est la nature dominatrice de certains hommes. Ils pensent que le point de vue d'une femme ne devrait pas être pris au sérieux. Ils se moquent de mes idées et n'apprécient pas ce que je fais et accomplis ", dit-elle.

En dépit de cela, le Dr Esther Gyedu-Akoto se dresse fièrement et a apporté d'importantes contributions au secteur de la noix de cajou du Ghana avec de la concentration, du travail acharné et de la détermination. Pour elle, l'opposition n'est pas une raison pour abandonner mais plutôt une source de motivation pour l'encourager.



Source: iCA, Dr. Esther montrant une partie de son travail au laboratoire

Selon Dr Gyedu-Akoto, le secteur de la noix de cajou est lucratif. Cependant, même si de nombreuses femmes ont été impliquées dans la transformation de la noix de cajou au Ghana, très peu d'entre elles étaient des entrepreneurs. Elle attribue cela à un niveau d'éducation des femmes généralement faible dans les zones rurales au Ghana. Elle a expliqué qu'éduquer les femmes serait les équiper avec des compétences comme la tenue de compte et la documentation d'information.

"Une autre raison qui explique le faible nombre de femmes dans le secteur de la noix de cajou est la non-disponibilité du capital financier pour les femmes instruites qui veulent se lancer dans les affaires du cajou" a ajouté le Dr Esther Gyedu-Akoto.

Elle a suggéré que le soutien des femmes avec du capital financier et d'autres mesures incitatives comme les machines à décortiquer pourrait aider à encourager les femmes à devenir des entrepreneurs du secteur.

En tant que chef de son unité, le Dr Esther Gyedu-Akoto vise à créer un lien fort entre la recherche et l'industrie afin que les découvertes faites en laboratoire soient utilisées pour améliorer le rendement, la qualité et la rentabilité de la noix de cajou.

Le Dr Gyedu-Akoto est une mère de deux enfants et aime lire des livres de motivation et religieux. Elle aspire à posséder une entreprise de transformation alimentaire un jour.

Auteur: Julius Abagi, Stagiaire en Communication, (iCA)

Coin des orateurs:

Nom: Atta Agyepong

Poste: Consultant en apprentissage organisationnel qui aime accroître l'impact de la formation et un facilitateur « oser demander » qui aide les gens à lancer leurs rêves et leurs projets.

Nom: Cynthia Al-Da Benon

Poste: Responsable de formation

Compagnie: GIZ / initiative Cajou Africain (iCA)

Nom: André Mahoutin TANDJIEKPON

Poste: Consultant

Compagnie: GIZ / initiative Cajou Africain (iCA)



Quel est votre parcours professionnel?

Atta: J'ai obtenu une licence scientifique en Economie Agricole de KNUST l'Université de Kumasi, au Ghana et un Master scientifique en planification du développement et de la gestion à l'Université de Dortmund, en Allemagne et KNUST, Ghana. J'ai également étudié la Planification du Développement Régional et la Gestion à l'Université de Dortmund ainsi que la Gestion des Politiques et des Projets à l'ISS à Den Haag, au Pays-Bas. Je suis un intervenant Gestalt (Gestalt Institute de Cleveland) et un Praticien OISD (Institut OCIC/OD des Etats-Unis). Je faisais aussi de la gestion financière et de la budgétisation au GIMPA, à Accra et du Développement de l'Entrepreneuriat à l'Université de Manchester, au Royaume-Uni.

Cynthia: J'ai travaillé pendant 2 ans comme enquêteur et comme superviseur lors des enquêtes sur les conditions de vie des ménages (EICVM) et celle sur l'Indice Harmonisé des Prix à la Consommation (IHPC). En tant que volontaire pour le Ministère de la Jeunesse du Burkina Faso j'ai eu travaillé dans l'organisation des activités associatives et du forum national des Jeunes. Cela m'a valu une distinction honorifique de la médaille de mérite de la Jeunesse et du Sport.

André: Je suis un professionnel avec plus de 30 années d'expérience spécialisée dans les chaînes de valeur de l'Agriculture Africaine et de l'industrie du cajou. J'ai travaillé dans le secteur public, privé et à but non lucratif.

Le Programme de Formation Maîtres est bilingue - français et anglais - avec des participants de toute la chaîne de valeur de la noix de cajou. Comment vivez-vous la modération d'un tel groupe diversifié?

André: La traduction simultanée lors des cours de formation intensive est toujours un défi pour les modérateurs ainsi que pour les apprenants. Afin de former tous les apprenants, nous avons utilisé les modérateurs de langue française et anglaise. Atta, Cynthia et moi sommes très complémentaires dans nos compétences et nous avons fait beaucoup de partage de rôle pour tirer parti de la haute énergie des participants. Mon avantage est que je peux communiquer dans les deux langues.

Atta: Cela est difficile et passionnant. Difficile, parce que parfois, je ne savais pas si les messages clés ont été délivrés sans dilution. Excitant, parce que cela m'a offert une occasion unique de remettre en question chaque hypothèse que je tiens. La langue n'était pas un obstacle.

Cynthia: : C'était ma première fois de faire de la modération. J'ai vraiment apprécié l'opportunité qui m'a été offerte. Aussi avec la présence des personnes d'expérience comme Atta et André qui m'ont orientée, j'ai pu appréhender quelques techniques de modération et souhaite toujours continuer mon apprentissage. Avec la traduction simultanée chaque participant recevait la même information au même moment. Aussi j'ai remarqué au cours de la session 3 que les participants anglophones disaient quelques mots en Français comme bonjour, merci aussi les discussions entre francophones et anglophones pendant les pauses. Pour moi cela témoigne de la bonne symbiose du groupe.

Où voyez-vous une différence entre la 1ère et la 2ème édition du Programme de Formation des Maîtres?

approfondies sur les enseignements tirés ont aidé à lancer la deuxième édition plus en douceur. Le Programme de formation des Maîtres s'est nettement amélioré par rapport à la première édition à la seconde

Atta: La 2e édition était un groupe exigeant. Ils avaient faim de savoir et ont exigé certains contenus. Nous avons dû adapter le programme pour satisfaire leurs demandes d'apprentissage. Le programme aurait pu être encore mieux avec une plus grande participation des femmes.

Cynthia: Pour moi avec les leçons apprises de la première édition nous avons pu corriger les imperfections et nous étions mieux préparés psychologiquement, physiquement et matériellement pour une seconde édition.

Quelle a été votre point fort personnel de la 1ère ou de la 2ème édition?

Cynthia: Le voyage de terrain à la station de recherche agricole de Wenchi, au cours de la deuxième session de la deuxième édition.

André: Le grand intérêt et la motivation des participants à chaque session. Quelque chose change chez les participants après avoir terminé la formation. Ils font et regardent les choses différemment. Pour de nombreux participants, la participation à ce programme change leur comportement personnel et leur vie professionnelle. C'était très intéressant d'observer ce changement. C'est une image que je porte avec moi après chaque session.

Atta: Le changement de questions de contenu et de discussions à la formation sur la conscience de soi et la croyance.

Quels sont les facteurs de réussite du Programme de Formation des Maîtres?

André: Nous avons développé un concept complet avec des objectifs précis. Dans le processus de sélection, nous avons choisi des participants et institutions qui sont véritablement intéressés dans la promotion du secteur de la noix de cajou. Le succès du programme repose sur la flexibilité et en tenant compte des intérêts et des demandes des participants ainsi qu'en tirant parti de leur expertise de la noix de cajou. Le programme combine la théorie avec un grand accent sur l'apprentissage pratique et expérientiel. Un autre facteur de succès du programme est la complémentarité professionnelle et l'engagement de l'équipe de ressources.

Dans le programme de Formation des Maîtres, vous appliquez les principes de Développement d'Organisation / l'approche Gestalt. Pourriez-vous s'il vous plaît expliquer cela?

Atta: L'approche GESTALT regarde le tableau d'ensemble sans perdre de vue les morceaux et comment explorer les pièces sans perdre sur l'ensemble.

Comment décririez-vous le développement du programme PFM au cours des 2 dernières années?

Cynthia: Quand j'ai rencontré Ardiata lors de la tournée de la vidéo de promotion du PFM (MTP) c'est à ce moment que j'ai réalisé et mesuré l'impact de ce programme dans la vie professionnelle et personnelle des gens formés.

André: En quelques mots: La bougie qui a été allumée dans la maison d'un agriculteur de noix de cajou fournit une lumière pour toute la communauté.

Atta: Transformateur et susceptible d'avoir un impact énorme sur le secteur de la noix de cajou.

Vous êtes impliqué dans presque tous les processus: la sélection des participants, les réservations d'hôtel et de modération. Quel est votre plus grand apprentissage de l'organisation de ce programme de formation Maître?

Cynthia: Avec l'organisation du MTP j'ai appris le travail en équipe. Je le matérialise comme une chaîne de vélo si une partie se coupe le vélo reste immobilisé.

En regardant dans l'avenir, est-ce que l'ICA /ACA organisera d'autres Programmes de Formation des Maîtres sur la noix de cajou?

Rita: Je suis profondément reconnaissante pour les nombreux messages élogieux des participants, de leurs organisations et de l'équipe des ressources plus élargie sur le caractère unique du Programme de Formation des Maîtres. J'ai aussi sûrement assisté à un changement des participants de la 1ère à la 2ème édition. Leurs attentes étaient élevées, ainsi que leur empressement pour gagner plus de connaissances et leurs capacités d'apprentissage.

Compte tenu des résultats et de la demande croissante, nous prévoyons au moins un Programme de Formation lors de la Phase 3 d'iCA. Selon le financement à venir, nous allons soit continuer à se concentrer sur Afrique de l'Ouest ou même lancer un programme en Afrique de l'Est et à l'extérieur de l'Afrique. L'appel à candidatures commence en Janvier 2016. S'il vous plaît visitez notre site Web pour les modalités d'application.

Mon souhait personnel est d'avoir plus de femmes se porter candidate - peut-être 40%?

Interviewé par: Ann-Christin Berger, Directrice des communications (iCA)

Coin des orateurs:

Nom: Isaac Musa Bangura

Poste: Satellite Coordinator, Cashew Component

Institution: Ministry of Agriculture, Forestry & Food Security (MAFFS), Sierra Leone



Cela fait combien d'années que vous travaillez dans le secteur de la noix de cajou?

Je travaille dans le secteur de la noix de cajou depuis 3 ans.

Quelles sont vos responsabilités dans votre fonction actuelle?

En tant que coordonnateur satellite du projet pour le développement de l'agriculture (A4D), au ministère, mon rôle principal est de planifier, d'organiser et de coordonner la mise en œuvre des activités du projet de noix de cajou dans la région du Nord, y compris la surveillance de la mise en œuvre des contrats de subvention. Je veille également à ce que des partenariats pertinents soient développés et maintenus pour soutenir la mise en œuvre du projet.

Où voyez-vous des insuffisances le long de la chaîne de valeur en Sierra Leone par rapport à d'autres pays?

En général, il y a peu de connaissances et une capacité insuffisante dans le secteur. Beaucoup de producteurs ont des connaissances insuffisantes sur les bonnes pratiques agricoles. Ils ne savent pas comment et quand les appliquer. Les agriculteurs ont également peu accès à du matériel végétal amélioré afin de planter des arbres plus productifs. En outre, le secteur de la noix de cajou en Sierra Leone n'est pas bien organisé. Les producteurs trouvent qu'il est difficile d'accéder à des acheteurs pour leurs noix de cajou brutes. La transformation est aussi un défi. La plupart de la transformation est effectuée avec du matériel brut. Une autre lacune majeure et la plus importante est l'absence de politique nationale pour le secteur de la noix de cajou. Des politiques fournissant une orientation, des lignes directrices pour les actions stratégiques et des buts et objectifs clairement définis, ainsi que des stratégies visant à soutenir le développement du secteur de la noix de cajou sont absents. Développer la production de noix de cajou en l'absence de lignes directrices de la politique nationale élaborée est un desideratum coûteux.

Comment prévoyez-vous faire face à ces lacunes?

Mes collègues et moi avons déjà commencé après la deuxième session au Ghana. Quand nous sommes rentrés chez nous, nous avons organisé une formation sur le greffage de l'anacardier. Jusqu'à présent, en Sierra Leone, le greffage de l'anacardier n'a guère été couronné de succès. En appliquant les techniques, que nous avons apprises des experts au Ghana, nous avons greffé 45 plants de cajou à partir desquels 30 jeunes plants ont survécu. Cela a beaucoup plus réussi que toute autre formation connue jamais réalisée sur les sols de la Sierra Leone.



Participer au Programme de Formation des Maîtres Formateurs m'a encouragé à parler à mon patron de la conduite d'une enquête de rendement. On l'a fait! On a maintenant les premières données de rendements quantifiés sur la noix de cajou en Sierra Leone. J'ai été également en mesure de lancer une relocalisation de l'entrepôt des noix de cajou brutes. L'emplacement de l'entrepôt était déjà fixé, mais je les ai convaincus de déménager à un endroit plus approprié avec les connaissances acquises lors du Programme de Formation des Maîtres Formateurs.

Il y a plus à faire, en particulier par des personnes au pouvoir. Si j'occupais une position influente, je développerai d'abord une politique nationale du secteur et formerai des experts dans la production, la transformation, le contrôle de la qualité et la commercialisation. Le secteur serait également bien organisé et coordonné. J'encouragerai une meilleure façon de planter aussi largement que possible. Enfin, je mettrai en place un terrain de matériel génétique et une banque de greffons comme celle que nous avons visitée à Wenchi, au Ghana, avec une collection de toutes les variétés améliorées des principaux pays de production de noix de cajou.

Quels sont les autres domaines qui nécessitent la participation de l'ICA dans la lutte contre ces défis?

Comme je l'ai déjà dit, en Sierra Leone, de nombreux agriculteurs ne tiennent pas leurs fermes correctement. Ils ne connaissent pas les bonnes pratiques agricoles recommandées. Les agriculteurs et les autres intervenants doivent être formés sur l'élagage, la substitution de la canopée, l'assainissement, le développement d'une pépinière et même la transplantation. L'ICA peut soutenir en fournissant aux agriculteurs des variétés améliorées, en organisant le secteur et par la création de liens avec le marché et la promotion de la transformation de la noix de cajou.

Comment avez-vous perçu l'échange d'expériences et de connaissances avec les différents participants de 9 pays?

Un seul pays n'a pas tout! Ils ont leurs propres défis. Cependant, c'était une bonne occasion d'apprendre davantage sur ce qui se passe dans d'autres pays. Je me suis appuyé sur les expériences et les connaissances des autres participants quand je ne comprenais pas quelque chose concernant les présentations.

Maintenant que vous avez presque terminé trois sessions, comment décririez-vous votre expérience de participation au PMF?

La formation a amélioré ma connaissance. Avant, je ne connaissais pas très bien le secteur. Je dirais que mes connaissances sur la noix de cajou étaient de 10% et maintenant je peux dire qu'elles sont de 80%. Maintenant, les gens se réfèrent à moi pour de l'information. Mon patron me consulte ou se réfère à moi pour tout ce qui est de la noix de cajou.

Pouvez-vous décrire si et comment le Programme de Formation des Maîtres Formateurs vous a formé professionnellement?

Le 9 Décembre, la Commission de la CEDEAO se réunit à Abidjan. Parmi une longue liste de personnes qui auraient pu être éventuellement désignées comme ceux qui possèdent de grandes exploitations de noix de cajou, de l'équipement de transformation et qui sont présents dans le secteur depuis longtemps. En raison de ma participation au Programme de Formation des Maîtres Formateurs, c'est moi qui assisterai à cet événement. Je tiendrai une présentation sur la politique et la transformation de la noix de cajou.

La présentation sur le Ratio d'outturn des amandes (KOR) a eu un grand impact. Il y a un acheteur en Sierra Leone, qui sélectionne les noix de cajou brutes en utilisant la méthode de l'eau. Les noix de cajou brutes qui flottent dans l'eau sont rejetées. De retour au pays, j'ai formé les agriculteurs sur la méthode du KOR et fait prendre conscience que la méthode de l'eau est plutôt utilisée dans la sélection des semences pour les semis.

Où vous voyez-vous dans un an à partir de maintenant, après ce programme?

Si je continuais à travailler pour le ministère, je tiendrai à offrir de la formation sur les bonnes pratiques agricoles, la valeur ajoutée, la création de liens avec le marché et l'établissement des parcelles de matériel génétique. Personnellement, je voudrais m'investir dans le développement d'une banque de greffons et développer des variétés à haut rendement et

vendre des semences améliorées. Dans les deux prochaines années, je voudrais devenir un transformateur local (comme free cajou) à Cotonou.

Avez-vous un message pour les organisateurs du Programme de Formation des Maîtres Formateurs?

Merci beaucoup pour vos engagements et efforts! Vous avez fait beaucoup, surtout pour les gens de la Sierra Leone et pour l'Afrique.

Interviewé par: Alexandra Antwi, Consultante (iCA)

Coin des orateurs:

Nom: Alika Gnata Awourssime

Poste: Senior Agriculture Technician

Compagnie: Institut de Conseil et d'Appui Technique (ICAT), Togo



Cela fait combien d'années que vous travaillez dans le secteur de la noix de cajou?

Je travaille dans le secteur de la noix de cajou en tant que technicien agricole principal depuis environ 6 à 7 ans maintenant. Je suis responsable de l'organisation des agriculteurs au sein d'une association nommée ICT.

Vous avez presque terminé le programme de Formation des Maîtres. Quelles sont les compétences et les connaissances supplémentaires que vous avez acquises?

J'ai acquis beaucoup de connaissances sur différents sujets en particulier sur la création de plantations; la technique de greffage et l'utilisation du matériel végétal amélioré m'ont vraiment impressionnée.

Comment allez-vous intégrer vos connaissances acquises à partir du Programme de Formation des Maîtres dans votre travail actuel?

En tant que formateur, mon travail me donne un canal pour transmettre les informations et connaissances que j'ai acquis pendant la formation.

Pouvez-vous décrire si et comment le programme de Formation des Maîtres vous a formé?

Le MTP m'a changé. Honnêtement! Mon travail est constitué de l'organisation des agriculteurs et dans mon pays, il a été difficile d'organiser les gens, maintenant j'ai des arguments pour les convaincre. Je vois aussi le secteur de la noix de cajou différemment maintenant; le secteur offre une opportunité et nous pouvons gagner à tous les niveaux.

Quelle a été votre point fort personnel dans cette formation?

Il y a eu d'innombrables points forts tout au long des trois sessions! A Bobo, la présentation sur les compétences des formateurs était un moment fort personnel pour moi. Je me suis réexaminée, la perception que j'avais de moi-même en tant que formateur. A Sunyani, le sujet sur la recherche a été impressionnant. Surtout la manière dont le gouvernement ghanéen est impliqué et comment il est proche des producteurs. Ce n'est pas comme ça au Togo. Au Ghana, la vision est de faire bouger les choses ... Enfin à Cotonou, il y avait des expériences encore plus impressionnantes. Un point culminant personnel pour moi était la femme à l'usine de torréfaction qui utilise des méthodes de base.

Quels commentaires obtenez-vous de votre famille, vos amis et / ou collègues depuis vous avez terminé le programme de Formation des Maîtres?

Initialement, il y avait un sentiment de jalousie. Avec la connaissance que j'ai acquise je peux convaincre les gens à penser

différemment. Ceci est un atout qui profitera à tous.

Quel est l'impact de ce programme sur votre vie professionnelle et personnelle?

Lors de la visite à l'usine de torréfaction, je me suis dit que je pouvais le faire aussi. Les coûts sont élevés, mais dès que j'ai vu cette femme je savais que je suis capable de faire de même. J'ai beaucoup de capacités et si elle peut le faire avec peu de ressources, moi aussi je peux le faire.

À qui recommanderiez-vous de participer au programme de Formation des Maîtres?

Je recommande le Programme de Formation des Maîtres à tous ceux impliqués dans le secteur, en travaillant le long de la chaîne de valeur de la noix de cajou pour expérimenter la réalité du secteur en détail.

Où vous voyez-vous dans un an à partir de maintenant, après ce programme?

Mon objectif pour l'année à venir est de montrer aux autorités togolaises ce que j'ai vécu et appris pendant les trois sessions. Je tente de former ceux qui sont impliqués dans le secteur de la noix de cajou et de les sensibiliser. Le but que je me suis fixé est de devenir un transformateur de noix de cajou.

Interviewé par: Alida Toe, Stagiaire (iCA)

Coin des orateurs:

Nom: Achade Eggoh Christelle Ogougnimika

Poste: Technicienne spécialisée dans la production agricole

Compagnie: Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la pêche (MAEP), Bénin



Cela fait combien d'années que vous travaillez dans le secteur de la noix de cajou?

Cela fait plus de 3 ans que j'ai commencé à travailler dans le secteur de la noix de cajou.

Quelles sont vos responsabilités dans votre emploi actuel ?

En général, je travaille comme un agent de vulgarisation au niveau municipal dans la municipalité de Zakpota. Comme technicienne spécialisée dans la production agricole, je suis responsable de la promotion de la production agricole. Travaillant au niveau municipal, il y a des conseillers villageois agricoles qui travaillent sous moi. Entre-temps, j'ai travaillé à Dassa (2 départements ensemble) avec les producteurs de la noix de cajou. J'organise des sessions de formation et informe les autres sur les questions de production. Je travaille aussi sur un projet concernant la productivité agricole en Afrique de l'Ouest, que je soutiens en développant une plateforme multi-parties des parties prenantes.

Dans quels domaines comptez-vous soutenir les acteurs de cajou dans votre pays d'origine?

Je tiens à soutenir les agriculteurs dans le domaine de la production, des bonnes pratiques agricoles, la récolte et les techniques après récolte ainsi que le gouvernement dans l'organisation des acteurs du secteur du cajou, en particulier dans les zones rurales.

Vous avez presque terminé le programme de Formation des Maîtres. Quels sont les compétences et les connaissances que vous avez acquises et allez-vous les intégrer dans votre travail actuel?

Avant, j'étais plus axée sur la production, mais le programme m'a donné la possibilité d'obtenir une vue globale de la chaîne de valeur. Maintenant, je comprends la question d'une meilleure commercialisation des noix de cajou; comment les prix sont fixés, etc. Avec cette connaissance, je peux mieux soutenir les producteurs non seulement dans la production mais aussi dans



la commercialisation des noix brutes de cajou. Cela inclut la façon dont ils peuvent obtenir de meilleurs prix et la façon d'interagir avec d'autres acteurs de la chaîne de valeur de la noix de cajou pour obtenir par exemple du financement plus facilement. Au niveau départemental, si je me déplace à un niveau supérieur, je vais être mieux équipée pour soutenir le secteur.

Quels commentaires obtenez-vous de votre famille, vos amis et / ou collègues depuis que vous avez terminé le programme de Formation des Maîtres?

Je leur parle beaucoup du sujet de la noix de cajou et je tente de convaincre ma famille à aller dans la production de noix de cajou. Je suis moi-même intéressée à avoir une plantation de noix de cajou.

Interviewé par: Alida Toe, Stagiaire (iCA)

Coin des orateurs:

Nom: Jace Rabe

Poste: Directeur Général

Compagnie: Tolaro Global, Bénin



Le titre du projet du Fonds de Contrepartie est " L'Initiative Orientée vers le Marché du Cajou au Bénin (BEMOCI) ". Quelle est votre vision pour cette initiative?

Notre vision pour cette initiative est de renforcer le travail que nous faisons depuis des années par lequel nous avons entrepris de créer une industrie de transformation de noix de cajou solide en établissant une base de producteurs de noix de cajou. Cette initiative est à multiples facettes. Nous aidons à augmenter le rendement de l'agriculteur, qui impacte directement son revenu, et en augmentant la qualité des noix de cajou, KOR qui influe directement sur la rentabilité des installations dans le pays de transformation primaire. Plus important encore, nous nous concentrons sur l'éducation des agriculteurs béninois sur les perspectives de la connaissance du marché. Les agriculteurs apprennent à calculer le KOR pour être dans une meilleure position pour tirer parti de leur stock de noix de cajou brutes lorsque les acheteurs étrangers viennent frapper à leurs portes. Ils apprennent également à comment accéder à l'information du marché régional et mondial sur le prix de la noix de cajou qui à la fin aide à stabiliser le marché et à entraîner la croissance durable.

Qui sont les partenaires du Fonds de Contrepartie avec lesquels vous travaillez et quels sont leurs rôles et responsabilités?

Nous travaillons actuellement avec Self Help Africa et Intersnack. Self Help Africa aide à l'éducation des agriculteurs. Nous avons des débouchés par Intersnack.

Quelles sont les activités dont vous faites la promotion concernant l'agriculture?

Simple c'est mieux. Les techniques agronomiques complexes ne fonctionnent pas tout simplement encore en Afrique. Même si l'Afrique, l'Afrique de l'Ouest et le Bénin ont un énorme potentiel dans le secteur de la noix de cajou, nous sommes encore dans les phases initiales de viabilité à long terme. Si nous commençons l'enseignement des techniques agronomiques complexes, tandis que les agriculteurs ne comprennent pas les techniques de base de l'agriculture, nous ne travaillons que pour maintenir le projet en vie, au lieu de la mise en œuvre des projets durables pour un secteur en plein essor de noix de cajou au Bénin. En tant que tel, nous enseignons des méthodes simples agricoles qui peuvent avoir des impacts énormes. Nous nous concentrons sur le greffage, l'entretien du sol du verger (désherbage et de garder les sous



contrôle), un espacement adéquat et l'utilisation d'engrais naturels comme le compost organique. L'arbre sauvage typique de la variété des cultures en Afrique occidentale devrait fournir au moins 5 kg par arbre. Quand nous avons commencé nos projets d'agriculteurs il y a près de 3 ans, l'agriculteur moyen dans notre projet avait des rendements de 1,5 - 2 kg par arbre. Enseigner des techniques agricoles simples pour amener nos agriculteurs à 5 kg par arbre au minimum triplerait leurs rendements de cajou. Nous avons établi des pépinières qui produisent ces variétés à haut rendement. Cependant, nous n'utilisons pas ces variétés à haut rendement tant que les agriculteurs ne maîtrisent pas les pratiques agricoles fondamentales de base qui viennent avec l'utilisation des arbres à haut rendement. L'idée fausse commune est que ces arbres à haut rendement sont en quelque sorte magique et qu'ils vont produire des volumes élevés indépendamment de la façon dont ils sont traités. Planter des arbres à rendement élevé, des arbres de haute performance avec de mauvaises pratiques agricoles, se traduira par les mêmes rendements faibles que nous voyons à partir des variétés sauvages. Se focaliser sur le développement des bases solides et la compréhension de la façon de cultiver et d'entretenir les arbres de noix de cajou, se traduira par des rendements élevés.

Quelles sont vos réalisations à ce jour?

En moyenne, l'agriculteur le moins performant (un agriculteur qui ne met pas en œuvre toutes les bonnes pratiques agricoles recommandées) a doublé généralement ses rendements au cours des 20 derniers mois. Nos meilleurs agriculteurs voient de 4-7 fois plus de rendement d'il y a 20 mois. Nous n'enseignons rien de spécial. En fait, nous enseignons l'ennuyeux. Je tiens à citer Henry Ford. Dans son livre, il affirme qu'une usine réussie et efficace est ennuyeuse. Ennuyeux voulant dire prévisible: Sans surprises. Nous appliquons le même principe à nos agriculteurs et leurs vergers. Les meilleurs vergers seront "ennuyeux". Cela signifie que les agriculteurs prédiront leur récolte en suivant les mêmes procédures et les pratiques de chaque saison pour produire une bonne récolte.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontés?

Le manque de financement pour la noix de cajou. Voilà le plus grand défi et obstacle à une véritable durabilité et viabilité à long pour atteindre le succès.

Quelles sont vos principales leçons apprises?

Simple c'est mieux - être simple et honnête avec les agriculteurs. Nous leur disons que nous ne sommes pas un projet; nous ne sommes pas une organisation à but non lucratif. En tant qu'entreprise nous devons rester rentables si on veut maintenir nos activités. Nous voulons aider les agriculteurs à accroître leurs rendements et améliorer la qualité parce que nous espérons bénéficier d'un marché fort, plus sûr, plus stable. Lorsque tous les deux, nous faisons notre part, nous y gagnons tous les deux. Les agriculteurs ont une augmentation des rendements qui influent directement sur leur revenu, nous, les transformateurs avons accès à une noix de meilleure qualité. Ils apprécient l'ouverture d'esprit, ce qui crée un solide climat de confiance, de sorte que les deux parties sont alignées et comprennent les besoins et les désirs de l'autre.

Que souhaitez-vous faire différemment à l'avenir?

L'aide devrait être accordée aux usines, sous la forme d'accès au financement pour les noix brutes. Voilà le plus grand défi absolu.

Quelle est votre vision pour les 10 prochaines années pour le secteur de la noix de cajou au Bénin?

Ma vision du secteur de la noix de cajou au Bénin est de tripler la récolte de noix de cajou à 300.000 MT et de transformer 100 000 tonnes dans le pays.

Comment ressentez-vous le travail dans un partenariat public-privé (PPP) pour le développement du secteur de la noix de cajou?

J'apprécie. Cela rend tout le monde honnête et combatif pour prendre les meilleures décisions afin de faire grandir une

industrie. Lorsque des perspectives différentes se réunissent pour un objectif commun, des résultats impressionnants peuvent être atteints.



Interviewé par: Sylvia Pobee, Assistante de communication (iCA)



Source: iCA, Les amandes de cajou étant retirés de coque



Source: iCA, Les amandes de cajou emballés

Avec la noix de cajou, je peux vivre une bonne vie, même à mon vieil âge!"

M. SANNI Boukari a 70 ans, mais il est toujours très énergique. Il accomplit son travail quotidien aussi activement que quelqu'un qui a la moitié de son âge. Après tout, M. SANNI gagne sa vie avec sa ferme de 3,5 ha de cajou pour s'occuper des 11 membres de sa famille. Il a également 2 épouses.



M. SANNI détache une noix de la pomme en utilisant un fil.

M. SANNI Boukari est l'un des quelque 1 420 agriculteurs de cajou bénéficiant du projet du Fonds de Contrepartie d'Ica dans le cadre du projet Initiative Orienté vers le Marché du cajou au Bénin (BEMOCI en anglais). Le programme est mis en œuvre par Self Help Africa et DEDRAS, financé grâce à un partenariat du Fonds de Contrepartie entre Tolaro Global et INTERSNACK. Les bénéficiaires du projet viennent des zones du Daringa, Tourou, Komigouéa et Banhoukpo au Bénin. Le programme vise à résoudre le problème de la faible productivité et les revenus des agriculteurs pauvres en donnant aux bénéficiaires des formations sur la prévention des feux de brousse, les mauvaises herbes et les techniques de contrôle des ravageurs, le bon espacement des exploitations de noix de cajou et d'autres bonnes pratiques agricoles (BPA). Pour assurer la durabilité, 62 producteurs sont formés comme agriculteurs leaders. Ces agriculteurs à leur tour forment d'autres agriculteurs dans leur localité, assurant ainsi une circulation



d'informations et de connaissances.

Avant cette intervention, Boukari et ses collègues producteurs ont lutté contre la faible productivité de leurs vergers, les feux de brousse, les mauvaises herbes et les infestations de ravageurs. Après avoir reçu les formations et les avoir mis en œuvre, les producteurs ont commencé à voir un changement positif. M. SANNI Boukari l'explique mieux: «Avec le projet BEMOCI, j'ai reçu beaucoup de formations sur le greffage, la maintenance et la gestion de verger, la fabrication de sacs de compost de jute pour stocker les noix de cajou, etc. Les avantages économiques de ce projet sont énormes. Ma production a beaucoup augmenté! "Cette année, M. SANNI Boukari a récolté environ 2250 kg de sa ferme de cajou de 3,5 ha (643 / ha) et il a vendu environ 1350 kg. Ses deux épouses ont reçu 4 sacs de noix brutes chacun estimé à environ 720 kg pour avoir travaillé à la ferme. Il a également donné environ 180 kg aux ouvriers agricoles.

"Cette année, j'ai eu une très bonne récolte par rapport aux années précédentes. Avant l'intervention du projet, je récoltais environ 1500 kg. L'année dernière, je me suis retrouvé avec près de 2000 kg et après la vente de noix j'ai acheté un bœuf. "

Avec les recettes de la récolte de cette année, il a été en mesure de faire une bonne canalisation sur son terrain, contribuer à la construction de la maison de son beau-fils et embaucher des ouvriers agricoles pour ses 0,50 ha de champs de manioc.

"J'ai organisé aussi plusieurs cérémonies (mariage, funérailles, baptêmes), manger de la viande à la maison régulièrement et répondre aux besoins de la famille pour assurer leur bonheur et être respecté dans la société. Mes épouses ont assez de bois pour la cuisson et la vente pour satisfaire leurs propres petits besoins ", ajoute-t-il.

M. SANNI Boukari est très reconnaissant pour le projet BEMOCI et tous les partenaires qui ont rendu possible le fait d'acquérir les connaissances qu'il a maintenant. Lui et d'autres producteurs de cajou sont les bénéficiaires de la réussite des partenariats du Fonds de contrepartie. «Aujourd'hui, grâce à ce projet, j'ai réalisé qu'avec la noix de cajou, je peux vivre une bonne vie malgré mon vieil âge. Que Dieu bénisse le projet BEMOCI et tous les partenaires ".

Auteur: Alain Kouma Kobena Adingra, Assistant de fonds de contrepartie (iCA)

Coin des orateurs:

Nom: Mark van Sleeuwen

Poste: Director General

Company: Afokantan



Afokantan est la première usine de transformation à moyenne échelle au Bénin. Racontez-nous votre motivation pour la mise en place de cette unité.

Notre actionnaire principal Gerard Klijn - Directeur du Trade & Development Group - est tombé amoureux du Bénin dans les années 90. Tout en étant un négociant, il a commencé à former des groupes d'agriculteurs pour acheter des noix de cajou brutes pour l'exportation. Il était en mesure d'obtenir de bien meilleurs prix et a redirigé une partie de ses bénéfices vers les agriculteurs. A cette époque, il a vendu des noix brutes aux acheteurs qui, autrement, n'auraient pas acheté une seule noix de ces agriculteurs. Bien qu'en 1999 les contrats d'exportation n'étaient pas pris en compte lorsque le marché mondial s'est effondré, l'entreprise s'est retrouvée dans une situation désespérée. Après avoir visité une usine de transformation de noix de cajou à Nampula, au Mozambique en 2002, il a repris confiance dans le secteur et a changé son idée commerciale de noix de cajou et a décidé de commencer la transformation de la noix de cajou au Bénin. Il a ensuite changé son parcours professionnel de commerçant pour devenir entrepreneur. A cette époque, acheter des noix brutes sans avoir sa propre unité de transformation posait un risque beaucoup plus grand. En outre, ajouter de la valeur dans le



pays d'origine des matières premières et la création d'emplois pour améliorer les moyens de subsistance de la communauté locale - suivant la devise de l'entreprise "le développement par le biais d'incitation économique" –était parfaitement logique . Pas seulement pour son entreprise, mais pour tous les acteurs de la chaîne de valeur.

Après avoir fonctionné pendant plusieurs années l'usine a fermé pendant quelques mois. Quelles étaient les raisons de la fermeture de l'usine?

Nous avons fermé l'usine parce que nous avons rencontré de nombreux problèmes différents simultanément, créant une spirale négative qui ne pouvait être inversée en quelques semaines. Les principaux facteurs étaient la faible disponibilité de la main-d'œuvre, principalement pour le processus de décorticage difficile, ainsi que diverses questions de gestion et des difficultés dans l'approvisionnement de noix brutes, en temps opportun.

Comment avez-vous réussi à rouvrir l'usine?

Bien que nous ayons repris les opérations il y a moins d'un an, je peux dire que quatre facteurs clés ont contribué à notre réussite actuelle.

Tout d'abord, nous sommes demeurés actifs au Bénin en tant qu'acheteur de noix brutes pendant le temps où l'usine a été fermée. De cette façon, nous avons continué à soutenir les agriculteurs et groupes d'agriculteurs, avec qui nous avons travaillé au cours des dernières années, et avec qui nous avons construit un réseau d'approvisionnement solide dans tout le Bénin. Lorsque nous étions en train de rouvrir l'usine, cela a fourni un réseau stable pour suffisamment de noix brutes à transformer pour toute l'année.

Deuxièmement, de «l'argent frais» a été introduit dans la société en invitant un investisseur d'impact pour acquérir une part dans la société. Sécuriser assez de fonds de roulement suffisant pour acheter des noix brutes était essentiel à la réouverture réussie d'AFOKANTAN.

Le troisième facteur est notre philosophie de production révisée. À l'origine, AFOKANTAN a été construite comme une usine de transformation essentiellement manuelle, avec une mécanisation limitée et donc nécessitait une importante main-d'œuvre. Les développements récents au Vietnam et en Inde ont montré que la mécanisation dans la transformation de la noix de cajou est l'avenir, et la société a investi dans des machines pour améliorer la transformation des noix brutes. Au lieu de réduire la main-d'œuvre, les nouvelles technologies nous ont permis d'augmenter les volumes de production, tout en gardant le personnel existant.

Finalement, nos succès dépendent et sont le résultat des efforts déployés par la force de travail toute entière, ce qui signifie aussi toutes les 300 personnes travaillant pour AFOKANTAN, ainsi que les agriculteurs et groupes d'agriculteurs liés à AFOKANTAN. Chaque jour, nous travaillons pour la construction d'une organisation qui permet à nos employés de gagner un salaire décent et de se développer professionnellement. Trouver du personnel professionnel et abordable pour les postes clés n'est pas toujours une tâche facile, mais nous avons réussi à former une bonne équipe. En regardant la croissance actuellement projeté, AFOKANTAN cherchera à ajouter de nouvelles personnes à l'équipe régulièrement!

Dans le cadre du Fonds de contrepartie du cajou vous travaillez avec Intersnack, Trade Development International, et FairMatch Support. Quels sont leurs rôles respectifs dans la mise en œuvre du projet?

Intersnack est un torréfacteur majeur en Europe et l'un des principaux producteurs de collations au monde. Dans ce projet, il joue de multiples rôles. Tout d'abord, Intersnack est le client ultime pour un volume décent de nos amandes. Deuxièmement, il nous forme et nous inspire en termes d'amélioration de la qualité, de la sécurité alimentaire et des programmes de traçabilité. Intersnack agit comme un modèle en nous montrant les normes qui sont appliquées dans les industries européennes de transformation des aliments.

TDI est une société-sœur dans notre groupe, impliquée dans la commercialisation internationale de nos noix de cajou à l'échelle internationale. TDI est le lien pratique d'affaires entre AFOKANTAN et Intersnack. Fournir la garantie d'achat pour tous les grades, permettant des conteneurs mixtes, et même de servir les grands acheteurs disposant de conteneurs fait de TDI une partie cruciale d'AFOKANTAN.



Outre leur rôle d'affaires, l'équipe de TDI a beaucoup de connaissances sur la transformation et l'approvisionnement de la noix de cajou, car ils ont parcouru les pays africains producteurs de noix de cajou pendant les 20 dernières années ou plus. L'échange d'informations avec l'équipe de TDI et d'autres entreprises de transformation dans notre groupe permet à AFOKANTAN d'améliorer sa courbe d'apprentissage et être rentable beaucoup plus tôt.

FairMatch Support a été impliqué avec AFOKANTAN depuis de nombreuses années, et leur travail a fortement nourri notre succès actuel. Ils jouent deux rôles majeurs. Sur le plan international, ils ont un rôle consultatif. Localement, FairMatch Support aide à identifier de nouveaux groupes d'agriculteurs, forme les agriculteurs, les agriculteurs leaders et les groupes d'agriculteurs pour agir ensemble comme une entité économique, et fournit un appui pour relier AFOKANTAN aux groupes d'agriculteurs.

Le titre du projet du Fonds de Contrepartie est des liens durables de la chaîne d'approvisionnement entre des organisations d'agriculteurs (FBO) au Bénin et les marchés européens. Comment avez-vous développé et renforcé les liens commerciaux avec les producteurs de noix de cajou au Bénin?

C'est un long processus et il n'y a pas de recette standard pour cela. En de nombreuses occasions, tout au long du projet, nous avons connu des liens d'affaires infructueuses avec les groupes d'agriculteurs. La base de notre succès actuel réside dans la confiance que nous plaçons en nous et les groupes d'agriculteurs - une tarification équitable et concurrentielle, la clarté et le respect des accords.

Un autre élément essentiel est le rôle des prestataires de services. Ils ont un autre type d'influence et d'acceptation au niveau de l'agriculteur. Nous utilisons des prestataires de services indépendants comme agents de confiance entre nous et les agriculteurs. Ils peuvent combler les lacunes imprévues; ils peuvent pousser un projet sans être financièrement touchés, et donc assurer le succès plus rapide pour tous.

Comment avez-vous développé et renforcé votre relation avec Intersnack?

La relation avec Intersnack est très ancienne. Elle remonte à la fin des années 90. Nous avons créé de bonnes relations d'affaires en nous rendant visite l'un à l'autre. Intersnack a visité l'usine d'AFOKANTAN à Tchaourou plusieurs fois et ils nous ont invités ainsi que TDI à visiter l'usine d'Intersnack à Doetinchem. Ces visites d'échange ont créé une compréhension commune de notre travail et vraiment renforcé notre relation.

Des objectifs communs dans le développement de la meilleure industrie de transformation à la source des matières premières et des efforts conjoints pour réduire la pauvreté de manière durable ont aidé à faire une rapide et facile prise de décision positive. Nous avons également pris le temps d'évaluer nos progrès régulièrement et demandé à Intersnack de nous aider à l'amélioration des normes de sécurité alimentaire. L'objectif commun est payant.

Quelles sont les réalisations à travers le Fonds de contrepartie jusqu'à à ce jour, depuis la réouverture de ABC / AGB?

Bénin (AGB) pour mettre un accent encore plus fort sur l'approvisionnement, le développement de groupes d'agriculteurs et l'amélioration de la qualité sur le terrain.

A travers le projet du Fonds de Contrepartie, le volume d'achats de noix brutes a doublé. Nous nous approvisionnons actuellement à 47% de noix brutes directement auprès de groupes d'agriculteurs. Grâce au Fonds de contrepartie, AGB a expérimenté les micro-crédits pour les groupes d'agriculteurs, qui se sont révélés être un succès. Dans notre expérience, les agriculteurs avec de l'argent au début prennent encore mieux soin de leur récolte et donc augmentent leurs volumes.

Quels genres de formations avez-vous données aux agriculteurs et combien d'agriculteurs / coopératives agricoles Avez-vous atteint?

Nous avons fourni divers types de formation, la plupart du temps sur la maintenance des champs, avant la récolte et la manutention post-récolte des noix brutes, mais aussi sur la création d'un groupe d'agriculteurs. Le dernier est fortement axé sur le soutien aux agriculteurs pour agir comme un groupe et de renforcer leur position de négociation envers les

acheteurs.

Quel est l'impact sur la qualité, les rendements et les revenus des agriculteurs?

En général, on constate une augmentation constante de la qualité et de conscience de la qualité, que AGB et ABC stimulent avec des systèmes de bonus de qualité. La plupart des agriculteurs, dans la deuxième année de leur formation, commencent déjà à voir des avantages évidents: meilleur KOR, légèrement un meilleur compte de noix, et sûrement plus de volume provenant des mêmes arbres. Tout cela a bien sûr un impact positif sur leurs revenus. En outre, des ventes en groupe signifient un volume plus élevé, un coût de ramassage inférieur, et donc un meilleur prix payé aux agriculteurs.

Que faites-vous en ce qui concerne la traçabilité et le respect des mesures de sécurité alimentaire?

Nous sommes en pleine vitesse pour créer des interfaces entre notre système actuel et le « système de traçabilité 3S de la chaîne d'approvisionnement », lancé par l'Initiative durable des noix. Nous croyons que la traçabilité peut être un point de vente singulier de la noix de cajou africaine, par conséquent, nous avons adopté cette initiative dès le moment de la réouverture de l'usine.

Concernant la sécurité alimentaire, nous travaillons sur notre certification du cachet ACA, qui pour ABC est le point d'entrée de la sécurité alimentaire. Nous nous attendons à obtenir la certification en début d'année prochaine. A partir de là, ABC travaillera à avoir des certifications plus strictes, en nous efforçant de devenir le meilleur transformateur en Afrique. Le Fonds de contrepartie d'iCA nous permet d'investir dans du matériel, des logiciels et des compétences de personnes nécessaires pour ce changement.

Quelles sont vos principales leçons apprises?

Elles sont parfois simples:

- Un bon achat de noix brutes assure un profit du côté de la transformation.
- Le séchage est crucial pour stocker les noix pour environ 11 mois avant le traitement.
- Placer une confiance en nos partenaires, que ce soit l'agriculteur, les prestataires de services ou des acheteurs est vitale pour établir un terrain d'entente pour les partenariats à long terme. Les relations sont construites au fil des ans.
- Etablir la confiance et du contrôle - la sécurisation des relations en mettant des contrôles critiques à des parties importantes de la chaîne.

Comment vivez-vous le partenariat public-privé (PPP) pour le développement du secteur de la noix de cajou?

Pour AFOKANTAN cela a été une expérience positive, même si c'était notre premier PPP et nous avons dû apprendre tout au long la manière dont ce type de coopération fonctionne, par exemple à partir d'un point de vue du rapport.

Dans le cadre du projet du Fonds de Contrepartie de l'Initiative du Cajou Africain, que feriez-vous différemment dans l'avenir ?

Des délais plus longs. Comme mentionné précédemment, le renforcement de la relation prend beaucoup de temps et la saison de négoce de la noix de cajou ne fonctionne que quatre mois par an. Ainsi, dans un projet de deux ans, vous avez deux chances de quatre mois pour tester si les formations ont donné des effets.

Quelle est votre vision pour les 10 prochaines années pour le secteur de la noix de cajou au Bénin?

Une augmentation importante dans la transformation locale se produira avec déjà de nouvelles usines en cours de construction. Ceci nous permet, l'industrie dans son ensemble, de devenir plus fort dans l'environnement local et plus compétitif sur le marché international. L'Afrique deviendra un transformateur dominant dans le monde vu que la mécanisation va augmenter. La nécessité pour les personnes techniquement qualifiés va augmenter fortement au cours des 5-10 prochaines années. L'Afrique va s'unir et mettre un nom de marque pour les noix de cajou d'Afrique, et ce faisant,



devenir un exemple majeur pour le reste du monde du cajou. Les programmes conjoints de marketing vont assurer des prix stables (mais plus élevés) pour les noix de cajou, améliorant le prix payé aux agriculteurs.



Interviewé par: Ann-Christin Berger, Directrice de communication (iCA)

AFOKANTAN rouvre l'usine de Tchaourou!

“Nous avons toujours été déterminés à rouvrir l'usine à temps. Par conséquent, nous sommes heureux d'annoncer que nous avons commencé à nouveau à transformer des noix de cajou à Tchaourou”. Après une brève fermeture en réponse à ses défis, Afokantan a rouvert et est prête pour les affaires.

Partenariats productifs

L'Initiative du Cajou Africain (iCA) vise à promouvoir la quantité et la qualité de la noix de cajou africaine dans le monde entier. Dans sa tentative d'atteindre cet objectif, l'iCA a lancé le Fonds de contrepartie du cajou en Septembre 2012. En vertu de ce fonds, les partenaires iCA dans les cinq pays du projet avec les institutions publiques et privées intéressées ont mis en œuvre des programmes visant à atteindre ces objectifs. Cette collaboration a à son tour des avantages égaux pour les entreprises de ces institutions vu que la plupart d'entre elles sont directement ou indirectement liés à la consommation ou la production de noix de cajou.

AFOKANTAN est l'un des nombreux partenaires du Fonds de contrepartie. Avec l'aide de l'iCA, Intersnack, et du Trade & Development Group, AFOKANTAN a été en mesure un lien direct et durable avec des groupes d'agriculteurs. Le

résultat est que cela a entraîné une augmentation de 300% de la quantité de noix brutes achetées par rapport à 2012. En 2014 AFOKANTAN a pu se procurer une quantité de près de 850 tonnes métriques (TM) de noix brutes directement auprès des groupes d'agriculteurs sur une quantité totale de 1,170 MT de noix brutes pour l'usine. Cela signifie que plus de 70% de sa capacité de transformation prévue pour la saison 2014/2015 a été achetée directement auprès des groupes d'agriculteurs.

Début 2014 les préparatifs pour le redémarrage de la transformation de la noix de cajou à Tchaourou a commencé avec des visites d'usines au Burkina Faso, au Togo, au Bénin et au Vietnam, afin d'apprendre de leurs expériences et de différentes méthodes de production.

En se basant sur la nouvelle stratégie, l'usine de Tchaourou s'est modernisée avec des investissements majeurs grâce au nouveau matériel qui permet à AFOKANTAN de mieux contrôler la qualité de la transformation. De nouveaux investissements ont été réalisés dans des équipements de calibration, de décorticage, de séchage, de dépelliculage et de tri.

En outre, AFOKANTAN a investi dans les compétences de son personnel et a recruté du personnel qualifié et très expérimenté à des postes clés. En plus de cela, le personnel clé de Gestion de la qualité participe à un programme spécial de formation pour la gestion de la qualité

dans l'industrie de la transformation alimentaire, au cours duquel un manuel de qualité sera élaboré et mis en œuvre. L'équipe de gestion coordonne la mise en œuvre systématique de la qualité de la sécurité des aliments et l'amélioration de la conformité sociale à l'usine. A part le maintien de la qualité, AFOKANTAN donne la priorité à la sécurité alimentaire et la conformité sociale dans l'amélioration de l'accès aux marchés européens.

Par conséquent, un contrat avec l'ACA a été signé pour la mise en œuvre du cachet de l'ACA, avant même de redémarrer les opérations. Le processus de mise en œuvre a commencé peu de temps après, le tout avec l'ambition d'être certifié d'ici la fin 2015. Pour être en mesure d'atteindre cet objectif ambitieux, AFOKANTAN a simultanément cherché de l'aide extérieure en participant à un programme de formation intense pour la mise en œuvre du développement d'un programme HACCP. Les deux processus sont en cours d'harmonisation afin de maximiser leur effectivité et efficacité.



, classification de cajou, NCB dans le magasin

Author: Nunana Addo, Stagiare en communication, iCA

Un conte de noix de cajou et de miel: Fusionner les vergers de cajou et l'apiculture au Bénin pour accroître les revenus

"Former un agriculteur de noix de cajou sur la façon de combiner l'apiculture avec la production de noix de cajou, et il augmentera son revenu"

Dans les communautés rurales, les familles agricoles dépendent en grande partie des ventes de leurs récoltes. La plupart des agriculteurs ont du mal à joindre les deux bouts, surtout pendant la période de soudure. Les producteurs de noix de cajou, cependant, comptent sur leurs revenus provenant de la récolte de noix de cajou lorsque guère de récolte n'est moissonnée. Les revenus de la vente de la noix de cajou permettent à l'agriculteur d'acheter de la nourriture ainsi que des intrants agricoles pour d'autres cultures vivrières, récoltés plus tard dans l'année. La culture intercalaire est seulement un moyen par lequel les agriculteurs peuvent diversifier leurs revenus pour assurer la sécurité alimentaire. Une autre approche de diversification des revenus est l'apiculture. L'intégration de l'apiculture dans les vergers de noix de cajou fournit aux agriculteurs des revenus supplémentaires grâce à la vente de miel et d'autres produits de la ruche. En outre, les abeilles sont de bons pollinisateurs d'arbres et augmentent les rendements de cajou, lorsqu'ils sont présent dans le verger.

La connaissance est le pouvoir

Le récit de la noix de cajou et le miel est une histoire d'une alliance forte et une étape dans la génération de revenus durable pour les producteurs de noix de cajou. L'Union Régionale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde de l'Atacora Donga (URCPA_AD), une coopérative d'agriculteurs dans les régions de l'Atacora-Donga du Bénin, est déterminé à aider ses membres à accroître leur productivité agricole et les revenus. Grâce au Fonds de contrepartie d'iCA, URCPA-AD a organisé des formations sur les techniques de l'apiculture et de la fabrication des ruches pour les producteurs de noix de cajou.

Le Fonds de contrepartie est un concept novateur qui relie les partenaires du secteur public et privé pour mettre en œuvre des projets visant à accroître la qualité et la quantité de noix de cajou produites, pour améliorer le transfert de connaissances entre les acteurs de la chaîne, renforcer les liens de la chaîne de valeur entre les agriculteurs, les transformateurs et / ou les acheteurs, améliorer l'accès aux informations sur le marché et, finalement, pour assurer la viabilité et l'optimisation de la chaîne de valeur de la noix de cajou.

L'URCPA_AD vise à promouvoir l'esprit d'entreprise agricole dans le secteur de la noix de cajou. Pour cette entreprise, cinq municipalités au Bénin ont été choisies et 72 producteurs de cajou de Djougou, Kouandé, Bassila, Copargo et Natitingou ont été formés à l'apiculture et aux techniques de la ruche. Les producteurs ont salué la formation comme une occasion de profiter de deux produits – les noix de cajou brutes et le miel, diversifiant ainsi leurs sources de revenus. Après la formation, les producteurs ont installés 700 ruches dans leurs vergers de noix de cajou. Jusqu'à présent, 413 sur les 700 ruches ont été colonisés par les abeilles et 3060 litres de miel recueillis depuis la formation.



Source: iCA, l'apiculture dans le verger de cajou

En moyenne, un producteur récolte 42,5 litres de miel, au prix de 1500 FCFA par litre, ce qui donne 63 750 FCFA de revenu supplémentaire par la vente de noix de cajou. En outre, la pollinisation

des abeilles des vergers a conduit à une productivité plus élevée par arbre. L'activité lucrative des abeilles a même encouragé les dirigeants de l'Union Communale des Coopératives de Producteurs d'Anacarde (UCCPA), dans les municipalités Kouandé et Bassila, à collaborer et à établir le moule qui leur permet de construire plus de ruches pour le reste de leurs vergers. L'URCPA_AD joint avec succès la culture de noix de cajou et de l'apiculture dans les municipalités. L'objectif global de diversification des sources de revenus pour les agriculteurs et pour augmenter la productivité des vergers de noix de cajou a été atteint.

Auteur: Alexandra Antwi-Bosiako, Consultante, iCA

Cajou transforme la vie - L'histoire de Theophilus Oppong

M. Théophile Oppong est un pépiniériste de cajou à Sunyani, au Ghana. Il habite à Nkwaben, une banlieue de Nkoranza, dans la région de Brong Ahafo, la plus grande région productrice de cajou du Ghana.

Marié et père de deux enfants, M. Oppong travaille dans le secteur de cajou depuis Décembre 2009, lorsqu'il a été engagé comme chauffeur de l'initiative de Cajou Africaine (iCA). Dans le cadre de son travail, M. Oppong a visité plusieurs plantations de cajou et a participé à de nombreuses formations techniques et a rencontré divers acteurs de la filière anacarde. Témoigner de première main les potentiels de



Source, iCA, Mr. Oppong dans sa pépinière

cajou, il a développé un intérêt beaucoup plus profond dans l'exploration des vastes opportunités au sein du secteur. Au lieu d'être assis dans la voiture, en attendant le prochain voyage, M. Opong écoutait activement et a participé aux ateliers de formation pour les agriculteurs, les exploitants de pépinières et d'autres acteurs au sein de la chaîne de valeur de la noix de cajou. Il a également développé un bon rapport avec les acteurs de cajou qu'il rencontrait.

En Décembre 2014, lorsque le contrat de M. Opong comme un chauffeur de iCA a officiellement pris fin, sa curiosité et sa passion pour le secteur de cajou lui a amené à établir une pépinière de cajou avec la connaissance qu'il avait acquise dans les programmes de formation. Dans une quête pour combler une lacune, celle de l'accès aux matériels améliorés de cajou, M. Opong a ensuite commencé une pépinière de noix de cajou. Avec ses compétences acquises, ses connaissances et ses relations avec les agriculteurs et les acteurs du secteur, M. Opong est en passe de devenir un pépiniériste qui

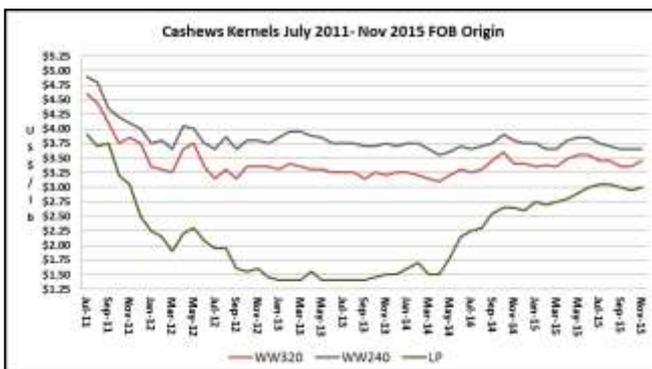
réussit. Il est déjà informé de la forte demande pour les plants et est en bonne voie pour répondre à cette demande. En raison de sa bonne relation avec les maîtres formateurs du «Programme de maitres formateurs », M. Opong a reçu de bons conseils et des encouragements. Il est en bonne voie d'achever ses 10.000 premiers pots de plants de cajou. Dans l'avenir, il envisage de coopérer avec les ONG pour la distribution des plants de cajou aux agriculteurs dans la région.

Travaillé avec l'initiative de Cajou Africaine pour 5 ans, M. Théophile Opong a été témoin de première main, de l'impact de la noix de cajou en particulier dans la vie des agriculteurs. Il est également bien conscient des défis à surmonter. Aujourd'hui, son travail avec l'ACI peut bien être terminé, mais il a tout juste commencé à écrire sa propre histoire de la noix de cajou.

Auteur: Julius Abagi, Stagiaire en communication, (ACI)

La Mise à jour du Marché du Cajou

Les prix de l'amande de cajou sont demeurés relativement stables cette année. Les prix se sont un peu raffermis au cours des dernières semaines après quelques suite aux achats lors du premier trimestre, d'une bonne saison de Diwali en Inde et les attentes d'achat pour le Nouvel An Chinois. Les prix pour les principales grades des amandes entières s'alignent sur le prix moyen des deux ans passés dernières années (Moyenne WW320 \$ 3,36 / lb FOB, WW240 \$ 2,72 / lb FOB). Les brisées et les pièces maintiennent leur



forte performance ce qui est du résultat d'une bonne demande en Inde, moins de casse dans la transformation et l'utilisation élargie de ces grades comme ingrédients dans tous les marchés.

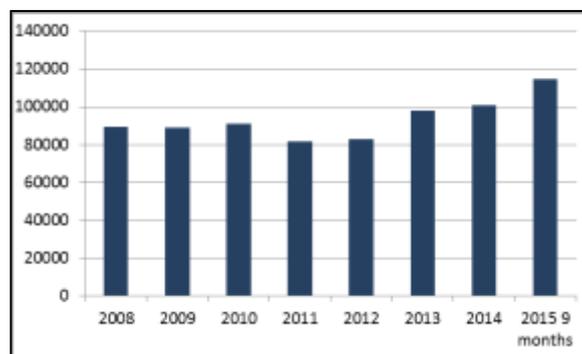
La demande d'amande de cajou semble s'annoncer positive avec une forte croissance des importations américaines, une croissance modérée à bonne en Europe et une très forte croissance en Inde. La perspective pour 2016 est bonne vu que la



demande dans les principaux marchés évoluent selon les se déplace dans des cycles de 15-18 mois, donc la prochaine possibilité de renversement majeur dans la tendance serait au cours du troisième trimestre de l'année prochaine. Ce n'est pas seulement un facteur unique qui stimule la demande vers le haut. La combinaison d'une alimentation saine, avec des noix est très bien vue, des prix stables du cajou, des prix élevés pour les autres noix (impactant les brisures en particulier) et en Inde une richesse croissante jouent tous un rôle. On a pas que de bonnes nouvelles, bien sûr avec des problèmes de mauvaise qualité et en particulier de la sécurité alimentaire causant des préoccupations pour les acheteurs en particulier surtout avec l'introduction de plus grandes exigences en matière de vérification et de traçabilité sur le marché américain.

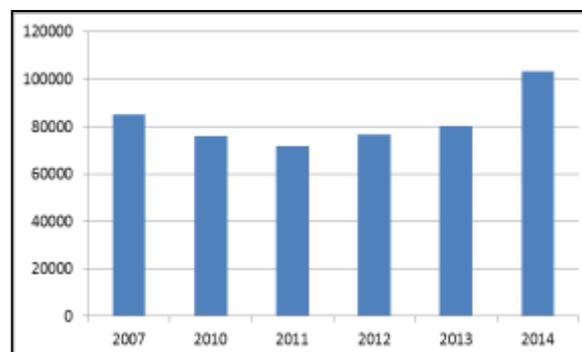
Importations US 2015 - 9 mois
tonnes

Les importations américaines de cajou continuent leur croissance positive basée sur la stabilité des prix, une alimentation saine et des prix élevés pour les autres noix.



Imports de l'UE 2007 - 2014

Les importations européennes ont montré des signes très positifs depuis 2011 avec des indications de croissance continue.



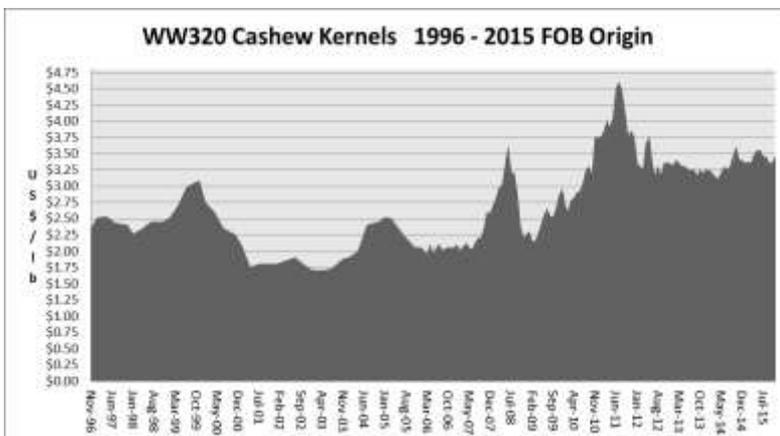
La noix de cajou brute a été beaucoup plus volatile en 2015. Les prix ont chuté après la fin de la saison en Afrique de l'Ouest inversant la tendance observée de Mars à Août. Il existe des stocks suffisants au Vietnam pour le mois prochain et des excédents d'approvisionnement de l'Inde sont vendus au Vietnam, comme cela est arrivé l'année dernière. Cela ne devrait pas être interprété comme un signe de pénurie, mais plutôt comme un ajustement des stocks et une voie de sortie pour la qualité inférieure de stocks d'origine livrés à l'Inde. Dans l'ensemble, étant donné que la forte demande saisonnière pour les amandes est depuis longtemps couverte et que la fenêtre pour «compléter» les commandes est passée, il semble peu probable que les prix des noix brutes peuvent être poussés vers le haut par des facteurs de demande entre maintenant et la nouvelle récolte dans l'hémisphère Nord à partir de février. L'objectif pour les transformateurs au Vietnam et en Inde sera de répondre à leurs commandes existantes et maintenir leurs usines en cours d'opération. Ils se tourneront vers la Tanzanie et l'Indonésie pour les livraisons de noix brutes pour faire cela. La haute qualité et l'outturn de ces stocks d'origine ainsi que l'absence d'autres récoltes, à cette époque de l'année les amènent à négocier des prix élevés avec des niveaux actuels allant



de \$1600-\$1675 par tonne CFR Inde/Vietnam. A ces prix de revient, les marges pour les transformateurs sont estreintes, mais ils peuvent acheter pour garder leurs entreprises en exploitation.

Les nouvelles concernant les récoltes ont pris une tournure négative durant les deux dernières semaines. Si l'on regarde les arrivées à la vente aux enchères, la Tanzanie semble susceptible d'avoir une récolte plus faible que prévue. Le Brésil a eu un climat très chaud et sec, ce qui ne sera pas bon pour les perspectives de récolte. Les nouvelles concernant la Tanzanie pourraient restreindre l'approvisionnement et impacter les prix des noix brutes, tandis que les nouvelles du Brésil brésiliennes sont susceptibles de rendre les transformateurs brésiliens plus réticents à s'engager dans des ventes à terme d'amandes. Il est intéressant de rappeler que la montée du prix à partir de fin 2007 qui a abouti à des prix record a commencé dans une telle situation. Les nouvelles du Mozambique sont meilleures, où une bonne récolte est prévue. Les prédictions publiées sont de l'ordre de 100.000 tonnes et semblent trop élevées en se basant sur le nombre d'arbres productifs dans le pays, mais une récolte dans l'ordre de 75.000 tonnes est prévue par certains observateurs locaux.

Dans les nouvelles sur les principaux produits tels que le café, le cacao et le sucre, les analystes prévoient un impact majeur du phénomène climatique El Nino <http://www.elnino.noaa.gov/> dans l'année à venir. Ceci, disent-ils, réduira les récoltes en raison d'une série d'événements météorologiques allant de la sécheresse aux inondations en fonction de la région. Il n'y a pas de travaux scientifiques sur l'impact d'El Nino sur les noix de cajou, mais nous pouvons nous rappeler que le dernier El Nino "très fort" était en 1997/98 et a été suivi par de mauvaises récoltes et des prix élevés en 1999. La progression des récoltes en Inde et au Vietnam en particulier devrait être suivie de près lors de la prise des décisions pour l'année à venir. Compte tenu des bonnes récoltes, les prix des amandes devraient rester dans la gamme actuelle mais vont peut-être tendre vers l'extrémité supérieure de cette fourchette. Cependant, avec l'équilibre de l'offre/demande si restreinte et la réaction de la demande à la hausse des prix si lente, une perturbation de toute récolte majeure de noix de cajou aura un impact considérable sur les prix. Aujourd'hui, il y a une répartition géographique plus grande de la production que pendant toutes les périodes de la volatilité des prix du passé. Si tout va bien, 2016 marquera la montée de la Côte d'Ivoire comme le plus grand producteur de noix de cajou dans le Monde et l'Afrique est maintenant le moteur d'une production en augmentation. Par conséquent, le risque d'un retour de la volatilité des prix est moindre mais néanmoins important.



Dans le passé les périodes stables de prix de noix de cajou ont été suivies par une extrême volatilité. Cette volatilité prend du temps pour influencer sur la demande, mais une fois qu'il le fait. Les prix ont tendance à revenir rapidement à la baisse. Dans cette volatilité, un mouvement général à la hausse des prix peut être observé vu. 2016 pourrait peut avoir certains quelques-uns des éléments qui pourraient donner lieu à des prix plus élevés une fois encore si les récoltes sont plus faibles comme en 1999 et 2004. Le développement des récoltes devrait être suivi de près dans les prochains mois.



"La seule permanente est le changement"

En ce qui concerne les La chose à propos de nouveaux commencements, il est nécessaire qu'autre chose touche à sa fin est qu'ils nécessitent que quelque chose prennent fin. À ce stade, nous disons nos adieux à Judith Steffens, Directrice des Opérations, et André Tandjiekpon, Directeur de la production. Leur décision de retourner auprès de à leur famille et amis en Allemagne ainsi qu'et au Bénin est un nouveau départ - pas seulement pour eux, mais aussi pour l'équipe d'iCA et pour nos partenaires.

Judith, tu as rejoint iCA au début de l'année 2009 depuis à partir de l'Allemagne. Ton engagement sérieux dévouement pour le secteur du cajou est devenu encore plus évident lorsque tu as décidé de déplacer ta famille nucléaire à Ouagadougou en 2012. Combinant ta vie familiale et ta passion pour le secteur de la noix de cajou, tu es devenue la Directrice des Opérations, chargée de superviser et de coordonner la mise en œuvre des activités du projet. Pour cela, tu as apporté le même esprit travailleur et le dévouement de ton travail précédent du siège de la GIZ. Nous admirons ton enthousiasme et ton engagement. Nous avons partagé des moments difficiles ensemble, mais encore plus de moments de joie, d'excitation et de célébration. Ce qui va nous manquer ce sont Ttes questions critiques, ton honnêteté, ton esprit d'équipe et les nombreux beaucoup de rires que nous avons partagés, nous manqueront partagions. Comme tu vas en congé de maternité, mais reste à la GIZ, nous espérons te revoir bientôt de nouveau!

André, tu as rejoint iCA au Bénin également en 2009, après avoir travaillé intensivement avec des institutions de recherche et développement. Ta vie professionnelle a surtout été centrée sur la gestion des ressources forestières et l'agriculture travaillant comme membre d'équipe, chef d'équipe, coordonnateur et directeur de plusieurs

projets. Dans ton rôle en tant que Directeur des études du Centre de formation forestière de Toffo au Bénin pour la période 2006-2009, tu as fait d'immenses contributions à l'éducation des adultes à travers par des cours pour les agents et gardes forestiers et a depuis 1997 tu as été activement impliqué dans la promotion de la chaîne de valeur de la noix de cajou étant auteur et co-auteur de plus de 25 publications et rapports. André, ta vision de longue date d'un secteur de la noix de cajou viable en Afrique, jumelé avec ton expertise unique sur la recherche de la noix de cajou et de l'agriculture en tant que Directeur de la production a été inestimable pour le succès du projet. Puisque Comme tu rejoins le programme de Cajou Intégré et accéléré pour la Puissance Économique (CIAP) pour les Services de Secours Catholiques du Bénin, nous espérons que tu continueras à porter les valeurs et les vertus que nous savons être les tiennes et continuera à travailler à ton poste de Directeur de la production pour un secteur durable de la noix de cajou africaine.

Depuis qu'ils ont tous deux rejoint iCA, Judith et André, ont façonné l'orientation stratégique du projet, la mise en œuvre et le suivi des activités du projet et ils ont contribué énormément à la réussite de celui-ci du projet. Ce fût un grand plaisir de travailler avec vous! Nous vous souhaitons tout le meilleur pour vos projets futurs et un bon moment en rentrant à la maison! Nous saisissons également l'occasion pour annoncer la relocalisation de Johannes Peters de Ouagadougou à Eschborn, en Allemagne, où il continue son travail comme agent de Suivi & Evaluation. Nous aimerions aussi accueillir deux nouvelles collègues au sein de l'équipe d'iCA: Maria Schmidt et Vanessa Langer. Maria Schmidt va travailler en tant que conseillère pour l'organisation du secteur et Vanessa Langer comme Contrôleur de Projet en Allemagne. Nous sommes impatients d'avoir des relations de travail fructueuses avec vous deux.



Source: iCA, Judith Steffens, Rita Weidinger, et André TANDJIEKPON avec le Directeur de INRAB (au milieu) et des chercheurs

Auteur: Rita Weidinger, Directrice Exécutive (iCA)

Profile de personnel de iCA:

Nom: Ernest Mintah
Poste: Gestionnaire du fonds de contrepartie et de lien d'affaires



Pouvez-vous nous dire brièvement qui est Ernest Mintah?

Je suis très direct et pragmatique. Je suis aussi d'esprit très indépendant et orienté vers les résultats. J'aime bien être un auteur ou inventeur de nouvelles choses et je peux parfois être un non-conformiste dans le sens positif. ("Pas de création sans casser").

Quel est votre parcours professionnel?

Je suis titulaire de M. Phil. en Agroéconomie, j'ai suivi une formation de banquier et je suis un spécialiste en financement. Je suis également diplômé de l'Institut Boulder Microfinance pour la formation de la microfinance.

Comment en êtes-vous arrivé à ce point actuel ?

Je suis où je suis aujourd'hui grâce à mon travail, excellente base de formation et dans mon domaine d'expertise. Je crois que mon engagement et ma motivation pour atteindre les objectifs fixés m'ont aussi aidé à arriver là où je suis. En outre, mon

intelligence et les compétences dans la gestion des niveaux de frustration à mesure qu'ils surviennent, et pour les transformer en nouvelles opportunités pour nourrir ma créativité, ont été d'une grande aide.

Qu'est-ce qui vous motive à faire ce que vous faites?

Je trouve la motivation pour faire ce que je fais dans mon désir de faire du monde un endroit meilleur pour les moins fortunés et de créer l'épanouissement personnel.

Qu'est-ce que vous enthousiasme le plus ou vous passionne le plus?

Je trouve la passion à m'impliquer dans les nouvelles approches et les activités qui me donne la liberté et la possibilité d'être créatif.

Qu'est-ce que le Fonds de contrepartie de cajou de iCA?

Le Fonds de contrepartie consiste à tirer parti des ressources et de la participation publique et privée à la réalisation de la vision commune de la GIZ / iCA et la leur propre vision, le but ultime étant de contribuer à l'amélioration des revenus et des moyens de subsistance des producteurs.

Qu'est-ce qui assure l'efficacité de fonds de contrepartie de cajou?

Je crois que l'engagement financier et personnel des partenaires dans la vision commune et la création de liens qui contribuent aux moyens d'existence améliorés, tout en permettant en même temps ACi d'intervenir activement et de manière rentable dans un rôle de facilitation est ce qui a fait le Fonds de contrepartie d'un succès à ce jour

À l'heure actuelle, où voyez-vous le plus grand potentiel pour le développement du secteur de cajou?

Le plus grand potentiel de développement dans le secteur de cajou est dans la création d'une chaîne de valeur transparente et traçable, ce qui permettra de flux inverse des investissements aux transformateurs et les producteurs.



Quels sont certains des défis auxquels sont confrontés le cas échéant, le Fonds de contrepartie?

Un défi majeur pour le Fonds de contrepartie est la courbe droite d'apprentissage pour les deux partenaires privés et publics à comprendre et à adapter aux exigences de la gestion de projet prudente, tout en évitant la déviation de leur mise au point à partir de leur bas de ligne.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail?

J'adore la flexibilité que m'a donnée mon supérieur de définir les limites et la dynamique de mon travail, qui me permet finalement d'alimenter mon inventivité.

Interviewée par: Julius Abagi, Stagiaire en communication (iCA)

Le long de la chaîne de valeur de la noix de cajou

Production

En collaboration avec les partenaires nationaux d'iCA, des formations d'agriculteurs les Bonnes Pratiques Agricoles (BPA) ont été organisées au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire. Au total, 48.000 agriculteurs seront concernés grâce à ces formations (8.000 et 40.000 au Burkina en Côte d'Ivoire). Des compilations des rapports de formation et l'analyse des données sont en cours de préparation par la composante.

Au Ghana, le personnel du Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MoFA), dans la région centrale ont également reçu une formation sur la gestion des pépinières et la cartographie de la pépinière. Des modules de formation des agriculteurs pour le Burkina Faso sont actuellement mis à jour et imprimés.

La composante a participé à la 3ème Conférence Internationale du Cajou qui a eu lieu à Dar es Salaam, en Tanzanie. Une présentation sur le

Programme de Formation des Maîtres d'iCA a été donné lors de la session plénière de cette conférence par le conseiller de la production d'iCA.

Suite à une demande de la Kenya Nuts and Oil Crops Directorate, cinq (05) kits de KOR ont été donnés à la Direction et 35 agents de vulgarisation de régions productrices de noix de cajou ont été formés sur la façon d'utiliser ces kits. La Direction est très reconnaissante pour ce soutien d'iCA et est impatiente de recevoir plus d'assistance technique.

Auteur: Mohammed Issaka Salifou, Conseiller à la Production (iCA)

Suivi et évaluation:

Enquête sur le rendement: En coopération avec la Direction des Statistiques de la Recherche et de l'Information (SRID) du Ministère de l'Alimentation et l'Agriculture (MoFA), le Ghana, la dernière mise à jour des données a été entreprise afin d'inclure les données du Ghana dans la présentation de l'Enquête qui doit être partagée avec les partenaires du projet. La présentation contient déjà des données en provenance du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire et du Mozambique. La collecte des données de l'enquête sur le rendement au Mozambique grâce à FMS-Emalink en coopération avec INCAJU a commencé et se poursuivra jusqu'en Janvier 2016. Le National Opinion Research Center (NORC) à l'Université de Chicago, chargé de l'évaluation de fin d'étude de la phase 2 d'iCA, a commencé l'analyse d'impact des données de l'enquête de rendement de 2015 et a rédigé un premier rapport pays sur le Burkina Faso. Les rapports finaux sont attendus pour le premier trimestre de l'année 2016.

Étude de cas économique: Après vérification finale des données sur les aspects économiques de la production de noix de cajou et d'autres



cultures, qui ont été recueillies dans les cinq pays d'iCA (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana et Mozambique) et le Sénégal par les maîtres formateurs qui ont diplômé de la première édition du programme, l'analyse des données est sur le point de commencer.

Auteur: Johannes Peters, Responsable S&E (iCA)

Transformation

Les transformateurs avec des stocks continuent de transformer en préparation des vacances à venir jusqu'à (fin d'année), la saison de Noël. Au Bénin, Fludor, une nouvelle unité de transformation du standard de sécurité alimentaire international des plus élevés a été établie. Elle est située à Bohicon et a commencé à transformer cette année.

Développement des Services d'Affaires: Le soutien au Développement des Services d'Affaires offert d'iCA, permet de développer les compétences des unités de transformation dans la mise en œuvre, la gestion efficace et efficiente des procédures administratives, financières et comptables à travers la formation et le coaching. Cela permet aux usines de transformation d'établir un système d'information et de gestion fiable.

Au Bénin, nous avons six unités (06) de transformation qui sont les bénéficiaires de ce soutien. Elles sont assistées par Les cabinets comptables Elyon cabinets et Dave Expertise. En Côte d'Ivoire, le soutien à six (06) unités de transformation et 2 consortiums est accompagné par le Cabinet Forscot.

En Octobre 2015, CAFEC-KA et iCA ont entrepris une visite au Bénin et en Côte d'Ivoire pour interagir avec le Conseil Coton Anacarde et les transformateurs assistés par iCA dans les deux pays. L'objectif était d'analyser le soutien potentiel requis par les cabinets de consultants

nationaux dans la construction de la capacité nécessaire des transformateurs du cajou.

Le financement des start-ups et des unités de transformation existantes demeurent un défi. Il est à espérer que les deux parties, les banques et les transformateurs bénéficieraient des possibilités et des avantages dans la transformation de la noix de cajou pendant la nouvelle année.

Il est maintenant temps de prendre des décisions concernant l'achat des marchés des matières premières de noix de cajou.

Nous souhaitons à tous les transformateurs africains une bonne préparation pour la saison 2016 de noix de cajou

Auteur: Mary Adzanyo, Directrice du Développement du Secteur Privé (iCA)

Les liens de la Chaîne de Valeur

iCA par un instrument de Fonds de Contrepartie facilite les liens en aval entre les transformateurs et les producteurs de noix de cajou, ainsi qu'en amont entre les transformateurs et les négociants / torréfacteurs pour construire une chaîne de valeur de la noix de cajou durable.

La création de liens en aval est rendue possible par les transformateurs en facilitant la formation des agriculteurs aux bonnes pratiques agricoles (BPA) et la récolte post récolte, la fourniture de paquets de fidélité sous forme de semences améliorées et des sacs de jute pour les agriculteurs, le paiement de la prime sur le prix des noix de cajou brutes aux agriculteurs. Les transformateurs qui suivent le paiement de la prime liées aux agriculteurs ont signalé une majoration moyenne de jusqu'à 5% des prix qu'ils paient aux agriculteurs auxquels ils sont liés. Les transformateurs sont en mesure de payer le prix fort pour les agriculteurs car les agriculteurs vendent pour la plupart en groupe et directement aux transformateurs, réduisant ainsi



le coût de transaction du transformateur ou fournisseur du transformateur.

Les liens en amont survenant entre les transformateurs et les négociants / torrificateurs sont principalement dans le domaine de l'offre de formation dans les normes de qualité au niveau de l'usine, le soutien à l'introduction et l'utilisation des MIS et des systèmes de traçabilité, ainsi que dans le partage de l'intelligence de marché.

Ces liens de la chaîne d'approvisionnement sont rendues possibles grâce à l'utilisation de facilitateurs d'affaires, comme Selfhelp Africa, DEDRAS, FairMatchSupport, entre autres, qui servent de liens de relation entre les acteurs de la chaîne de valeur, ainsi que des formateurs.

Grâce à ces liens facilitées par l'iCA, et avec le financement du Ministère Allemand de la Coopération au Développement (BMZ) et l'Institut du Commerce Durable Néerlandaise (IDH), jusqu'à présent plus de 100.000 agriculteurs de cajou sont liés à 15 transformateurs dans 6 pays et les transformateurs sont à leur tour liée en amont à 7 négociants / torrificateurs (Intersnack, Gebana AG, Trade and Development Group, PepsiCo, Unilever, Cashew International OLAM). Ces liens facilitent l'approvisionnement durable de la noix de cajou (brut et amandes) et se traduisent par de meilleurs revenus pour les agriculteurs.

Auteur: Ernest Mintah, Gestionnaire du Fonds de Contrepartie (iCA)

Gestion

iCA a préparé son offre au Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Économique et du Développement (BMZ) pour une 3e phase. Avec un budget prévisionnel de 8 millions d'euros, la 3ème phase va commencer à partir de Mai 2016 et prendra fin en Décembre 2018 et se

concentrera sur la consolidation des acquis et des interventions dans les pays existants.

Des discussions sont en cours avec le Secrétariat de l'Afrique Caraïbes Pacifique (ACP) et l'Union européenne (UE) concernant les co-financements potentiels de la Phase 3 d'iCA, à travers le 11ème Fonds Européen de Développement (FED). À cet égard, la Directrice Exécutive d'iCA avec certains partenaires de projets sélectionnés parmi lesquels le Directeur Général du Conseil Coton et Anacarde seront à Bruxelles du 11 au 16 Janvier 2016 pour rencontrer les ambassadeurs des pays ACP.

Walmart a officiellement rejoint en tant que Membre du Conseil d'Administration, et a pris part aux réunions du Comité de Direction et du Conseil au Mozambique. D'autres entreprises et le gouvernement du Burkina Faso et du Bénin ont exprimé leur intérêt à se joindre.

Auteur: Rita Weidinger, Directrice Exécutive (iCA)

iCA fait la promotion du développement des activités du secteur cajou dans les conférences et réunions dans le monde entier.

Les défenseurs de la filière anacarde protègent l'industrie de la transformation du cajou

Du 23 au 24 Novembre, le Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MoFA) et le ministère du Commerce et de l'Industrie (MoTI) ont organisé un atelier des parties prenantes sur le développement d'un plan directeur du cajou. L'atelier a eu lieu à Sunyani, région de production principale de noix de cajou du Ghana, et a été organisé avec le soutien de l'Initiative du Cajou Africain / GIZ et le Business Sector Advocacy Challenge Fund (BUSAC).

Lors d'un forum modéré de deux jours, les

agriculteurs, les chercheurs scientifiques, les transformateurs, les associations, les acheteurs, les exportateurs, les ministères et les donateurs ont discuté des questions clés portant sur le long de la chaîne de valeur de la noix de cajou et ont définis des points à effet de levier pour la croissance d'une industrie de la noix de cajou viable au Ghana. Une stratégie du secteur de la noix de cajou inclusif et global doit permettre d'augmenter la production de noix de cajou du Ghana de 50.000 tonnes à 150.000 tonnes, tout en augmentant l'utilisation d'environ 65 000 tonnes de capacité de transformation installée de 5% à 75%. Cet atelier de planification stratégique a marqué le premier tremplin d'un plan directeur de cajou de 10 ans pour accélérer la croissance et la compétitivité de l'industrie de la noix de cajou du Ghana.



Source: ACi, Men packaging cashew kernels

Un résultat de ce dialogue public-privé est la création d'un groupe de travail du sous-secteur du cajou avec les acteurs du secteur public et privé de long de la chaîne de valeur de la noix de cajou, coordonnés par le Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture, le Ministère du Commerce et de l'Industrie et l'Association de l'Industrie de l'Anacarde du Ghana. Dans des réunions régulières, le groupe de travail du secteur de la noix de cajou sera le fer de lance du développement et suivra la mise en œuvre de la feuille de route stratégique de 10 ans.

Lors de la dernière campagne du cajou, les

transformateurs ghanéens faisaient la compétition avec les commerçants internationaux pour sécuriser les matières premières. La concurrence est encore forte et de nombreux transformateurs ghanéens du cajou peuvent difficilement rivaliser. Actuellement, seulement 2, sur les 12 transformateurs de cajou existants au Ghana sont opérationnels. Ensemble, Mim et CRIG, ont traité seulement 5200 tonnes de noix brutes, dont la plupart ont été achetées hors du Ghana. Cela doit changer! Sinon, certaines des régions des plus pauvres du Ghana feront face des pertes importantes d'emplois et de revenus.

Les intervenants ont suggéré une fenêtre d'exportation pour les noix brutes de cajou, des impôts sur les exportations de noix brutes de cajou ainsi que du renforcement de la licence de négociant. La fenêtre d'exportation est une réaction immédiate à l'avantage des transformateurs locaux pour la prochaine saison. Tout le monde, les transformateurs locaux et internationaux, les commerçants et les exportateurs peuvent acheter des noix de cajou brutes, du début jusqu'à la fin de la saison de la récolte. Toutefois, les exportations de noix brutes de cajou sont interdites de Janvier à Mars. La fenêtre d'exportation offre une longueur d'avance pour les transformateurs locaux sans fausser les prix du marché ou la concurrence.



Source: iCA, Les sacs de RCN au port

Un document de position sur les options pour gérer le sous-secteur de la noix de cajou au Ghana sera envoyé au Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture et au Ministère du Commerce et de l'Industrie pour examen de la prochaine campagne de la noix de cajou.

Atelier du réseau pour le développement économique en Afrique (NEDA)

L'atelier était sous le thème «Promouvoir le développement inclusif». L'événement de deux jours a donné à l'ICA l'occasion de faire une présentation sur le thème «Augmenter proportionnellement les approches de projet réussi: Le cas de l'Initiative du Cajou Africain" Les facteurs clés de succès pour la consolidation des résultats existants et l'intensification des activités du projet au-delà des cinq pays du projet en Afrique.



Source: iCA, Mary Adzanyo à l'atelier de NEDA

Atelier FATA

Mary Adzanyo, Directrice du développement du secteur privé de la GIZ / Initiative du Cajou Africain, avec Hélène Widmer Chef de projet de l'initiative de la GIZ / Initiative du Cajou Africain et Corinna Woellner, conseiller junior de la GIZ à Bruxelles ont représenté iCA lors d'un atelier de la GIZ à Bonn le 13 Octobre à 2015. Ils ont présenté sur le thème «L'emploi dans la chaîne de valeur de la noix de cajou: Le cas de l'Initiative du Cajou Africain», en mettant l'accent sur les

possibilités d'emploi que le secteur de la noix de cajou a présente à travers les activités agricoles, la transformation et les prestations de services.

Le briefing de Bruxelles

Le 43ème Briefing de Bruxelles a eu lieu à Bruxelles, en Belgique, le 27 Octobre 2015. L'Initiative du Cajou Africain a été activement impliqué dans le deuxième panel. Mary Adzanyo, Directrice du développement du secteur privé de la GIZ / Initiative du Cajou Africain a instruit le public sur la coopération Sud-Sud et triangulaire dans l'industrie de la noix de cajou. Elle a cité la réussite de l'échange d'expertise et de biens entre les pays producteurs de cajou africains et les partenaires comme, l'Inde, le Vietnam et le Brésil comme référence pour le potentiel incommensurable que ces partenariats ont entraîné.

Presentation iCA: De 3h32min to 3h45min

Conférence internationale du Cajou



Source: ACi, Participants au Source: ACi, Participants au conference international du cajou

La 3ème Conférence Internationale du Cajou a eu lieu à Dar es-Salaam, en Tanzanie, du 16 au 17 Novembre 2015 sous le thème « La noix de cajou pour la santé, la richesse et l'environnement". Lors d'une session plénière, Mohamed Salifou a présenté sur «Le programme de Formation des Maîtres pour la promotion de la chaîne de valeur de la noix de cajou - Un outil de renforcement



Source: iCA, Mohammed Salifou

des capacités». L'iCA a ensuite, tenu des discussions secondaires pour élaborer davantage sur l'intention de l'iCA d'introduire le

Programme de Formation des

Maîtres pour l'Afrique Orientale et est heureux de collaborer avec les parties prenantes locales du secteur cajou. Sous le parrainage d'iCA Mohamed I. Salifou, conseiller à la production iCA/GIZ Burkina Faso, Ernest Mintah, Fonds d'équivalence Gestionnaire du Fonds de Contrepartie iCA/GIZ Ghana, Else-Marie Fogtmann, EMALINK / FairMatch Support Mozambique et deux partenaires du Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MoFA) du Ghana, à savoir Mme Boamah, Directrice MoFA PPRSD et M. Freeman, MoFA Brong Ahafo ont pris part à la conférence.

Investissements agro-industriels en partenariat avec les organisations paysannes dans les pays ACP

Du 14 au 15 Octobre la Commission européenne en partenariat avec la Commission de l'Union africaine, le Secrétariat ACP, la Pan African Farmers Organisation (PAFO), la Banque Européenne d'Investissement, le COLEACP et le Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE (CTA) a organisé une conférence à Milan, en Italie, sur le thème «Les Investissements agro-industriels en partenariat avec les organisations paysannes dans les pays ACP».

Benjamin KOUAZOUNDE, coordonnateur technique de la Fédération de cajou producteurs du Bénin (FENAPAB), partenaire de l'initiative africaine de noix de cajou (ACI), a participé à la conférence qui vise à faire participer les intervenants et les partenaires à travailler vers une vision commune pour l'investissement de l'agro-industrie intelligente dans le ACP en partenariat avec les organisations paysannes. La contribution de M. KOUAZOUNDE à la discussion a porté sur la compétitivité et la gouvernance pour garantir les revenus des agriculteurs dans l'industrie de la noix de cajou en Afrique.

Certains des principaux points soulevés lors des discussions comprennent; les facteurs déterminants pour le succès des producteurs, les défis et les opportunités de l'industrie de la noix de cajou, augmentation proportionnelle des actions et la promotion du secteur de la noix de cajou africaine.

Jeu de la noix de cajou

Instructions

- 1. Les participants et les matériaux nécessaires:** 2 - 4 joueurs. 1 dé. Un jeton pour chaque joueur. Un imprimé de la carte. Deux piles de cartes de couleurs différentes. Vert pour les chances. Rouge pour les questions.
- 2. Tous les joueurs choisissent un jeton:** Cela peut être une petite pierre ou un chiffre. Chaque joueur déplace son jeton sur la carte en fonction du nombre de dés.
- 3. But du jeu:** Le but est de déplacer le jeton de la place 1 à la case 100 aussi vite que possible. Les joueurs commencent par le bas et se déplacent vers le sommet.
- 4. Ordre de joueurs:** Chaque joueur lance le dé une fois. Seulement lorsque le dé indique le numéro 6, que le joueur est autorisé à se déplacer sur la carte et commence sur la place 1. Tout au long du jeu, les joueurs prennent des tours en roulant les dés et déplacent leur jeton en fonction du nombre que le dé indique.
- 5. Commencer à jouer:** Quand un joueur obtient un 6 et entre dans la case 1, il / elle commence à déplacer son pion en fonction du nombre que le dé indique. Cela signifie qu'il peut y avoir des joueurs qui ne sont pas entrés sur le terrain de jeu, tandis que d'autres sont déjà en mouvement. Chaque joueur ne peut lancer le dé qu'une fois à son tour.
- 6. Continuez à jouer. Sur le chemin, vous trouverez les champs avec un sourire.**  Atterrir sur ce domaine signifie que quelque chose est arrivé sur votre ferme de noix de cajou. Ramassez une carte de la pile verte pour savoir ce que c'est. Lisez les instructions à haute voix et suivez-les. Lorsque la situation est positive, la carte vous permet d'avancer. Lorsque la situation est négative, la carte vous demande de revenir en arrière. Vous n'avez aucune influence ici, il suffit de suivre les instructions.
- 7. D'autres champs sont marqués avec un point d'interrogation.**  Atterrir sur ce domaine signifie que vous avez à répondre à une question sur la production de noix de cajou. Un joueur assis en face de vous doit prendre une carte de la pile rouge et lire la question à haute voix pour vous. Si votre réponse est correcte, vous pouvez vous déplacer selon l'instruction. Si votre réponse est fautive, vous restez sur la même place. Il suffit de répondre oui ou non, l'explication sur la carte, est pour vous une leçon.
- 8. Le gagnant du jeu est le premier joueur à atteindre le carré au nombre 100.** Un joueur ne peut que gagner, quand il / elle atteint exactement le carré 100. Si, par exemple, un joueur se tient sur la place 98, il / elle doit obtenir un 2 au lancé de dé ou 2x1 à deux tours pour atteindre le carré 100 pour gagner le match. Les joueurs continuent à tour de rôle et essayer de nouveau dans la prochaine ronde. Le jeu est fini quand tout le monde est à la maison, exactement sur la place 100.

Terrain de jeu de cajou

1 	2	3	4	5 	6	7	8	9 	10
20	19	18 	17	16	15	14 	13	12	11
21 	22	23	24	25 	26	27	28	29	30
40	39	38 	37	36	35	34	33 	32	31
41	42	43	44	45	46 	47	48	49 	50
60	59	58 	57	56	55	54 	53	52	51
61	62	63	64	65 	66	67	68 	69	70
80 	79	78	77	76	75	74	73	72	71 
81	82	83 	84	85	86 	87	88	89	90
100 	99	98	97	96	95 	94	93	92	91 



Opportunités 😊

Vous avez préparé votre nouveau champ de noix de cajou avec des lignes organisées et marqué les trous de plantation avec des bâtons. Bien joué!

(Déplacez 3 pas vers l'avant)

Vous avez planté des plants améliorés de cajou à la fin de la saison des pluies sans un plan. Vous n'avez pas également assuré un bon arrosage des plantes.

(Déplacez 3 pas en arrière)

Vous avez planté 100 plants greffés de cajou et après un an 96 plants étaient bien établis dans le domaine. Bon travail!

(Déplacez 4 pas vers l'avant)

Vous avez intercalé votre nouvelle plantation de noix de cajou dans les 4 premières années avec l'arachide, le sésame et les haricots et fait un profit supplémentaire. Super!

(Déplacez 3 pas vers l'avant)

Vous avez un compteur, un comptage de nombre de noix de 1 kg de noix de cajou. Le résultat était de 240 noix. Vos noix sont très petites avec un poids moyen de 4 grammes.

(Déplacez 4 pas en arrière)

Vous avez eu une bonne récolte de noix de cajou cette année avec 750 kg de vos 100 arbres.

(Déplacez 4 pas vers l'avant)

Vous coupez vos arbres de noix de cajou dans la première année pour vous assurer que la canopée se développe bien sous la forme d'un parapluie. Bien joué!

(Déplacez 4 pas en avant)

Vous pulvérisé vos arbres de noix de cajou avec un pesticide pendant la floraison dans le milieu d'une journée chaude et avez tué les fourmis tisserandes rouges et même des abeilles. Les pesticides ont tué tous les insectes, aussi ceux bénéfiques. Ne pas pulvériser lorsque les abeilles et les fourmis tisserandes sont présentes.

(Déplacez 4 pas vers l'arrière)

Vous coupez deux de vos arbres de cajou improductifs vers le bas, laissant un demi-mètre de la tige. Lorsque les arbres poussaient, vous greffés les nouvelles branches avec des matériaux de bon cajou, ce qui signifie que la canopée a été remplacé et l'arbre obtenu est de nouveau productif. Grand succès!

(Déplacez 4 pas en avant)

Vous conservez les abeilles sur votre ferme de noix de cajou et prenez bien soin d'eux en leur donnant de l'eau. En retour, les abeilles pollinisent vos arbres de noix de cajou et les rendements sont améliorés.

(Déplacez-vous 3 pas vers l'avant)

Vous élaguer vos jeunes arbres enlever les branches inférieure à 1 mètre. Cela signifie qu'il est facile de récolter sous l'arbre.

(Déplacez-vous de 3 pas vers l'avant)

Vous avez décidé que c'était une perte de temps de créer une ceinture de feu autour de votre domaine de noix de cajou et il a pris feu.

(Déplacez-vous de 3 pas en arrière)



Vous avez vendu des noix immatures, de mauvaises qualité à l'acheteur de noix de cajou.

(Déplacez-vous de 4 pas vers l'arrière)

Vous avez découvert que votre voisin fait un feu sur le terrain pendant une journée avec beaucoup de vent. Vous lui avez dit d'arrêter.

(Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Certains de vos vieux arbres de noix de cajou sont en train de mourir parce qu'ils sont attaqués par le foreur de tige de noix de cajou. Vous coupez les arbres et les laissez dans le domaine. Laisant les branches touchées dans le domaine propage les ravageurs. Dans ce cas, les branches doivent être brûlé. (Déplacez-vous de 3 pas en arrière).

Les membres de votre coopérative sont heureux, parce qu'ils ont pris une décision conjointe après une bonne discussion impliquant tous les membres.

(Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Vous avez vendu vos noix de cajou pour un bon prix et êtes sorti célébrer à dépenser tout votre argent, alors que votre famille attendait à la maison.

(Déplacer-vous de 5 étapes vers l'arrière)

Vous avez séché les noix de cajou récoltées pendant 3 jours à l'ombre, en les retournant deux fois par jour pour vous assurer qu'ils n'ont pas "surchauffé" et l'huile pénètre dans l'amande.

(Déplacez-vous de 3 pas vers l'avant)

Vous n'avez pas enregistré vos coûts de production. Après la vente des noix de cajou vous ne saviez pas, si vous avez fait une perte ou un profit. L'enregistrement des coûts de production permet au producteur de garder un meilleur contrôle des coûts et de discuter les prix. (Déplacez 3 pas en arrière)

Vous avez découvert que beaucoup de vos arbres de noix de cajou se chevauchent et prenaient l'espace pour des autres pour grandir. Vous arrangez votre ferme en enlevant les arbres improductifs. Le rendement s'est amélioré parce qu'ils ne sont pas dans l'ombre. (Déplacez-vous de 4 étapes avant)

Vous avez planté de nouveaux plants de cajou et éliminé les vieux arbres de cajou improductifs.

(Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Vous êtes membre d'un groupement de producteurs. Ensemble avec d'autres agriculteurs vous avez vendu vos noix de cajou à un acheteur et obtenu un meilleur prix grâce à une plus grande quantité. (Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Vous laissez vos chèvres manger sur le domaine avec de nouveaux arbres de noix de cajou et ils ont détruit vos plantes. Vous avez gaspillé votre argent! (Déplacez-vous de 4 étapes vers l'arrière)

Vous avez appliqué les pratiques de récolte et post-récolte recommandés. Vous séché et ainsi bien stocké les noix et les noix de cajou étaient de bonne qualité.

(Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)



Questions

Est-ce que l'oïdium de noix de cajou est un parasite ou un champignon?

A: L'oïdium de noix de cajou est un champignon.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Est-ce que l'anacardier produit mieux quand il est en pleine croissance dans une zone ombragée ou dans le soleil?

A: Dans le soleil

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 2 pas en avant)

Quel type de sol est le plus approprié pour la culture de la noix de cajou?

1. sols argileux lourds
2. Les sols sableux
3. Les sols trempés

A: 2 (Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Cela fait-il une différence dans les rendements si vous plantez un plant de noix de cajou greffé ou la noix de cajou directement?

R: Oui, le plant greffé améliorée est fait d'un matériau sélectionné à partir d'un arbre bien performant, et devrait donc produire des rendements élevés. Sème une noix ne garantit pas

Est-ce que la formation de la canopée des arbres de noix de cajou doit être fait dans la première année?

A: Oui, il est plus facile de former le couvert lorsque l'anacardier est petit.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 2 pas en avant)

Si vous plantez vos plants de cajou avec un espacement de 10 x 10 mètres, combien d'arbres vous pouvez planter par hectare?

A: 100 arbres.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 4 étapes avant)

Quels types de sacs sont appropriés à utiliser pour stocker les noix de cajou brutes?

A : Sacs de jute

B: Des sacs spéciaux en plastique solides

C: Sacs en raphia

Sacs de jute: A (Bonne réponse: Déplacez-vous de 2 pas en avant)

Pourquoi est-il bon d'avoir des fourmis tisserandes rouges dans vos arbres de noix de cajou?

A: Les fourmis tisserandes rouges attaquent les insectes suceurs qui détruisent les nouvelles pousses.

(Bonne réponse: Déplacer-vous de 5 étapes vers l'avant)

Il est très bon de planter les plants de noix de cajou sur le dessus du fumier de poulet frais.

R: Faux, il va brûler les racines. Utilisez uniquement du fumier ou du compost mélangé à sec avec le sol et la plante va bien grandir

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Intercaler le cajou avec le pois d'Angole est l'une des meilleures récoltes avec le cajou.

R: Faux, les pois d'Angole attirent les insectes suceurs qui attaquent les nouvelles pousses des arbres de cajou.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)



Lequel des pays suivants produit le plus de noix de cajou: La Côte d'Ivoire, le Ghana ou la Tanzanie?

A: Côte-d'Ivoire

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Lorsque vous plantez une noix de cajou le trou de plantation doit être de 20 cm de profondeur.

R: Faux, il devrait être au moins de 30 cm de profondeur

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

La bande de greffage restera-t-elle autour du plant pour toujours?

R: Non, retirez la bande délicatement lorsque le semis est bien établi formant de nouvelles feuilles.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Pourquoi devriez-vous sécher les noix de cajou après la récolte?

R: Parce que les noix de cajou humides peuvent pourrir dans le magasin et compromettre la qualité d'autre noix.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 4 étapes avant)

Il n'est pas sain de manger les noix de cajou, il est donc préférable de vendre tous vos noix de cajou et de ne rien utiliser dans notre propre maison.

R: Faux, les amandes de cajou sont très nutritives et délicieuses.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers

Est-ce que la culture intercalaire dans le domaine de la noix de cajou avec des arachides ou des haricots peut aider le producteur à gagner de l'argent sur le terrain avant que les arbres commencent à produire du cajou?

A: Oui

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 2 pas en avant)

Lorsque vous faites le trou de plantation, vous gardez le sol de haut dans un tas d'un côté et la dernière partie de l'autre côté. Lors de la plantation de la plantule utiliser le sol de haut en premier.

A: Correcte, le sol de haut est plus fertile et bon pour les racines.

Pourquoi n'est-il pas bon de laisser les noix de cajou sécher au soleil pendant plusieurs jours sans les retourner?

R: Si les noix sont exposées à trop de soleil pendant plusieurs jours, la CNSL (l'huile) commence à "bouillir" et affecte gravement l'amande. Vous verrez des taches huileuses noires sur la coque.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers

Expliquer comment retirer la chenille du foreur de tige de noix de cajou de l'anacardier touchée.

A: Retirez délicatement l'écorce seulement autour de la zone touchée. Entrez par exemple un fil de bicyclette dans le trou pour enlever la chenille.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 3 étapes vers l'avant)

Toujours brûler les mauvaises herbes défrichées dans le domaine.

R: Faux, laisser les mauvaises herbes sur le terrain comme une couverture pour se décomposer, brûler détruit les matières organiques dans le sol.

(Bonne réponse: Déplacez-vous de 4 étapes avant)



Panneau d’Affichage de Cajou:

Site Web de iCA

[ACi Cashew Matching Fund Factsheet](#)

[Analyse de la filière anacarde au Togo](#)

[GDI: How to Implement a Broad-Based Approach to Developing the Africa Cashew Market \(Case Study\)](#)

[GDI: How to Implement a Broad-Based Approach to Developing the Africa Cashew Market \(Quick Case\)](#)

[Le Programme de Bourses d’Etudes en Masters d’Olam pour les « Catalyseurs du Changement » en Afrique](#)

[LE PROGRAMME DE BOURSES D’OLAM \(pdf\)](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - AFOKANTAN rouvre l'usine de Tchaourou!](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - De la ferme au rayon du supermarché](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - La culture du cajou - une assurance pour l'avenir](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - La technologie et le cajou](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - L'augmentation des revenus des producteurs de cajou au Ghana](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - Sur-greffage Augmentation de la productivité agricole](#)

[Réussite de fonds de contrepartie - Un conte de noix de cajou et de miel](#)

[Success story - " Ways to increase farm productivity"](#)

[Success story - "From Farm to shelf, a nut's journey from Mozambique to the Netherlands"](#)

[Success story - "Researchers and farmers link up!"](#)

[Success story - "Sustainable Supply Chain Linkages increase revenue along the chain"](#)

[Success story - “Cashew makes me a role - model in my community”](#)

[Success Story - “With cashew I can live a good life, even at my old age!”](#)

[Success Story - A Tale of Cashews and Honey](#)

[Success Story - AFOKANTAN reopens the Tchaourou factory!](#)

[Success story - Raising Cashew Farmer Livelihoods in Ghana](#)

[Success story- From laboratory to farm: Small-scale cashew farmers benefit from DNA marker technology](#)

[SUPPLY CHAIN LINKAGES BETWEEN FARMER GROUPS AND PROCESSORS](#)

[THE ACI CASHEW MATCHING FUND](#)

Nouveautés

[Buying into the future: Intersnack Sustainability Charter](#)

[Cashew Farmers Call For The Protection Of Cashew Processing Industry](#)

[Cashew nuts can fetch Ghana US\\$56m annually](#)

[Célébration des réalisations conjointes dans le secteur du cajou: Un atelier de restitution sur les activités du cajou au Burkina Faso - Sidwaya.](#)



[Célébration des réalisations conjointes dans le secteur du cajou: Un atelier de restitution sur les activités du cajou au Burkina Faso -Observateur](#)

[Côte d'Ivoire: la filière de la noix de cajou réalise un chiffre d'affaires de 337 milliards FCFA en 2015](#)

[Das Wirtschaftswunder an der Elfenbeinküste](#)

[Élection présidentielle ivoirienne de 2015](#)

[Faire de la filière Coton-Anacarde « la seconde mamelle de l'économie ivoirienne », prochain défi pour le DG du Conseil](#)

[Filière anacarde : Le projet Coraf pour booster le secteur et lutter contre la pauvreté](#)

[Ghana : un éventuel embargo sur les exportations d'anacarde divise producteurs et transformateurs](#)

[Ghana lauded for increase in cashew production](#)

[Ghana: Gov't keen on growing cashew sector](#)

[La 7e conférence internationale de la noix de cajou au Vietnam](#)

[Les coopératives de producteurs de noix d'anacarde se muent en association](#)

[Mitsubishi seeks Olam's sustainable approach](#)

[Olam in a very good place today: CEO](#)

[Production de bioplastiques avec la pomme de cajou : Un projet novateur pour propulser l'anacarde dans son rôle de deuxième mamelle de l'économie ivoirienne](#)

Événements & Rencontres:

Événements internationaux

US Peanut and Treenut Processors Association Convention

15 - 18 Janvier 2016

Florida, USA

<http://www.ptnpa.org/?page=ConventionInfo>

Salon Biofach

10 - 13 Février, 2016

Nürnberg, Germany

<https://www.biofach.de/en>

Convention Mondiale de la Noix de Cajou

18 - 20 Février, 2016

Dubai, UAE

<http://www.cashewconvention.com/>

Aliments du Golf (Gulffood)

21 - 25 Février, 2016

Dubai, UAE

<http://www.gulffood.com/>

AFI Convention

7th - 9th April, 2016

Florida, USA

Alimentaria

25 - 28 Avril, 2016

Barcelona;

<http://www.alimentaria-bcn.com/en/alimentaria-2016>

Congrès Mondial des Noix et Aliments Séchés (International Nut Congress)

30 Mai, 2016

San Diego, USA;

https://www.nutfruit.org/inc_events/inc-congress-san-diego-2016/

SNACKEX

21 - 22 Juin, 2016

Vienna, Austria;

<http://www.snackex.com/>

Événements de iCA

La réunion de planification et de consolidation d'équipe de iCA

25 – 29 Janvier, 2016

Cape Coast, Ghana

La réunion de projet de la filière d'arachide

24 Février, 2016

Accra, Ghana

La réunion du conseil de iCA

25-26 Février, 2016

Accra, Ghana

Délicieux & Nutritif

Tatale aux noix de cajou avec des haricots



Tatale aux noix de cajou avec des haricots
Photo: iCA

Ingrédients

- 4 bananes plantains bien mûres coupées en petits morceaux
- 1 cuillère à café de poivron moulu
- 1 cuillère à café d'oignon moulu
- 75g de farine dur
- 50g d'huile de palme
- 50g de noix de cajou
- Sel pour donner du goût

Méthode de préparation

- Piler les bananes plantains dans un mortier

- Écraser l'oignon et les poivrons et mélanger avec les bananes plantains pilées
- Ajouter la farine et le sel pour donner du goût
- Ajouter les morceaux de noix de cajou brisées
- Mettre une petite quantité d'huile de palme dans une casserole placée sur le feu
- Puiser et verser à petit coup le mélange de bananes plantains dans l'huile chaude avec la louche et laisser frire
- Continuez à tourner pour éviter de brûler. Servir une fois la cuisson terminée

Astuce: Tatale peut être consommé tout seul avec de la sauce aux légumes, sauce ou avec des haricots et du gari ou avec les noix de cajou torréfiées.

Éditrice en chef:

Ann-Christin Berger

Directrice de communication de iCA

ann-christin.berger@giz.de

www.africancashewinitiative.org



La seizième édition paraîtra en Mai 2015. Si vous souhaitez contribuer, veuillez envoyer vos commentaires à ann-christin.berger@giz.de

