



A Social initiative of  
Cashewinformation.com

CASHEWOMEN

# Global Cashew Women Entrepreneurs

Volume 5 | February 2024





# CASHEWOMEN

we would like to thank the sponsors for their generous support



Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Cashewinformation.com



## PREFACE

In the heart of the global cashew industry, a revolution is underway — one led by visionary women who have not only cracked open the tough shell of cultural norms but are reshaping the entire landscape of the cashew industry. As the world continues to evolve, so too does the cashew sector, experiencing rapid transformations in market dynamics and pushing the boundaries of adaptation and innovation, with women in the forefront.

This book is not just a collection of stories, it brings to light the remarkable journeys of women leaders and entrepreneurs who have not only embraced change but have also become the driving force behind the industry's evolution. Across continents, women are pioneering innovations and many young ladies stepping up into the cashew leadership spheres. From Africa to Asia, women are crafting a new narrative for the cashew industry.

Diversity is the essence of progress, and the cashew tree, with all its parts – the apple, kernel, shell, leaf, and bark – is a metaphor for the diverse contributions made by women in the industry. As consumption patterns are changing worldwide, we see new recipes and products being developed, mostly by women, from the various parts of this cashew tree. Moreover, the avenues for showcasing these diverse products are expanding, and marketing channels are diversifying. From traditional shops, we see women using different innovative digital tools to showcase their creations to the global market.

Each page of this book unfolds a narrative of visions and determination. From cashew farms to processing factories, from the cosmetic industry to the food industry, from kitchens to boardrooms, the stories of these women represent passion, professionalism, and deep commitment to progress against all odds.

As you journey through the stories of these women leaders, be prepared to be captivated, inspired, and perhaps even transformed. I am personally inspired by the exemplary achievements of these women. Their journeys are not just tales of success; they are a call to action for a more equitable and inclusive world.



## GLOBAL CASHEW WOMEN ENTREPRENEURS Volume 5 | February 2024

As the chairperson of the CashewWomen Network, I wish to congratulate each one of the women who have shared with us their inspiring stories in this volume. Thank you for your efforts to transform the cashew sector! Furthermore, I wish to express our appreciation to Cashewinformation.com for pioneering this initiative, as well as the various donor organisations the German Federal Ministry for Economic Development and Cooperation, the European Union, the Organisation of African, Caribbean and Pacific States, and the United States Development Authority, for the sponsorship of this publication. Welcome to a world where the cashew industry is not just about nuts; it is about the extraordinary women who continue challenging the status quo to steer the industry towards new horizons.

May the stories Inspire you!

Rita Weidinger  
Programme Leader,  
GIZ/Market Oriented Agricultural Value Chains/ incl.ComCashew  
Chairperson of the CashewWomen network



## PREFACE

Au cœur de l'industrie mondiale du cajou, une révolution est en cours - une révolution menée par des femmes visionnaires qui ont non seulement brisé la coque dure des normes culturelles, mais qui sont en train de remodeler tout le paysage de l'industrie du cajou. Alors que le monde continue d'évoluer, le secteur du cajou fait de même, subissant des transformations rapides dans la dynamique du marché et repoussant les limites de l'adaptation et de l'innovation, avec les femmes en première ligne.

Ce livre n'est pas seulement une collection d'histoires, il met en lumière les parcours remarquables de femmes leaders et entrepreneuses qui ont non seulement embrassé le changement mais sont également devenues la force motrice de l'évolution de l'industrie. Sur tous les continents, les femmes sont des pionnières de l'innovation et de nombreuses jeunes femmes accèdent aux sphères dirigeantes du cajou. De l'Afrique à l'Asie, les femmes façonnent un nouveau récit pour l'industrie du cajou.

La diversité est l'essence même du progrès, et l'anacardier, avec toutes ses parties - la pomme, l'amande, la coque, la feuille et l'écorce - est une métaphore des diverses contributions apportées par les femmes dans l'industrie. À l'heure où les modes de consommation évoluent dans le monde entier, de nouvelles recettes et de nouveaux produits sont élaborés, principalement par des femmes, à partir des différentes parties de l'anacardier. En outre, les possibilités de présenter ces divers produits s'élargissent et les canaux de commercialisation se diversifient. Des boutiques traditionnelles, nous voyons des femmes utiliser différents outils numériques innovants pour présenter leurs créations au marché mondial.

Chaque page de ce livre est un récit de visions et de détermination. Des fermes aux usines de transformation, de l'industrie cosmétique à l'industrie alimentaire, des cuisines aux salles de réunion, les histoires de ces femmes représentent la passion, le professionnalisme et l'engagement profond à progresser contre vents et marées.

En parcourant les histoires de ces femmes leaders, préparez-vous à être captivés, inspirés et peut-être même transformés. Je suis personnellement inspirée par les réalisations exemplaires de ces femmes. Leurs parcours ne sont pas seulement des récits de réussite ; ils sont un appel à l'action pour un monde plus équitable et plus inclusif.

En tant que présidente du réseau CashewWomen, je souhaite féliciter chacune des femmes qui ont partagé avec nous leurs histoires inspirantes dans ce volume. Merci pour vos efforts visant à transformer le secteur du cajou ! En outre, je souhaite exprimer notre reconnaissance à Cashewinformation.com pour avoir été le pionnier de cette initiative, ainsi qu'aux diverses organisations donatrices - le ministère fédéral allemand du développement économique et de la coopération, l'Union Européenne, l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, et l'Autorité de développement des États-Unis - pour le parrainage de cette publication. Bienvenue dans un monde où l'industrie de cajou n'est pas seulement une affaire de noix, mais aussi une affaire de femmes extraordinaires qui continuent à défier le statu quo pour orienter l'industrie vers de nouveaux horizons.

Que les histoires vous inspirent !

Rita Weidinger  
Chef de programme, GIZ/Chaînes  
de valeur agricoles orientées vers le marché/ y compris ComCashew  
Présidente du réseau CashewWomen

# EDITORIAL

Dear Readers,

Greetings!

This is a continuation of our earlier effort of documenting women leaders in the cashew industry, a project that we started in July 2015, with the support of GIZ-Com-Cashew, TechnoServe, and Caro Nut. The first volume was launched at the World Cashew Conference 2017 in February 2017. Over the last six years, we brought out three more volumes on women leaders in the cashew industry. This is the fifth volume in the series. Including the fifth edition, we have profiled 159 women leaders working along the cashew value chain from 27 countries. We salute each one of these leaders for their leadership, for being an inspiration to other women in the industry, and also for inspiring men to encourage women in cashew business to take up leadership roles.

The fifth edition carries 35 inspiring stories. The book's first part is in English, while the second part carries the same stories in French. Over 50% of the women profiled for the fifth edition are in cashew processing and/or value-addition of cashew kernels. About 17 out of the 35 women have more than 10 years of experience. Of the 35 women profiled, 60% are from Africa and eight are from Cote d'Ivoire. These facts cumulatively reflect the changing times in the world cashew industry, where more women from Africa are getting involved in developing downstream and value-addition activities in the cashew industry. It is an excellent sign as it would trigger innovation in new product development and spur domestic consumption of cashew kernel.

Each edition of Global Cashew Women Leaders is a collaboration of like-minded partners. I take the opportunity to thank all our partners of the fifth edition – GIZ-MOVE, TechnoServe, Prosper Cashew, Cilagri Cajou and ACA. In specific, we would like to express our deepest gratitude to Ms Janice Kanyire Annyaah, Ms Mary Adzanyo, and Ms Rita Weidinger from GIZ-MOVE and Mr Valentin Atchaoue, Mr Krishanu Chakravarty, and Ms Marlyse Gakpa from TechnoServe Prosper Cashew and Ms Cynthia Niamoutie from Cilagri Cajou, Ms Blessing J Okam, Ms Reine Dehode and Mr Ernst Mintah from ACA, Domina M kangara from Cashew Nut Board of Tanzania, Lucia Sebastio Antonio from Institute of Nuts of Mozambique and also from associations like VINACAS, CCF, and CCA. I would like to place my thanks to Mr Venkatraman, Mr Sanjay Kumar, Ms Sindhu, Ms Radhika, Mr Sathiyam, Mr Naveen and Ms Jacqueline of cashewinformation.com for their efforts. I thank Ms Sarah Mehmood Kursiwala, story editor, for providing a refreshingly fresh narrative to the stories.

If you have any suggestions on the publication, please email me at [swapna@eventellglobal.com](mailto:swapna@eventellglobal.com) and cc [venkat@eventellglobal.com](mailto:venkat@eventellglobal.com). We would be happy to reach out to as many women leaders in the cashew industry as possible. Please help us in this process.

Best Wishes

Swapna Gowda

Vice President, [Cashewinformation.com](http://Cashewinformation.com)

# FRENCH EDITORIAL

Chers lecteurs,

Je vous salue !

Ceci est une suite de notre effort antérieur de documenter les femmes leaders dans l'industrie du cajou, un projet que nous avons commencé en juillet 2015, avec le soutien de GIZ-ComCashew, TechnoServe et Caro Nut. Le premier volume a été lancé lors de la Conférence mondiale sur le cajou 2017 en février 2017. Au cours des six dernières années, nous avons publié trois autres volumes sur les femmes leaders dans l'industrie du cajou. Il s'agit du cinquième volume de la série. En incluant la cinquième édition, nous avons dressé le profil de 159 femmes leaders travaillant le long de la chaîne de valeur du cajou dans 27 pays. Nous saluons chacune de ces dirigeantes pour leur leadership, pour avoir été une source d'inspiration pour d'autres femmes de l'industrie et pour avoir incité les hommes à encourager les femmes de l'industrie du cajou à assumer des rôles de direction.

La cinquième édition contient 35 histoires inspirantes. La première partie du livre est en anglais, tandis que la seconde partie présente les mêmes histoires en français. Plus de 50 % des femmes dont le profil a été dressé pour la cinquième édition travaillent dans le secteur de la transformation des noix de cajou et/ou de la valorisation des amandes de cajou. Environ 17 des 35 femmes ont plus de 10 ans d'expérience. Sur les 35 femmes présentées, 60% sont originaires d'Afrique et huit de Côte d'Ivoire. Ces faits reflètent l'évolution de l'industrie mondiale du cajou, où de plus en plus de femmes africaines s'impliquent dans le développement d'activités en aval et d'activités à valeur ajoutée dans l'industrie du cajou. Il s'agit là d'un excellent signe, qui devrait favoriser l'innovation dans le développement de nouveaux produits et stimuler la consommation domestique de l'amande de cajou.

Chaque édition de Global Cashew Women Leaders est le fruit d'une collaboration entre des partenaires partageant les mêmes convictions. Je saisis l'occasion pour remercier tous nos partenaires de la cinquième édition - GIZ-MOVE, TechnoServe, Prosper Cashew, Cilagri Cajou et ACA. En particulier, nous tenons à exprimer notre profonde gratitude aux personnes suivantes Ms Janice Kanyire Annyaah, Ms Mary Adzanyo, et Ms Rita Weidinger de GIZ-MOVE et Mr Valentin Atchaoue et Mr Krishanu Chakravarty et Ms Marlyse Gakpa de TechnoServe Prosper Cashew et Ms Cynthia Niamoutie de Cilagri Cajou, Ms Blessing J Okam, Ms Reine Dehode et Mr Ernst Mintah de ACA, Ms Domina Mkangara de Cashew Nut Board of Tanzania, Ms Lucia Sebastio Antonio de Institute of Nuts of Mozambique et aussi d'associations comme VINACAS, CCF, and CCA. Cajou Je tiens à remercier Mr Venkatraman, Mr Sanjay Kumar, Ms Sindhu, Ms Radhika, Mr Sathiyam Mr Naveen et Ms Jacqueline de cashewinformation.com pour leurs efforts. Je remercie Ms Sarah Mehmood Kursiwala, rédactrice en chef de l'article, pour la qualité et la fraîcheur de la rédaction des articles.

Si vous avez des suggestions concernant la publication, veuillez m'envoyer un courriel à l'adresse [swapna@eventellglobal.com](mailto:swapna@eventellglobal.com) avec la mention [venkat@eventellglobal.com](mailto:venkat@eventellglobal.com). Nous serions heureux d'entrer en contact avec le plus grand nombre possible de femmes leaders dans l'industrie du cajou. Merci de nous aider dans ce processus.

Meilleurs vœux  
Swapna Gowda  
Vice Présidente, [Cashewinformation.com](http://Cashewinformation.com)



## English Content

Culinary Heights with Cashews Akabutu Epse Ackah Jennifer, Cote D’ivoire	16
Innovation Maestro at EFFO Anne Cecile Konan, Cote D’ivoire	18
Firm Values, Business Excellence: Bolas Agro Triumph Bola Shubha Kamath, India	20
Heart and Triumph in Senegal’s Cashew Industry Catherine Diatta, Senegal	26
Flickering Flame: A Cashew Voyage Chakrya Muth, Cambodia	28
Uniting Knowledge and Skills: A Success Journey Charity Danson, Tanzania	34
Balancing Brilliance: A Career Journey Chegu Lakshmi Kumari, India	37
Forging a Path in the Cashew Industry: A Trailblazer’s Story Cissé Andeye, Mali	39
Trailblazing Success with SPD Sarl Djire Awa Jacqueline, Cote D’ivoire	41
Cashew Maven: Domina’s Leadership Domina Mkangara, Tanzania	44
Cultivating Cashew Excellence Ernestina Amponsah, Ghana	49
Cashew Pioneer: 10-Year Leadership in Tanzania Fatma Riyami, Tanzania	52

# English Content

Cashew Trailblazer: Navigating Olam’s Journey Kouadio Amenan Claudine, Cote D’ivoire	<b>55</b>
.....	
Cashew Alchemist: Pioneering Gender Equality at OFI Dimbokro Kouass Zogbé Adjoua Nicaise Epe Yao	<b>58</b>
.....	
Empowering Women: Cashew Innovation Journey Kumah Akua Portia, Ghana	<b>60</b>
.....	
Learning for Success: Dual Commitment Le Huynh Nhu, Vietnam	<b>62</b>
.....	
Growth Through Humility Mai Phan, Vietnam	<b>65</b>
.....	
Cultivating Success: In the Cashew Innovation Odyssey Maimouna Bamba, Cote D’ivoire	<b>68</b>
.....	
Cambodian Cashew Visionary Mao Sothea, Cambodia	<b>72</b>
.....	
Tanzanian Entrepreneurial Triumph Maria Verschoof, Tanzania	<b>75</b>
.....	
Empowering Excellence: Cashew Maestro N’guessan Linda Armelle Epe Yao, Cote D’ivoire	<b>78</b>
.....	
Cashew Creativity Obidike, Ifeyinwa Evelyn, Nigeria	<b>80</b>
.....	
Cashew Artisan Preeti Janardhanan, India	<b>84</b>
.....	
Impactful Woman Prudence Masako, Tanzania	<b>87</b>
.....	
Empowering Cashew Excellence Regina Smith, Ghana	<b>94</b>
.....	

# English Content

Sambath Kalyan's Cashew Venture Sambath Kalyan, Cambodia	97
Harvesting Success Shem Ahmadi Ulenje, Tanzania	101
From Roots to Leadership Sib Ini Sandra, Burkina Faso	105
Cultivating Success in the Cashew Industry Sothnita Soeun, Cambodia	107
Cashew Pioneer and Visionary Tolou Irié Anne Mireille, Côte D'ivoire	113
Cashew Entrepreneur's Triumph Vijayakumar Thangam, India	115
Engineering a Cashew Empire Vithya Viswanathan, India	117
A Story of Resilience Vu Thi Thu Huong, Vietnam	120
Nurturing Dreams: Floating Ideas Winfrida Sales Kihega, Tanzania	122
Pioneer in Quality Yao Koffi Ahou Flore, Cote D'ivoire	125
Madame Sarr's Inspirational Legacy Yande Sarr, Senegal	128

## French Content

Les Sommets Culinaires avec les Noix de Cajou Akabutu Epse Ackah Jennifer, Cote D'ivoire	<b>131</b>
Maître de l'Innovation chez EFFO Anne Cecile Konan, Cote D'ivoire	<b>133</b>
Valeurs Solides, Excellence Commerciale : Le Triomphe de Bolas Agro Bola Shubha Kamath, India	<b>135</b>
Cœur et Triomphe dans l' Industrie de la Noix de Cajou au Sénégal Catherine Diatta, Senegal	<b>142</b>
Flamme vacillante : Un voyage dans l'univers de la noix de cajou Chakrya Muth, Cambodia	<b>144</b>
Unissant Connaissances et Compétences : Un Voyage vers le Succès Charity Danson, Tanzania	<b>151</b>
Équilibre de la Brilliance : Un Parcours Professionnel Chegu Lakshmi Kumari, India	<b>154</b>
Forger un Chemin dans l'Industrie de la Noix de Cajou : L'Histoire d'une Pionnière Cissé Andeye, Mali	<b>157</b>
Succès Pionnier avec SPD Sarl Djire Awa Jacqueline, Cote D'ivoire	<b>160</b>
Experte de la Noix de Cajou: Le Leadership de Domina Domina Mkangara, Tanzania	<b>163</b>
Cultiver l'Excellence de la Noix de Cajou Ernestina Amponsah, Ghana	<b>169</b>
Veillez trouver ci-joint les images pour le livre des femmes de Cashew. Fatma Riyami, Tanzania	<b>173</b>
Pionnier de la Noix de Cajou : Naviguer dans le Parcours d'Olam Kouadio Amenan Claudine, Cote D'ivoire	<b>176</b>

## French Content

Alchimiste de la Noix de Cajou : Pionnière de l'Égalité des Sexes chez OFI Dimbokro Kouass Zogbé Adjoua Nicaise Epse Yao	179
Autonomiser les Femmes : Le Parcours d'Innovation dans le Secteur de la Noix de Cajo Kumah Akua Portia, Ghana	181
Apprentissage pour la réussite : Engagement double Le Huynh Nhu, Vietnam	183
Croissance à travers l'Humilité Mai Phan, Vietnam	186
Cultiver le Succès : Dans l'Odyssée de l'Innovation de la Noix de Cajou Maimouna Bamba, Cote D'ivoire	189
Visionnaire de la Noix de Cajou Cambodgienne Mao Sothea, Cambodia	193
Triomphe entrepreneurial tanzanien Maria Verschoof, Tanzania	196
Autonomiser l'Excellence : Maestro de la Noix de Cajou N'guessan Linda Armelle Epse Yao, Cote D'ivoire	199
Créativité autour de la Noix de Cajou Obidike, Ifeyinwa Evelyn, Nigeria	202
Artisan de la Noix de Cajou Preeti Janardhanan, India	207
Femme Impactante Prudence Masako, Tanzania	210
Autonomiser l'Excellence de la Noix de Cajou Regina Smith, Ghana	218

## French Content

La Venture Noix de Cajou de Sambath Kalyan Sambath Kalyan, Cambodia	221
Récolter le Succès Shem Ahmadi Ulenje, Tanzania	226
Des Racines au Leadership Sib Ini Sandra, Burkina Faso	230
Cultiver le Succès dans l' Industrie de la Noix de Cajou Sothnita Soeun, Cambodia	232
Pionnier et Visionnaire de la Noix de Cajou Tolou Irié Anne Mireille, Côte D'ivoire	239
Triomphe de l'Entrepreneur en Noix de Cajou Vijayakumar Thangam, India	241
Construire un Empire de la Noix de Cajou Vithya Viswanathan, India	243
Une histoire de résilience Vu Thi Thu Huong, Vietnam	246
Nourrir les Rêves : Idées en Suspens Winfrida Sales Kihega, Tanzania	248
Pionnier de la Qualité Yao Koffi Ahou Flore, Cote D'ivoire	251
L'Héritage Inspirant de Yande Sarr Yande Sarr, Senegal	254

# Cashewinformation.com

## Team



**Mr G Srivatsava**  
CEO & Director



**Mr Vinayak Meharwade**  
COO & Director



**Swapna**  
Vice President



**Venkatraman S**  
Head Research - Cashew



**Sindhu**  
Research Team



**Jacqueline Tiaba Jakpa**  
Research Team

**“From Teacher to Innovator: Akabutu Epse Ackah Jennifer’s Inspiring Journey in Crafting Cashew Culinary Excellence.”**

## Culinary Heights with Cashews

Akabutu Epse Ackah Jennifer, Cote D’ivoire

*Akabutu Epse Ackah Jennifer, a 72-year-old teacher, leads OPTIONS PLUS in crafting unique cashew delights. With family support, her innovative products blend English culture, standing out for quality. Advocating for women, she sees limitless opportunities in the cashew value chain.*

### **Ivorian Entrepreneur’s Success: Innovating Cashew Products at 72 With OPTIONS PLUS**

AKABUTU EPSE ACKAH JENNIFER is 72 years old and from Cote D’ivoire. She is a certified teacher and the manager of the OPTIONS PLUS company. She has worked in the cashew sector for three years, processing kernels into finished products and marketing them. She is supported by her children, who are also involved in the company’s activities. Community management and the design of advertising materials and labels are managed by her youngest daughter. Her second daughter is



involved in improving existing products and creating new ones.

She processes CITA’s FB-graded white kernels. She used to make protein flour with peanuts combined with cereals, but when she learned about the benefits of cashew kernels, she substituted the peanuts with cashew kernels. This decision completely changed her trajectory.



**Culinary Visionary: Crafting Unique  
Cashew Delights with A Sky's  
The Limit Attitude**

Her products stand out for their quality and originality. She brings to bear her background in English culture and her ability to research in both English and French. She creates atypical condiment combinations and spice cocktails. She works with three ladies as employees in her company. She is confident that her business has plenty of growth potential.

According to her, to be a woman leader in the cashew sector, you must go for it and persist. There are opportunities for women in all areas of the value chain.

Her slogan for success is “No looking back. The sky is the limit.



**“Cashew Trailblazer: Anne Cecile KONAN’s Ovation for Women’s Success in Entrepreneurship.”**

## Innovation Maestro at EFFO

Anne Cecile Konan, Cote D’ivoire

*Anne Cecile KONAN, Director of EFFO SERVICE IVOIRE, pioneer’s cashew products with OVATION, prioritizing gender equality and aiming for global expansion within five years with the slogan: “OVATION POUR L’INNOVATION COSMETIQUE: quality at the service of the population.*

### **Anne Cecile KONAN: Mastering Cashew Innovation at EFFO SERVICE IVOIRE**

Anne Cecile KONAN is a 53-year-old Ivorian national, married and has two children. She has a master’s degree in Geography and is the Director of EFFO SERVICE IVOIRE.

She spent 15 years in the Ministry of Social Affairs as a research officer. In search of a new experience. She decided to go into raw materials processing. Following a publication by the President of the Republic inviting young people to process raw materials before exporting them, she opted to process cashew kernels into oil, then soap and finally butter. Given that her



country is the world’s leading cashew producer. She has been working in the cashew sector for four years.

### **Unveiling Innovation: Transforming Cashew By-Products into Ovation – A Tale of Quality, Equality, and Leadership**

Initially, a breeder using cashew nut meal to feed her poultry, she found that

it contained fat, so after a great deal of research she succeeded in extracting the oil, which she uses for home consumption. This consumption led to the discovery of enormous properties. So, she decided to produce it in large quantities and market it.

After 15 years in administration, she trained for a higher diploma in organizational management. She was qualified to take over the general management of the company, which she did. Her company has between 10 and 20 employees. As Managing Director, she makes all the major decisions; her employees are entitled to paid maternity leave; for equal skills, women

are preferred. She insists that female candidates are encouraged during recruitment and that working hours are arranged for nursing mothers. She also hires people with disabilities.

She's in the processing business and her product brand is OVATION; the cost of her products is lower than the competitors, although her company has better quality.

**Crafting Success: Unveiling a Brand's Journey from Challenges to Global Beauty Domination with Innovation**

She is a motivating leader who inspires her team and treats employees professionally, so she has no problems with her employees. Her company faces marketing challenges because its products are not widely known. To overcome this challenge, they use social networks, promotional sales and participation in trade fairs and shows. Five years from now, she plans to have a wide range of products; her brand will be available in all pharmacies and supermarkets, and on the world market.

The slogan for her company's success is OVATION POUR L'INNOVATION COSMETIQUE: quality at the service of the population.



**“A Business Firmly Rooted in Family Values and Ethics Stands Staunch and Resolute, Impervious to the Shifting Tides.”**

## **Firm Values, Business Excellence: Bolas Agro Triumph**

Bola Shubha Kamath, India

*Bola Shubha Kamath, Director of Bolas Agro Private Limited in Karnataka, India, has excelled in the cashew industry for over a decade. Leading a family-owned enterprise, she emphasizes ethical practices, empowers women, and envisions greater female representation in the sector, showcasing her dedication to excellence.*

### **A Trajectory of Excellence: Bola Shubha Kamath**

Mrs Bola Shubha Kamath is the Director of Bolas Agro Private Limited located in Udupi, Karnataka, India. She's been in the trade for more than 10 years and her dedication to the cashew business has been remarkable thus far!

### **Educational Qualification and Family History**

Mrs Shubha Kamath has a Bachelor's in Commerce and a Postgraduate Degree in ICW. As a multilingual,



she's fluent in English, Kannada, Hindi, Malayalam and Konkani. Her parents had careers in banking, and while she didn't grow up in a business setup or had prior training, it was only post-marriage that she was exposed to the prospect of seeking a profession in cashews.



### **Role Overview**

From the on-the-job training that Mrs Shubha received, she now manages a firm comprising more than a thousand employees, 70% of whom are women. From processing and operation to financial transactions with banks, her expertise is required at different levels of running the business.

When questioned about her schedule, Mrs Shubha enlightens that she works full-time at the business. Her daily routine begins by analyzing news and reports related to cashews and other relevant commodities. She holds a pivotal role in understanding how external factors might impact their operations. Additionally, she closely tracks competitors' initiatives, benchmarking strategies against theirs.

### **Navigating Legal Compliance: A Corporate Leader's Dual Role**

A significant part of her responsibilities involves reviewing and comprehending legal notices received from different departments, drafting suitable responses, and managing court cases involving the company. This involves collaboration with legal experts and studying pertinent case laws.

In the second aspect of her role, she oversees compliance with regulations such as FSSAI and legal metrology

acts. Mrs Shubha also ensures that their packaging designs adhere to compliance standards and supervises compliance with Income Tax and GST laws, handling return filings and addressing any defaults by suppliers or customers.

Managing compliances with DGFT, including applications and redemption of EPCG/Advance authorization, is also part of her duties. Furthermore, she assesses the inventory regarding ROD-TEP licenses and makes decisions on their procurement, negotiating with suppliers as needed.

In addition, she negotiates logistics charges, particularly for B2C supplies, and monitors courier companies' performance to ensure timely deliveries. Managing outstanding payments and collections, reviewing tenders floated by government and non-government entities, and participating in relevant procurement processes are also within her scope of work. Apart from the previously listed duties, she moderates the management of mitigating risks associated with foreign currency exposure through hedging strategies. Mrs Shubha's responsibilities primarily focus on internal operations within the organization, resulting in limited interaction with the trading community.

### **A Distinguished Enterprise Rooted in Family Values**

Bolas distinguishes itself as a family-owned enterprise that upholds a profound commitment to professional ethics. This distinct characteristic sets it apart from other processing units in the industry. By blending familial values with a rigorous dedication to professional standards, Bolas creates a unique and principled approach to its operations, fostering a culture that harmonizes the personal touch of a family-run business with the high standards expected in professional settings.

### **Shaping the Workforce**

Elaborating on the training facilities for workers, Mrs Shubha highlights that a comprehensive, month-long training program precedes individuals stepping into their roles. This intensive training serves as a cornerstone, ensuring that employees are equipped with the necessary skills, knowledge, and understanding of the company's ethos before they begin their tasks. The program covers various aspects, including job-specific training, company policies, and teamwork dynamics, and underscores the importance of quality standards. By investing in this thorough preparation, Bolas aims to set its employees up for success while maintaining high standards of perfor-

mance and professionalism from day one.

### **A Beacon of Quality**

With a legacy spanning over six decades, Bolas has cultivated a reputation steeped in unwavering ethics and steadfast principles. This commitment to excellence has positioned Bolas as a beacon of quality within the market. Renowned for their unparalleled dedication and adherence to their values, the products of Bolas command preferential treatment, earning the trust and respect of clients, partners, and stakeholders alike. This legacy of consistency and reliability underscores Bolas' privileged status, paving the way for preferential treatment in recognition of their enduring commitment to quality and integrity.

### **Enabling Women to Flourish in a Corporate Set-Up**

Bolas, situated in a rural Indian town, benefits from ample labour availability. This is particularly advantageous for many women who often lack access to safe and promising work opportunities in the vicinity. Bolas steps in to bridge this gap, providing these women with quality employment options matching their skills and capabilities, all within proximity to their homes. This initiative enables these women to thrive in a corporate setting where previously



they might have had limited or no work options at all.

### **Nurturing an Empowering Environment**

Bolas stands out for its robust support system tailored specifically for its female employees. Recognizing the unique challenges women often face in the workforce, Mrs Shubha of Bolas ensures a nurturing and empowering environment. This includes initiatives such as mentorship programs, flexible work arrangements, skill development workshops, and a strong emphasis on work-life balance. By fostering an inclusive and supportive culture, women here are enabled to excel, grow professionally, and achieve their fullest potential within the organization.

### **Merit Over Gender**

The cashew industry is predominantly led by men, and although this poses a challenge when it comes to engaging with other players in the market, Mrs Shubha ensures that within the franchise, this does not govern the rules of work. Women constitute the predominant workforce in Mrs Shubha's establishment and they believe in fostering an inclusive environment where both male and female employees work together cohesively, valuing each other's contributions and perspectives. The focus remains on maintaining a pro-

fessional and respectful atmosphere, ensuring that everyone feels valued and empowered to excel in their roles, irrespective of gender.

In their family business, gender does not play a role in denying rewards like salary or promotions. The organization values merit and capabilities over gender. Additionally, considering the significant presence of female employees, the company ensures that rewards are determined based on individual abilities rather than gender.

### **Strategies for Women's Representation**

The Indian cashew industry is predominantly male-dominated. Women also have limited training and networking opportunities. The absence of female role models and mentors in leadership positions can make it challenging for aspiring women to envision themselves as leaders in the industry. Additionally, the unorganized nature of the industry in India further hinders women's participation.

Mrs Shubha envisions that the success of women achieving top positions in the cashew industry in Vietnam can serve as a roadmap for similar leadership from women in the Indian cashew sector soon. The support system

provided by families will play a crucial role in facilitating this transition, she proposes.

In her opinion, organizing workshops, seminars, or specific training sessions focused on empowering women in various facets of the industry can be instrumental. Elaborating on the ideas, Mrs Shubha suggests the sessions could cover topics such as leadership development, skill enhancement, entrepreneurship, and strategies for navigating challenges specific to women in a male-dominated field. She also drops a word of gratitude and highly commends the Cashew Woman Initiative by [cashewinformation.com](http://cashewinformation.com) in this regard, for the initiative has played a pivotal role in encouraging and amplifying the involvement of women in the industry, fostering greater participation and representation.

### **The Skill of Maintaining an Equilibrium**

It's no secret that women in all workplaces are presented with the added challenge of striking the right balance between work and family life. But not one to see it as a hurdle in her path, Mrs Shubha deliberately manages her time and focuses on open communication. She acknowledges that the support from family has been crucial in achieving a good work-life balance.

Her family is both understanding and encouraging, which enables her to focus on work when needed while ensuring quality time. A strong reinforcement back home makes it easier to navigate through professional life without feeling disconnected or overwhelmed.

Besides, belonging to a family-owned business grants her the necessary flexibility. This setup allows for adaptable decision-making and agility in responding to various business needs. She admits that having a clear switch between these two aspects of her life is crucial in finding a steady balance.

Besides, her incredibly supportive family serves as a driving force, encouraging her to utilize her skills to their fullest potential. They grant her the freedom to choose work areas that align with her strengths and abilities. Their unwavering support not only boosts her confidence but also serves as a means to excel in her endeavours, promoting a conducive environment for personal and professional growth.

### **Commitment Beyond Work**

For Mrs Shubha, her profession embodies her passion. She finds immense satisfaction in being industrious, fostering creativity, and making mean-





ingful contributions to the success of the business. These aspects serve as my primary sources of motivation and allow her to make tangible impacts that add value to the organization. This fulfilment derived from meaningful work is what truly fuels her dedication and enthusiasm in professional pursuits.

### **Vision for the Future**

In the coming five years, she envisions herself consistently delivering high-quality work. Mrs Shubha's goal is to maintain a trajectory of excellence and continual improvement in her professional endeavours. She aims to further hone her skills, acquire additional expertise, take on more challenging tasks, and contribute to the success and growth of the organization. She postulates that establishing informal networks within the industry can significantly contribute to enhancing the conditions for women in the predominantly male-dominated cashew industry. Creating avenues for informal connections, such as forums, discussion groups, or mentorship programs, can enable women to build supportive relationships and share experiences. This can foster a sense of community, providing a platform for networking, sharing insights, and offering mutual support.

### **The Joy Lies in the Process**

Mrs Shubha's primary motivation lies in finding internal satisfaction through work. While she doesn't actively seek recognition, she appreciates it when acknowledgement comes naturally as a result of her efforts. What truly brings her happiness is efficiently completing tasks. Her belief resonates with the importance of selfless action and dedicating oneself wholeheartedly to tasks without attachment to the outcomes. Her focus lies on the process of contributing effectively, and any recognition received is a bonus rather than the primary goal.

Committed to continuous improvement, Mrs Shubha embraces a mindset of continual learning that allows her to adapt to new challenges, refine her abilities, and contribute more effectively to the organization. Her ambition lies in elevating the existing business to unprecedented levels of success.

**“Cultivating Cashew Dreams: Catherine Diatta’s Journey from Training to Triumph in the Sweet World of Packaging and Preservation.”**

# Heart and Triumph in Senegal’s Cashew Industry

Catherine Diatta, Senegal

*Catherine Diatta, a skilled 27-year-old in the cashew sector, balances packaging and cooking at SCPL. With five years of experience, she champions quality products while navigating the challenges women face in the industry, all while juggling family life.*

## **Nurturing Cashew Dreams with Heart and Skill**

Catherine Diatta, a 27-year-old native of Senegal, has a diploma in food processing. She works in the finishing and packaging department of Société de Commercialization des Produits Locaux (SCPL). She speaks fluent French, Wolof, and Diola. Single, with one child, she lives with her parents. Her role within the company is varied, ranging from packaging to cooking cashews in ovens, as well as marketing them into the market, having five years of experience in the cashew sector. She works 8 hours a day, compared



with 10 to 12 hours previously, especially during periods of high demand. To balance work and family life, Catherine gets up early to look after her five-year-old child. Her family helps by taking care of the child when she’s busy at work. None of her family members work in the cashew industry. Before starting in this field, she took a four-month training course with

the international NGO PFI, as well as further training in fruit and vegetable preservation.

Although she didn't know any other women in cashew beforehand, she had seen some cashew workers in her village and saw the lucrative potential of the activity. Inspired by both her theoretical and hands-on training, along with a proposed contract from her current employer, with whom she was undergoing practical training, she opted for a career in the cashew industry. Before this, she was familiar with cashew nuts but had no idea about the transformation process. Shelling, roasting, and processing machines were new to her.

### **Empowered Equality: Catherine's Impact in a Flavourful Journey**

In her current company, which has almost 100 employees, Catherine is consulted in decision-making on an equal footing with others and appreciates the flexibility of managers, particularly towards women with young children. However, the company has no specific provisions for rewarding or encouraging women, apart from certain reliefs.

Their products distinguish themselves from competitors by meticulous packaging, cleanliness, and being acid-free, ensuring no inconvenience for consumers. Although women feel they must work slightly harder than men, their contribution is recognized at every stage. Wages are equal but considered insufficient.



“Even a Flickering Flame Offers Hope in the Depths of Darkness.”

---

# Flickering Flame: A Cashew Voyage

Chakrya Muth, Cambodia

---

*Mrs Chakrya Muth founded Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng in 2021, championing fair trade and quality. HCST, a model company, supports local producers and empowers women, emphasizing commitment, patience, and digital skills for women leaders in the cashew sector.*

Mr Chakrya Muth is the Founder and Chairwoman at Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng in Cambodia. It's been 4 years since she started researching cashews, although the company was officially registered in 2021.

## Sequence of Events

Born in Stung Treng province in 1982, Mrs Chakrya is the youngest daughter in her family with 4 siblings and her parents are into the production of cashews. She moved to Phnom Penh



in 2000 after finishing high school to pursue higher education. She started her career as a florist, however, in an unexpected turn of events, destiny led her to marriage in 2021, after which she worked at a 5-star hotel in Phnom Penh for several years. In 2006, she



moved to Siem Reap where she took up the job of supplying meat and vegetables to restaurants and hotels until the Covid-19 pandemic impacted the flow of work.

### **Generating an Idea during the Pandemic**

In the middle of 2020, along with family, Mrs Chakrya vacationed in her hometown. It was then that they learned about the complexities faced by cashew producers. It caught her attention that Cambodia's raw cashews were exported to other countries for processing before being sold globally. This made Cambodian products lose their identity while swirling in a cycle to look for a solution to sell its cashews directly to the global platform, where the cashews were processed and sold at higher prices than theirs.

Thus, taking this as an opportunity, and since their business and work were on hold due to the pandemic, Mrs Chakrya utilised her time to improve the family's situation. It was then that she decided to start the cashew business, recognising that it could not only help her at the personal forefront but also assist local farmers in getting fair prices by processing the cashews, rather than selling them raw.

### **Installation of the Company**

Intending to support local producers, she and her husband decided to embark on the journey, forming the Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng (HCST). This decision generated employment opportunities within the community, with women constituting 80% of this number. It proved especially crucial during the COVID-19 pandemic when unemployment was widespread. They also now work in a scheme of deforestation-free, conservation-friendly cashews to protect wildlife and the environment. What started as a company with only 8 employees in late 2021, has turned into a family of 45, a linear growth worth appreciation!

### **Enhancing Her Skills through Training Programs**

Before joining the sector, Mrs Chakrya had attended workshops on small business leadership, but after taking on the role, she has a host of courses to her credit. She has undertaken the Internal Training Program by the company (HCST) –funded by GIZ and USAID that enhanced her knowledge of Cashew Processing Techniques and Food Hygiene and Food Safety Practices. She has studied post-harvest technology, processing of cashew nuts, and product development from the Faculty of Agro-Industry at the Roy-

al University of Cambodia. Cambodia Women Entrepreneur Association (CWEA) and Trade Facilitation Office (TFO), Canada, helped develop the understanding of gender equality trade, export readiness and export planning; identifying target customers, creating marketing plans and developing strategies; CSR, environment and climate change in Cambodia. Finally, her business trip to the United States provided her with the platform to interact with buyers and investors and also study the market, and customer behaviour.

### **Travelling is a Part of the Job**

Upholding the responsibility of the Chairperson, Mrs Chakrya's role involves taking charge of the production line and maintaining good public relationships with farmers, buyers, consumers, and officials.

She is a full-time employer and although she is stationed at the factory in Stung Treng province, a better part of her day includes travelling to Phnom Penh and overseeing the promotion of products and seeking support from the International Development Organization, such as GIZ, Cambodia Harvest II, III, USAID Morodok Baitang.

### **Teamwork is an Attribute of Success**

As a family business, all the members are involved in almost every department, right from the beginning until the end of the production line. This does not include Mrs Chakrya's two children who are pursuing their education in Phnom Penh, taken care of by her eldest daughter, Sothnita Soeun who also simultaneously helps out with the trade. Given her work commitment, she only gets to visit them once a week but as for her husband, they have always been together - working at the factory, travelling overseas, or even attending business workshops. Since they are still novices, they attempt to learn as much as they can as this would equip them to head the business.

### **Envisioning the Growth of the Community**

Mrs Chakrya consults her husband before making decisions. Together, they weigh the pros and cons and analyse if the actions align with their mission and core values. They value benefits for the communities as a whole rather than just personal gains. Of course, it's no secret that businesses need to generate profit to sustain their operations and personal growth, but they abide by the policy of not opting for any decision that will negatively impact



the communities in return for massive financial gains.

### **Upholding High Moral Standards**

Mrs Chakrya outlines that Cambodia has quite a few cashew processing companies, and most of them target local markets online - making them only focus on price rather than the quality of products and communities that produce them. However, having said that, she is not in the position to judge, reinforced by her daughter's emphasis on the fact that each one has a different business model, leadership style, strategies, mission and vision.

But she can speak volumes for HCST, where they present themselves as a social enterprise that offers high-quality, delicious, and healthy snacks, contributing to a positive social impact in rural communities. The core values they lead their company by include honesty and respect towards the customers; superior quality products and service to solve customer's needs for delicious and healthy food; and a trustworthy brand that can be relied on for financial assistance and supply needs.

The company also upholds high ethical and moral standards; focuses on building relationships with customers,

communities, and staff; and extends a positive contribution to Cambodia, while aiming to decrease unemployment and boost the country's income. Sustainability and growth remain their prime focus.

### **The Uniqueness of the Brand**

Their brand is dedicated to advancing the United Nations Sustainable Development Goals to create positive change in society and the environment. The business carries a meaningful story summarised by the quote, 'The quality of cashew nuts comes from the quality of life'. Moreover, their products are special owing to the 3Qs, namely, quality of products that are locally grown and flavoured; quality of life of the employees by giving them a friendly environment with financial aid; and quality of the environment where the products are produced responsibly.

### **Challenges Faced by Women in the Cashew Sector**

One cannot deny that women's representation in the cashew sector of Cambodia is quite high, but from her understanding and observation, she believes that they are struggling. She has observed that especially the businesses that aim to target international platforms struggle to find markets, certify products according to the requirements, promote Cambodian cashew,

and most importantly compete with other countries. This is in conjunction with the fact that the cashew business by itself demands a huge investment.

### **Provision to Female Employees**

One of the aims of HCST is to empower women to become contributing members of the family. The company armours them with knowledge that will instill confidence to exhibit their talents in the sector. Additionally, HCST provides special provisions for female employees according to Cambodian labour law. They are fairly treated and paid equally to male employees. A significant percentage of their employees are women, and they prioritise widows and the disadvantaged, to earn with dignity.

### **Thriving a Model Village-based Cashew Processing Company**

Since HCST is located within the community, no one's a stranger here. The employees are polite and respectful toward each other, without any discrimination, racism, or harassment. Both male and female employees and farmers have received 17 training programs that are conducted by HCST with support from development partners. Each employee is fairly recognised for their hard work, honesty, behaviour and integrity.

Because of HCST, the workers accumulate knowledge regarding smart agricultural practices, climate change and the environment. By being connected to stable buyers, the employees are successful in improving their productivity, income and lifestyle. Perhaps, she may be recognised by her employees for her hard work, ideas and contribution – but in fact, together, the team is identified in the communities as a Model Village-based Cashew Processing Company.

### **A Challenging Ride**

Currently, Mrs Chakrya faces several challenges in running the business, including low capacity that leads to a loss of opportunities since most buyers demand at least 1 container per week, but they only process 1 ton per day. Moreover, since they are located in rural areas, sourcing skilled labour is difficult along with the fact that citizens are quite new to the concept of working in the company environment. In addition, maintaining the quality of cashews can pose a task since in earlier times, farmers opted for traditional cultivation which reduced the quality and productivity of the cashew nuts, while the use of pesticides and fertilisers has had a disastrous impact on health. A fourth challenge that they face is an expansion of the market beyond the established connections.



### Approaches to Resolve Issues

To overcome the hurdles, they are on the lookout for investors to expand the facility and train small-scale producers about their standards. The training provided also includes a short computer course, driving class, quality control class, HACCP and GMP training. With the support of GIZ, Harvest II and Harvest III, they have been successful in conducting courses where the workers too look forward to adopting ways to strengthen their cultivation skills and follow safety standards. By adopting these means, the farmers have been able to supply them with superior quality cashew nuts that were tested in Japan with around 250 chemicals reflecting the perfect results of “No-Detected”.

To expand their business, they visit international trade fairs, for instance, BIOFACH in Germany and trade fairs in Thailand, Vietnam, Hong Kong, Korea, Japan, Dubai, Australia and the USA. Moreover, they receive training about export readiness as well as required certification. They have also established a code of conduct to strengthen the company profile and to provide fair trade to farmers.

With Patience and Commitment Mrs Chakrya thinks that through her profession, she has learned the skills needed to take forward the company's

goal, backing it with her passion and commitment to promote livelihood for people in rural communities. Investing in the cashew business requires staunch commitment, patience and persistence and as long as women are strong-willed and focused, they can accomplish the intended goals.

By gaining digitalisation skills, gathering information on processing techniques and contributing to the industry creatively, women can definitely become leaders in the trade!



**“Knowledge and Skills are Individually Essential to Success,  
But Together They Have a Synergistic Effect.”**

---

## Uniting Knowledge and Skills: A Success Journey

Charity Danson, Tanzania

---

*Ms Charity Danson, the first in her family to enter the cashew sector, excels as the Accounting and Administration officer at BIOTAN GROUP LTD. Balancing work and family, she overcomes challenges, aspires to become a competent business-woman, and advocates for empowering women through education in the industry.*



### **On the Path to Master the Art**

Ms Charity Danson is the Accounting and Administration officer of BIOTAN GROUP LTD in Dar-es-Salaam, Tanzania. At the age of 33 yrs, she works full time at the job, six days a week from 8:00 a.m. to 5:00 p.m.

### **The First in Her Family**

Enlightening us on her family background, Ms Charity outlines that her father is a farmer and her late mother was not involved in any of the agricultural activities. But Ms Charity is

the first of her kind to be a part of the cashew sector, with none of her family members involved in the specific trade.

### **Polishing Her Skills**

To excel in her position, she enhanced her abilities by participating in the ACA conference and gaining valuable insights and knowledge. Additionally, the experience gathered from working in the sector has polished her skills



and established her as competent in numerous areas of production since she has worked in all departments, starting with the logistics of purchasing raw cashews, and processing from raw grading to vacuum packaging. She has also been involved in quality control, organic certification and exportation. Besides, she has been able to gather a wealth of knowledge through online research and by working alongside former colleagues who were in the same business.

### **Work Can Overshadow Personal Life**

Given the nature of her job, Ms Charity makes it a point to dedicate her full attention and time to the family when she's back home from work and on Sundays. As it is known, African women and all women in general bear significant family responsibilities. Hence, regardless of the workload one has to shoulder on the professional front, there is no justification for neglecting the commitment to contribute towards home and fulfilling family obligations. But she admits that despite attempting to maintain a balance between her personal and professional lives, there arise occasions when she faces constraints, with work consuming more of her attention and focus. Such is the case especially during the season of

buying raw cashew nuts as well as production activities, when she is under pressure from the clients. Although her family is quite accommodating to her schedule and demands of work, it's only until they don't see her attend family events, their patience wears thin in such a case!

### **Supervisor and Empathiser**

Work comprises a major chunk of Ms Charity's Day, taking over her personal life. Such is the case as Ms Charity is the supervisor of every aspect of the company. She is the point of contact for employees who prefer bringing their complaints and discussing their problems with her instead of any other representative. While this may sound gratifying, and it is to some extent, at times it tends to take a toll on her. Nonetheless, she is deeply passionate about her work which is why she dedicates more time to it without any regrets.

### **Overcoming the Inferiority Complex**

Speaking of the labour activity, Ms Charity's company does not suffer a shortage as employees are available owing to the production facility located in the coastal region. In the particular zone, women are employed in small, medium and large-sized cashew nut

processing companies where the remuneration is not gender biased. However, the sense of inferiority experienced by women and the idea they may have built, claiming they are not strong in negotiations, acts as a barrier to their success.

### **Challenges of the Job**

Known for their organic cashew nuts, Biotan Group boasts of an equal pay scale for both genders and a friendly work environment. Ms Charity often shares a table with the male employees to solve challenges as and when they arise. Although there could be times when they are the reason for initiating conflicts and strikes, eventually, together, they manage to meet an acceptable conclusion. Consequently, irregular work hours sometimes pose another challenge in the job.

### **Aspiration to Attain Competence**

As someone who spends more time at work than at home, Ms Charity holds a deep admiration for her profession and agrees that it has contributed to her overall personality and performance. Recognised by several stakeholders, she dreams of becoming a competent businesswoman in the cashew nut industry as well as in the food chain. In her opinion, there are numerous women in the sector of cashew nut production but only a limited few manage to excel, while the remaining are employees in small processing units. This necessitates the need for education and not just capital to empower women. For its knowledge with the right set of skills that can enable one to master the trade.

**“A Woman Dedicated to Her Career Does Not Have to Compromise on Her Family. She Can Balance Both and Do So Brilliantly.”**

## Balancing Brilliance: A Career Journey

Chegu Lakshmi Kumari, India

*Meet Mrs Chegu Lakshmi Kumari, a seasoned partner at Chegus Impex in Bangalore with over a decade in wholesale cashew nut trade. Efficiently managing operations, purchasing, sales, and finances, she aims to be recognized as a reliable raw cashew nut importer and trader, overcoming past gender biases in the industry.*

### **Ambitious and Driven**

Mrs Chegu Lakshmi Kumari is a 50-year-old resident of Bangalore, Karnataka, and a Partner of Chegus Impex / Chegus Infotech. This company specialises in the wholesale purchase and export of cashew nuts.

### **A Decade's Worth of Service**

Born and brought up in Vijayawada, Andhra Pradesh, Mrs Chegu Lakshmi Kumari is well-educated, and holds an Undergraduate degree. She's been in the trade for more than a decade



and works full-time at the company, assuming different roles based on the situation. As a trader and not into processing, her work mostly involves overseeing the purchase and distribution of cashews. Her husband, Mr Chegu Srinivas Vittal has been based out of Africa since 2008 with operations in Ghana, Ivory Coast, Burkina Faso, Guinea Bissau, Tanzania, Sene-

gal, and Dubai while she manages the workforce in Bangalore.

### **An Excellent Manager**

Describing a day in her life, she starts early in the morning, around 5:45 a.m., to assist her son in going to school, followed by other household chores and cooking. Once at the office, she is involved in making decisions regarding purchasing raw cashew nuts, sales, and finance. She also looks after the Software Business - Chegus Infotech – which involves overall administration and finance and assistance in marketing efforts.

Overseeing the African group companies' backend operations is also a part of her role.

### **Experience is a Great Teacher**

While she did not undertake any specific training before assuming her role, she's been working in the Agro commodity sector since the start, which helped advance her skills. Besides, she has also been handling backend operations of their Group companies in Africa for the past 15 years which has provided an in-depth knowledge of the business process.

### **The Shift in Discrimination**

Mrs Chegu Lakshmi Kumari affirmed when she was employed in the Agro Commodity, there was a clear gender

bias, and she was denied rewards in terms of salary and promotion. But now, with her own business, she is glad that this difference does not apply. But one challenge she does face is that RCN business lacks proper information flow.

At the same time, she acknowledges that the overdraft facility being provided by banks against GST payments makes running the business comparatively easier.

### **Two Halves of a Whole**

Being a career woman for 28 years now, she has found the balance between work and family and is even grateful to the latter who stood as a pillar of strength and looked after her children in the initial years. She considers work and family life as different sides of the same coin, and both deserve due importance and attention. With this perspective, she does not find it a monumental task to juggle between the two.

### **Small Steps Forward Still Count as Progress**

Passionate about her work, Mrs Chegu Lakshmi Kumari aims to be recognised as a reliable Raw Cashew Nut Importer and Trader. She advises others too to keep strong and keep moving forward because belief in God and self can take one to immeasurable heights.

**“Cissé Andeye: Transforming Cashews, Defying Challenges, and Empowering Women in Mali’s Cashew Industry.”**

## Forging a Path in the Cashew Industry: A Trailblazer’s Story

Cissé Andeye, Mali

*Cissé Andeye, the Cashew Maven at GK Services, champions women’s empowerment in the cashew sector and envisions achieving global leadership with the right combination of funding and skills. Her story epitomizes resilience, seamlessly balancing family and work while transforming the cashew industry.*

### Cashew Maven: Mastery

Cissé Andeye, 36, is a Malian with a legal background. She is currently a promoter with GK Services. Fluent in French, Sonrai, and Bambara, she is married and has four children. As a member of the Groupement des transformateurs du Mali (GTRAM) and General Secretary of Cashwomen - Mali, she plays a key role in the transformation of cashews into soap. Her 7 years of experience in the cashew industry focuses mainly on the processing of raw products. She devotes an average of three hours a day to her cashew-related activities. She successfully



manages her time between work and family life. While she doesn’t receive direct family support in her work, she also doesn’t face any challenges.

### From Cashew Novice to Industry Luminary

After joining the cashew sector, she attended specialized training courses

es in this field, which enabled her to become involved in cashew processing through PAFAM. Her motivation stems from the potential profitability of this activity, which enables her to generate financial income. Her exposure to cashews is due to her residence in an area of intensive cashew production when she was young.

To take up her current position, Andeye has acquired specialist skills along the value chain through targeted training. She works in a company with fewer than ten employees and plays a central role in day-to-day operations. However, the company lacks the resources to implement specific provisions for female employees, or to differentiate itself from the competition.

### **Andeye's Daily Juggle: Balancing Domestic Duties, Cashew Crafting, and Navigating Challenges with Resilience**

A typical working day for Andeye begins with managing domestic chores until 3 pm, followed by product processing tasks from 3 pm to 6 pm. She collaborates effectively with her male colleagues in a respectful atmosphere, which makes her feel as valued as the men.

Andeye faces several challenges, encompassing inadequate funding, a

shortage of equipment, and a need for more comfortable and suitable facilities. To overcome these obstacles, she seeks funding. Thanks to the well-structured organization of her activities, she manages to maintain a balance between her work and her family life. For her, her business is a means of supporting herself and her family.

### **Empowering Women in Cashew: Overcoming Challenges**

When questioned about the challenges women face in securing leadership roles in the cashew sector, she highlights insufficient funding and inadequate family support. With proper funding and the necessary skills, she envisions ascending to a higher position. Furthermore, she holds the belief that substantial funding could enhance her work, allowing her to meet national cashew demands and participate in international trade within the next five years.

To improve the position of women in the cashew sector, Andeye advocates easier access to financing, training, and the provision of information on opportunities within the value chain for women.



**“Cashew Visionary: Awa Jacqueline’s Trailblazing Journey in Entrepreneurship.”**

## Trailblazing Success with SPD Sarl

Djire Awa Jacqueline, Cote D’ivoire

*Awa Jacqueline, an Ivorian entrepreneur, excels in the cashew sector with SPD Sarl, offering innovative products like DIHA cashew vinegar. Despite challenges, she leads with honesty and perseverance.*

### **Ivorian Entrepreneur, Pioneering Success with SPD Sarl**

DJIRE Awa Jacqueline is of Ivorian nationality. She is 59 years old and has a degree in accounting. She is the founder and manager of SPD Sarl, based in Côte d’Ivoire. She speaks French, Dioula and English. She has been married and has two children.

With basic training in accounting, she has built a rich and versatile career in various sectors. As an Administrative Financial Manager at Supreme Furnisher, a South African company, she played a key role in financial and administrative management, acquiring advanced skills in financial supervision and strategy.



### **Entrepreneurial Triumph: From Pharmaceuticals to Cashew Sector Mastery**

Her experience as Finance Manager at Pharmacie du Port enabled her to deepen her knowledge of the pharmaceutical sector, where she excelled in sector-specific financial management, navigating regulations with precision and carrying out accurate financial analyses.

Her founding and management of ETS OYA, an import-export company specializing in marine bunkering, was a testament to her entrepreneurial spirit. This company was the scene of complex international negotiations, inventory management and finance on a global scale.

At the same time, her role as a teacher in Accounting at Tanon Namako College enabled her to pass on her knowledge and expertise to students, an experience that reinforced her mastery of the field.

Finally, by founding and managing SPD Sarl, she once again demonstrated her entrepreneurial and management skills, focusing on specific services. She has six years' experience in the cashew sector, in processing and marketing.

### **Crafting Excellence: Pioneering Natural Cashew Vinegar in Côte d'Ivoire**

Before joining the sector, she was trained at the INPHB in Yamoussokro by Professor SORO Djoudjo. She also attended the MTP training course, edition 15, and is a firm believer in the search for natural vinegar from cashew apples.

Motivated by the conviction that cashew is a leading product, she runs



a small business, with fewer than 10 permanent employees. She is the founder and manager and makes all the necessary decisions. Cashew vinegar is a main product of her company because it is the first natural vinegar from Côte d'Ivoire. The price is a little higher because it is packaged in a glass container. It is a 100 per cent natural product with a brand name of DIHA. The products are processed under the most hygienic conditions, using unique packaging. Each working day begins with the rig-



orous preparation of production equipment, including inspection, thorough cleaning and disinfection of equipment to maintain high sanitary standards.

Once the equipment is ready, she proceeds to the precise weighing of ingredients or raw materials, followed by their meticulous processing according to established procedures. The next phase involves careful packaging of products in line with quality standards, followed by accurate and complete labelling, including all essential information such as ingredient details, expiry dates and instructions for use.

Some days may include on-site activities, such as visits to suppliers to guarantee the quality of raw materials, inspections of production sites to ensure compliance with standards, or meetings with business partners to strengthen relationships.

Finally, finished products are stored in appropriate conditions to ensure their preservation and future availability. Thus, a typical day in her working routine involves meticulous management of production, weighing, processing, packaging, labelling and warehousing, while integrating field activities to ensure quality and the development of professional relationships.

### **Navigating Challenges: The Resilient Journey of Cashew Preservation and Entrepreneurship**

Among her challenges, year-round preservation of cashew apples is a central issue. At the same time, problems linked to processing equipment and containers are also crucial challenges. Finally, consumption management is a major concern in this field. These varied challenges call for strategic solutions to ensure the effective preservation of cashew apples and solve equipment and container problems while optimizing consumption to achieve her objectives sustainably and efficiently.

For her, her profession is much more than just a job. It represents a passion, a deep commitment and a constant source of learning. It is a place where she can apply her skills, express her creativity and contribute to the world around her.

Her motto for success is Honesty, Pragmatism and Perseverance.

**“It Takes a Little Bit of Strength and a Lot of Humility to Envision and Participate in the Success of Others While Treading Your Path to Attain Victory.”**

---

## Cashew Maven: Domina’s Leadership

Domina Mkangara, Tanzania

---

*Mrs Domina Mkangara, an adept Ag. Branch Manager, manages the Cashew Nut Board of Tanzania and operates a courtyard venture, empowering small-scale processors. Her commitment to advancing the cashew sector reflects dedication to women’s empowerment and industry enhancement.*

Mrs Domina Mkangara is the Ag. Branch Manager-DSM of Cashew Nut Board of Tanzania and has been in the trade for more than a decade. She also runs a small courtyard venture to transform the livelihood of small-scale processors and farmers.

### **Under Her Grandmother’S Guidance**

Mrs Domina Mkangara was born in Dar es Salaam city but grew up in a small town called Musoma in Tanza-



nia. Her retired parents were public servants, based in Dar es Salaam City, all the time throughout their careers. She was raised by her grandmother and had to extend a helping hand at a tender age. To date, she is grateful to her grandmother’s guidance which molded her into the hardworking and



ambitious person she is today.

At the age of 39 years now, she is married, has three lovely sons, and lives a contented life.

### **Qualification and Skills**

Mrs Domina has completed her BSc. in Food Science and Technology and Executive Master in Business Administration, specifically Corporate Management. She has also undertaken the Cashew Value Chain-Master Training Program through Competitive Cashew funded by GIZ. She has attended several trainings locally and internationally including the Promotion of Processing Enterprises for Women from the National Institute of Micro, Small and Medium Enterprises, India and the Cashew Value Chain Promotion-Master Training Program. Through these skills, she is qualified for her current position as a Branch Manager.

### **Her Tryst with Cashews**

Her cashew journey started way back at the university in 2008 when she was working on a special project while pursuing her bachelor's degree. The project was focused on formulating enriched cassava flour with cashew nuts, groundnuts and carrots. With the success of that project, she became interested in delving more into cashews and as destiny had it, after graduation she was employed by the

Cashew Nut Board of Tanzania as a Processing Officer in 2009. She thus embarked on this fulfilling journey in the sector and has been steadfast in it to date.

### **Balancing Life and Its Many Responsibilities**

Health and work life is one of Mrs Domina's priorities, and her daily routine starts at 5:00 am with morning prayers and physical exercise followed by kids' preparations for school. She then heads to the company and works full-time, from 8:00 am to 4:00 pm, which can sometimes extend to 06:00 pm. After work, she focuses on family and personal entrepreneurship. Despite career demands, weekends favour community work, taking care of the family and personal business.

Being a wife and mother of three boys, it's not an easy task managing time between work and home. Moreover, because travelling is part of her job, her husband attends to family matters single-handedly at times. But when she is around, she compensates and fully utilises her time to cater to her household. She is grateful for a family that understands her career obligations and extends their complete support.

### **Inspired by Women Leaders**

Speaking about some powerful

women personalities in the cashew field, Mrs Domina says Ms Fatuma Riyami, CEO of Kilimanjaro Natureripe, is an inspiration for many. She has been supporting small-scale cashew processors and women groups by collecting peeled kernels, adding value by roasting them in different flavours and distributing them to local supermarkets and corporate customers. Her company has grown to the extent of diversification to other agriculture-valued products which inspires her leadership and vision in the cashew and Agriculture industry.

### **Playing Diverse Roles**

As the Ag. Branch Manager - Dar es Salaam Zone, at Cashew Nut Board of Tanzania, her scope of work includes planning, coordinating, controlling and evaluating regional production, processing, and marketing services. Her work at the office involves visiting farmers or cashew processors to ensure their activities are implemented as per the cashew calendar while following good agricultural and manufacturing practices. She is also in charge of issuing different permits to facilitate local cashew business under the zone as well as ensuring all duties assigned to colleagues have been implemented effectively and reporting back the progress at the end of the day. As a Branch Manager, her contribution

goes in hand with ensuring the industry targets are being attained aiming for production of RCN to 700,000 tons by 2026 where 97% being standard grade and 60% of it being processed locally.

### **An Entrepreneur for Small-Scale Processors**

Apart from her main role, as an entrepreneur, Mrs Domina is also involved in the purchase, processing and marketing of the cashew goods for the backyard unit that she has formed. It comprises two employees, the processing lady who takes care of roasting and the sales personnel for deliveries. Currently, she is selling online at a competitive market price but plans to have an outlet which will promote her Mina Cashew nuts brand. Her enterprise is based on inclusive value chains aiming to transform the livelihood of small-scale processors and farmers by sharing the premium price attained in the market. With advanced funding, she plans to extend her unit, purchase large-scale machinery, and buy more kernels from women groups for value addition which will stimulate their processing capacity and offer extra rewards.

### **Creating Jobs Through Courtyard Roasting Units**

A major focus of her work is solving



challenges and delivering long-term solutions as per required standards, together with innovation. With her experience of over 10 years in the cashew sector, she has learned that most African countries struggle to market the cashew produce due to reluctance in value addition that is in line with its consumption. As someone who believes in, “practise what you preach”, to address the issue, she has initiated her courtyard roasting unit that aims to source locally and roast kernels from women cashew processing groups from the current quantity of two tons to 20 tons per year. Through this, she will be able to help local processing groups of women who are struggling to find a market for their unpacked kernels. Meeting required standards and diversification of cashew products with different flavours will trigger local consumption and in turn, create jobs for more women and youth in the sector.

### **Reaching Remarkable Figures**

As a Processing Officer, she was appointed to Acting Marketing Director and Quality Control Position and was determined to ensure local processors find markets for their produce. By launching varied programs for sensitisation of local consumption including cashew selling centres in processing zones and the Korosho

marathon, there has been a remarkable increase in local cashew nut processing. Attracted by the available local market and new primary market, buyers have been able to purchase raw cashew nuts directly from farmers through the market. Working together with her team, they managed to raise the quality of raw cashew nuts from 95% of Standard grade (KOR 48 – 54) harvests in 2019 to 97.6% of Standard grade in 2022.

### **A Challenging Journey that Comes with Rewards**

Since she is part of the managerial team, most men treat her fairly with respect, without discriminating based on gender. As per the organisation’s salary scheme, she is not denied rewards when compared to men, with the employees being paid based on position and performance. She admits that one needs to walk the extra mile to be recognised in a male-dominated industry, and a determined purpose has made her climb the ladder.

Working in an organisation which oversees the cashew sector, her job is to link processors with the market. Although the company receives numerous orders for cashew kernels, it falls short of fulfilling the high demand. It is a monumental task to source the expected quantity of cashew kernels

which can meet the required quality standards from small-scale processors as most of them lack enough capital and work in unhygienic environments. She currently heads the zone where production and quality of RCN are still low due to several challenges including a lack of knowledge on the adequate use of pesticides, poor storage facilities at the farmer's level and low processing capacity. More training is needed to disseminate knowledge and new skills to these farmers. As technology is constantly evolving, staying updated with recent trends will result in good agricultural practices and hence boost the industry's development.

### **Strategies to Improve the Position of Women**

Despite the opportunities created to empower women, womenfolk must learn to proactively grab these chances as they appear. She believes that the cashew sector should not be limited to men alone, as women too can do a great job in running it. In this era, as the world fights corruption, women have a chance to climb the ladders as

they are considered trustworthy in the eyes of the community. Mrs Domina also suggests that more capacity building in leadership perspectives is needed and with focused ambition, commitment and hard work, women can ascend to high positions in the cashew industry.

Although from farming to processing, 80% of activities in the cashew industry are performed by women, they are still looked at as a weak tribe in the community. Also, cultural traditions and beliefs that women are responsible for house chores continue to strengthen male domination in the industry. She advises that raising a leader starts from the family level, and present-generation parents must instill confidence in their daughters, for it takes a good upbringing to create future achievers.

Juggling her professional roles as a Branch Manager and Entrepreneur, Ms. Domina's exemplary journey is an example for many striving on a similar path!



**“Cultivating Success: Charting a Unique Path in Ghana’s Cashew Landscape.”**

## Cultivating Cashew Excellence

Ernestina Amponsah, Ghana

*Ernestina Amponsah, a skilled professional with 12 years of experience, serves as a Technical Advisor at GIZ MOVE in the cashew sector. She demystifies cashew myths, promotes nutritional awareness, and envisions influencing cashew processing growth while championing women’s roles.*

### **Pioneering Excellence in Food Safety and Cashew Processing**

Ernestina Amponsah, a 38-year-old Ghanaian holds a master’s degree in public health and a BSc in Food Science and Technology, she is also a Project Management Professional (PMP). She currently works at GIZ MOVE, as a Technical Advisor. She speaks English, Twi, and beginner-level French. She comes from a family of eight. Five ladies and one gentleman and she happens to be the last child in the family.



Ms Amponsah is a Food Safety, Processing, Quality and Project Management Professional with 12 years of working experience. She spent the first six years of her career working in the Food Regulation and Food processing sectors before joining GIZ. She has worked with the Food and Drugs

Authority, PINORA Ghana Limited, GN Foods and GB Foods before joining GIZ in 2018. Her expertise is in the areas of Quality Management, Food Safety Management, ISO 22000, FSSC 22000, Fruit processing, Tomato paste processing, Cashew processing (both nuts and apples) and Project management. One of the highlights of her career was leading her team at GB Foods in acquiring FSSC 22000 Certification.

**Transforming Cashew Industry Myths to Expertise with GIZ MOVE**

Before joining GIZ she didn't have much knowledge of Cashews. The very first time she saw cashews was when she was at the university when

her Food Chemistry lecturer showed her samples of the cashew fruit. She was scared to do anything with the fruit then, due to the popular myth surrounding the fruit. Working with GIZ for the past six has, however, given her the necessary exposure to the cashew sector and the knowledge to demystify the myth of Cashews on every given occasion. In her line of work as a Technical Advisor for the Private sector component of the GIZ MOVE project, she works with a lot of stakeholders in the value chain particularly cashew processors by providing advisory services, linkages, organizing capacity building programs as well as exposure events for processors. She also engages prospective cashew processors on the investment aspects of the cashew processing industry.

She has had the opportunity to visit cashew processing factories in Ghana, Cote d'Ivoire, Benin, and Nigeria which has given her some perspectives on processing thus assisting in her advisory role.

**Advocating Cashew Consumption and Nutrition for Sustainable Growth**

Consumption and nutrition of cashews is another important interest of Ms. Amponsah, and she has been championing these through various interven-



tions by creating visibility for cashew products through promotional activities like social media, tasting events, training programs and the various exhibitions that she participates in. She led the team in the PSD Component of GIZ MOVE in developing a cashew recipe book which was launched at the 17th ACA conference in Senegal. The recipe book documents 28 recipes; some suitable for desserts, side and main dishes and vegetarians from different regions that have been documented to provide readers with options. You can visit the site [www.comcashew.org](http://www.comcashew.org) to download a copy.

Ernestina has been a resource person for seven editions of the Cashew Master training program handling topics on the Cashew Market and value chain concept, Cashew as food: Nutritional and nutrition of cashews, Cashew apple processing and by-products, exhibitions, and Field trips. She brings onboard her experiences in the sector to make her presentations as practical and understandable as possible for all participants in the training.

**Pioneering cashew growth, empowering women, and fostering success**

Five years from now she sees herself as being a woman of great influence.

Having championed the growth of cashew processing and consumption in her country Ghana and beyond. To improve the position of women in the cashew sector she suggests capacity building in terms of Leadership, Access to finance, by-product processing of cashews, the implementation of some funding for women and promotion of Market access and linkages.

Her motto/slogan for success is "Self-belief, determination, and hard work will always earn you success!"



**“Growth Occurs Beyond the Comfort Zone, And Stagnation is an Obstacle in The Path of Development.”**

---

# Cashew Pioneer: 10-Year Leadership in Tanzania

Fatma Riyami, Tanzania

---

*Mrs Fatma Riyami, 71, Managing Director of NatureRipe Kilimanjaro Limited, boasts a decade of experience in the Tanzanian cashew sector. Upholding unyielding principles, she leads a family-involved enterprise, ensuring product quality, exploring new markets, and empowering her workforce, with 95% being women.*

## **Adhering to Her Principles with Perseverance**

Mrs Fatma Riyami is a 71-year-old role model from Tanzania and is the Managing Director of her company NatureRipe Kilimanjaro Limited. An Explorative Childhood  
Mrs Fatma has had the privilege of spending her childhood in different regions of Tanzania as her father was a civil servant to the rank of Director of Information. Owing to his transfers, she has lived in Mtwara, Tanga, Arusha, and Dar es Salaam to mention a few.



## **Qualifications and Training**

As for her qualifications, Mrs Fatma has studied up to post-graduation in Finance Management, a great feat for a woman of her time and has a decade's worth of experience in the cashew sector. Fluent in English and Kiswahili, even at this age she works full time at the factory, right from 9:00 a.m. to 6:00 p.m.



Her previous experience includes working in a private company, an airline and an NGO. While she didn't receive specific training, particularly for cashews, she has accumulated on-the-job experience, and undertaken courses by several international organisations, locally and abroad, and from Government Standard Bureaus and Food and Drug Authorities.

### **Working in a Team**

With her family members involved in the trade and two of her children appointed to senior positions, Mrs Fatma finds it easier to balance work and personal life. At work, she plays a crucial role in the decision-making of all tasks, including the purchase of RCN, processing and operation, technology selection and marketing. The sturdy backing of the shareholders in the company ensures the smooth functioning of all events. They also research the recent trends in cashews across the world and keep Mrs Fatma updated, ensuring the practical use of the latest explorations.

### **Creating a Unique Brand and Juggling Two Professions**

The brand, NatureRipe, has created a strong customer base and the reaction of the consumers too is extremely positive and supportive owing to the

unique taste and superior quality of the products.

But her work is not just limited here, for apart from running her enterprise, Mrs Fatma works for the new factory that was installed with the help of the donation received from India, and it has a capacity of 1000 tons a day. She is in charge of the supervision of the production process.

### **Unyielding Principles: Her Uncompromising Approach**

Speaking about financial assistance, Mrs Fatma outlines that in the past she has been successful in getting a loan from the bank for working capital and has also previously received a few grants. But the scenario now has undergone a subtle shift and it's become a bit of a challenge to acquire loans as their company is strict when it comes to this aspect, and only opts for Sharia-compliant, commonly known as interest-free loans to uphold their religious beliefs. Due to the limited accessibility of such loans, they opt to forego traditional bank assistance and find alternative means to manage their finances. Additionally, another obstacle in the path is that most of the purchase is carried out with cash, but most of the business and sales are done on credit, creating a gap.

### **Inspired by Fellow Women Achievers**

It was the unique product offering of cashews that stimulated Mrs Fatma to step foot in this field. Her interaction with women in both political and Government sectors and NGO leaders has inspired her to never stop climbing up the ladder. She now manages her company of about 100 employees, where 95% of the production department comprises women.

### **Facilitating the Journey for Women Employees**

As a tribute to their hard work, women-folk are provided medical aid through National health insurance, and the company pays for their National Social

Security fund. Additionally, they also receive 84 days of maternity leave and are allowed to work only half a day for two consecutive months in the lactation period to nurse the newborn. Besides, all the staff, including male and female employees, are given training every year on different topics of food safety, production, and marketing. She believes that one must continue to acquire knowledge and ensure its practical acquisition, as stagnation is a hindrance in the path of growth.

**“From Cashew Specialist to Inspirational Leader: The Remarkable Journey of KOUADIO Amenan Claudine, a Trailblazing Woman in the Olam Universe.”**

## Cashew Trailblazer: Navigating Olam’s Journey

Kouadio Amenan Claudine, Cote D’ivoire

*KOUADIO Amenan Claudine, an 18-year veteran in the Cashew sector, excels as a Peeling Supervisor at Olam. Committed to quality leadership, she balances her roles as a mother and professional. With a vision to become a business manager in 5 years, her motto is ‘Will and perseverance make the impossible achievable.’*

### **Cashew Trailblazer: Transit Specialist’s Journey**

I am KOUADIO Amenan Claudine, a 50-year-old Ivorian woman, married, and a mother of two children. Specializing in Customs Transit, I have dedicated 18 years of my professional life to the Cashew sector. Over the years, I have honed my skills through advanced training courses with notable companies such as SCCI, TECRAM, TRANSIT – SAGA CI, SMT-SONA



TRAM. Since October 24, 2022, I have been a part of Olam, initially in the peeling department and later transitioning to grading. However, my pas-

sion lies in peeling, and since 2017, I have actively contributed to this area. Currently, I am engaged in the Production department, where my family provides immense support, making my journey in the Cashew sector a fulfilling and rewarding experience.

### **Quality-Driven Leadership: A Daily Commitment**

When I started working at Olam, my primary motivation was having a salary to support myself. As my career progressed, I undertook several training courses, including the management of processes and Quality with the FDFP then on the impact of development with the World Bank and it then became a passion for me. I work in an environment where 90% of the staff are women. As a Peeling Supervisor, I am fully involved in decision-making. Being in direct contact with the products we produce, I can affirm, without extrapolation, that what differentiates us from competitors is the quality of our products.

To commence my daily routine, I kick-start my workday at 8 am, adhering to a systematic sequence of tasks. The day begins with a meticulous verification of the workforce, followed by a thorough check of the existing stock. Subsequently, I proceed with strategically programming the day's produc-

tion activities, ensuring a streamlined and efficient workflow. After this, I diligently transmit the relevant production data to the management for record-keeping and analysis. Lastly, my responsibilities extend to the overall supervision of the work, encompassing comprehensive oversight to guarantee the smooth execution of tasks and adherence to operational standards.

In the performance of my duties, I collaborate with several male workers, and the fact that I am a woman in no way affects the quality of our relations. We work as a team without being judged or discriminated against based on gender. However, in terms of challenges, we may face declining productivity and/or quality. In response, we must work within a given period to find solutions to enhance both the quality and quantity of the product. We implement strategies to improve efficiency and quality by identifying lower-performing workers, providing training reviews, offering encouragement, and emphasizing effective communication.

In my opinion, the most important lesson that can serve posterity is to continually encourage the team to have the will and the perseverance to accomplish each task.





### **Juggling Motherhood and Leadership: A Woman's Determination in the Cashew Industry**

To establish a balance between work and my daily life, I strive to differentiate between my roles as a housewife and a supervisor, ensuring that neither aspect is compromised. While my profession embodies a challenge, a passion, a vocation, and a means of livelihood, I consistently bear in mind that, at the end of the day, I remain a mother and a wife to my family. Not all women find it easy to reconcile motherhood and a career. This, in my perspective, is one of the reasons why female leaders are scarce in the cashew sector. Balancing these roles requires dedication, and it is my hope that more women can overcome these challenges and contribute their leadership skills to the industry.

Given Olam's legal and internal policies, every woman benefits from maternity leave and breastfeeding time, creating a crucial support system. In my view, this is a significant contribution that should aid in surpassing the barriers faced by women in the workplace. Other factors contributing to the scarcity of female leaders may include fear, a lack of conviction, and concerns about potential prejudice. With the right funding and the skills acquired during my 18 years of experience, I envision myself as a business manager in the next 5 years. My personal motto encapsulates the essence of my journey: "It all depends on will and perseverance. Nothing is impossible for those who believe in their abilities."

**“Dedicated Chemist and Quality Management Expert, KOUASS Zogbé Nicaise, Breaks Barriers in Cashew Sector, Paving the Way for Gender Equality and Success at OFI Dimbokro.”**

## Cashew Alchemist: Pioneering Gender Equality at OFI Dimbokro

Kouass Zogbé Adjoua Nicaise Epse Yao

*KOUASS Zogbé Nicaise, a skilled chemist, oversees quality and organic certification as the peeling supervisor at OFI Dimbokro. Breaking gender norms, she emphasizes mutual respect, experiencing no disparities in pay. Aspiring to reach Officer rank, she champions gender equality in the industry.*

### **Mastering Cashew Success: Bilingual Supervisor’s 17-Year Journey**

She trained as a chemist and has a Master’s degree in Quality Management. KOUASS Zogbé Adjoua Nicaise Epse YAO is married and has three children. She is 40 years old and has been working in the cashew sector for 17 years.

She is a peeling supervisor at OFI Dimbokro and is at ease communicating in both French and English.



During all these years, she has worked in the production department, where she does eight hours of work a day, and with the support of her family,



everything is going well!

**Olam’s Certified Maestro: Bilingual Supervisor Elevates Cashew Quality and Market Appeal**

When she joined Olam through a social cause, she was immediately trained in quality, safety, hygiene, and environmental standards.

Thanks to Olam’s organic certification, the product benefits from a particularity and/or a brand on the market.

Briefly, her working day consists of firstly receiving Borma products, unloading and counterweighing, following up on the distribution to each worker, verification of output, recovery in individual maps and reversal, as well as classification and then weighing for the outturn.

To carry out all these tasks, she must work well with the other workers, who are very often men. She therefore prioritizes communication and under-

standing through mutual respect.

**Passionate Supervisor’s Drive for Equality and Officer Rank in Cashew Industry**

In terms of pay, reward or promotion, she feels no inequality of treatment vis-à-vis the men, because each of these elements is determined by the worker’s performance. That’s why she does her job with passion! It’s her vocation, and she thinks that if she does it with the same enthusiasm, she could reach the rank of Officer in five years.

For her, to bring about a change in mentality towards equal opportunities for both sexes in the industry, you need encouragement through appointments, as well as training sessions. Her slogan is: “Women of ofi: strength, perseverance, success”.

**“Fostering Female Leadership: Kumah Akua Portia’s Drive in Cashew Innovation and Empowerment.”**

# Empowering Women: Cashew Innovation Journey

Kumah Akua Portia, Ghana

*Kumah Akua Portia, 25, Deputy Manager at Nimdee Heyren Cashew Company, empowers women in cashew processing, managing 45 workers with innovative welfare programs. With plans for substantial growth, she envisions employing 200 women, reshaping the industry in the next five years.*

## **Educator Turned Cashew Deputy Manager Making Waves in Ghana’s Processing Sector**

Kumah Akua Portia is a 25-year-old Ghanaian, who holds a bachelor’s degree in education. She is currently the Deputy Manager for Nimdee Heyren Cashew Company Limited. She speaks Twi and English. She is in a family of six including her parents, two male and two female siblings and she is the second child.

She has been working for four to six years in the processing sector and has attended training courses such as ComCashew, USAID and others.



She works in the processing sector. She spends roughly eight hours in the factory from 8 am to 4 pm. She has a CEO, an accountant, and a manager, they help with the records and other things needed to run the business. The business is flexible since she works three to four times a week. On the days she will be absent, she checks the records to see if everything is in order.

**Father-Daughter Empowerment: Kumah Akua Portia's Journey in The Cashew Processing Sector**

She has support from her father who is her strongest support. He supports her with knowledge and finance to run the business. Her father is a cashew farmer, as well as a processor. She attended various cashew training after joining the sector; The training for cashew value chain actors, as well as the Cashew Master Training Program (MTP). She discovered cashews through her father. She owns the business and has worked in all the stages of the processing sector; from heating, peeling and roasting. She acquired enough knowledge from the various unit operations of processing cashew nuts before acquiring her current position. The company has about 45 workers of which 40 are females and 5 are males. Women with kids are given tips, and awards are given to women who work extra. She started creche for the nursing mothers who are employed, and lunch is served. She also registers NHIS for the workers. The school for nursing mothers is what attracts them to her company.

**Future Vision: Kumah Akua Portia's Cashew Empire with Fairness and Women's Progress**

On her normal day at work, she goes around the facility to check the

grounds. She goes through the record and if there are some clarifications to be made, she speaks to the manager. She also goes to each unit (peeling, roasting, packaging) to inspect their work and sometimes she works with the women. She treats the men fairly and even gives them allowances since they operate the machines.

She wants to diversify and use other parts of the cashew for innovation. She is looking at using the oil and the shell to generate products she can earn money from.

Five years from now, she sees herself as a successful businesswoman with about 200 women working in her factory. To improve the position of women in the cashew sector, she wants to organize training for women to keep them informed about cashew processing.

Her slogan is "I will never give up!".



**“One Must Possess a Vision for the Future to Serve as a Guide to Overcome Hurdles in the Path. The Nature of Life is Such that One Must Never Stop Learning, As Knowledge Serves as the Map to Achieve Success.”**

---

## Learning for Success: Dual Commitment

Le Huynh Nhu, Vietnam

---

*Mrs Le Huynh Nhu, General Director of C. STEINWEG WAREHOUSING (VIETNAM) CO., LTD., brings a decade of expertise in Cashew Warehousing and Logistics. Balancing family and career, she leads a growing team, fostering a safe work environment, and envisions being a nurturing mother at home and an effective leader at work.*



### **Committed to Motherhood and Career**

Mrs Le Huynh Nhu, referred to as Kathy by friends, is the General Director of C. STEINWEG WAREHOUSING (VIETNAM) CO., LTD. in the Binh Duong Province of Vietnam. She has a decade's worth of experience, specialising in Cashew Warehousing and Logistics.



### **Position Overview**

Mrs Kathy has obtained her Bachelor's degree and is fluent in Vietnamese, English and Chinese. She works at the enterprise from 08:00 a.m. to 5:00 p.m., but the timings can be further extended depending on the nature of work and targets for the day.

### **Drawn by the Profitable Business Opportunity**

Back in the day, when Mrs Kathy gained an idea about the cashew sector through her friends and some personal research, its lucrative business proposition propelled her to test the waters, and there has been no going back since then. Mrs Kathy did not have prior experience relevant to this field before starting work in her current role. However, she emphasises that since she has had the knack of handling agricultural products like coffee and pepper for several years, working with the nut has only further enhanced her expertise. The journey of acquiring knowledge that began then has been both fulfilling and never-ending.

### **Working Toward Success**

Outlining her job profile, Mrs Kathy describes that the company is not involved in cashew processing, but instead provides warehousing and logistics services in this industry. Her job revolves around settling things in

the company, conducting discussions with staff, meeting customers and partners, and travelling when needed. Together with colleagues, her prime focus is to contribute to the success of the company.

### **Growing Together as a Team**

It is a mighty feat for Mrs Kathy to be associated with a business that has grown from a single member to 20 employees currently, 13 of whom are women. There is no shortage of labour in the region, and the company establishes a safe and friendly working environment for its staff. The employees are offered benefits in accordance with the local law and are given an opportunity to engage in training sessions at least once per year.

In her experience thus far, she has shared an amicable relationship with the male staff, free from bias and prejudice. But a challenge she faces is the limitations of time when it comes to settling urgent matters.

### **Drawing Boundaries that Do Not Merge**

Her approach to striking a work-life balance is by drawing strict lines where business and family matters do not merge. When she is at work, she extends her full focus to her profession, but once back at home, she believes in

dedicating her time to the household. Some of the specific strategies she adopts are to plan ahead, set blocks of time for different tasks, and take time off for leisure activities like indulging in play with children or shopping. She rejuvenates by engaging in activities that calm her mind. She acknowledges the support of her family in assisting her to follow her passion and pursue her dream, even though they are not involved in the trade.

### **A Nurturing Mother and Proficient Leader**

Having spent nearly half of her life in her current job, it's evident that she is tremendously committed to her work and views it as a platform to leverage her talents. Her vision for the future is to be a nurturing mother at home and an effective leader at work. The strategy she employs to achieve this involves embarking on the journey of continuous learning, while simultaneously working diligently, and building confidence.



**“Growth is Synonymous with Success, and the One Rooted Firmly in Humility Enjoys the Victory of Having His Branches Reach the Sky.”**

---

## Growth Through Humility

Mai Phan, Vietnam

---

*Mrs Mai Phan, Vietnam Country Supervisor at Caro Nut Company INC, brings a decade of expertise to her dynamic role. Inspired by leading women in the cashew industry, she prioritizes continuous learning, with plans for an MBA in Supply Chain Management, and efficiently balances her multifaceted responsibilities.*

### **A Growth Mindset**

Mrs Mai Phan is the Vietnam Country Supervisor of Caro Nut Company INC situated in the USA. She's been in the field for a decade, having spent the first four years as an Assistant to the Director and is excellent in her craft!

### **Juggling Different Time Zones and Diverse Roles**

Mrs Mai Phan has completed her Bachelor's Degree and is fluent in English as well as Chinese. Since she



resides in the United States of America, she coordinates with the US team but also works around the Vietnamese office time frame, with the latter being 12 hours ahead.

As a mother to a young daughter, she is grateful to her family who helps her fulfil her roles in the professional and personal forefronts. It's their support that provides her the liberty to travel and complete her work-related duties. She usually spends time with her child after she returns from school, and it's only later in the evening that she begins her office work, owing to the different time zones.

### **Job Profile as the Country Supervisor**

Mrs Mai Phan participates in the expansion and maintenance of the supply chain. She also conducts Research and Development of new products and materials that can help the production team achieve the twin benefits of improving product quality and reducing expenses. Mrs Mai Phan is involved in surveying products available in Vietnam and streamlines sourcing directly from the origin.

### **Drawing Parallels Between the Cashew Sector and the Nature of Life**

With none of her family members from the cashew field, she was attracted to this sector not just for its lucrative opportunity to earn a living, but also due to its dynamic nature. She could relate to the continuous demand of the cashew industry to improve and evolve to remain afloat in the market, as such

is the nature of life as well, the ones who do not grow, become stagnant. Besides, she has also broadened her expertise in BRC audit and completed FSSC and INC training courses to give her an extra edge.

### **Women Lead the Cashew Sector**

Surrounded by powerful women running the show, Mrs Mai Phan draws inspiration from them. She identifies them as women of strength who are excelling in their roles. She recognises the perceptiveness and intricacy that is involved in heading the cashew trade and wishes to imbibe the skill as well. In Vietnam, it's her observation that women hold the reins of power in the cashew industry, and lead most factory businesses while expertly handling customers.

### **Connected to Her Roots**

As someone raised in the farming industry, Mrs Mai Phan is empathetic toward the work of farmers. She deeply acknowledges the amount of hard work, effort and time that is invested to grow, harvest and market their products. Understandably, it is a stressful yet rewarding profession and she is certain that value-added products have the potential to enhance the farmers' quality of life.



### **A Learner is an Achiever**

An attribute that has helped Mrs Mai Phan is her urge to never stop learning. Be it her colleagues, customers, or suppliers, each category has traits to learn and benefit from. She advises that to succeed in the chosen career, it is necessary to stay updated and continue to learn new skills related to the industry. Not to mention, the experience itself is a phenomenal teacher. It's with the same urge that she looks forward to completing her MBA in the coming future, focusing on Supply Chain Management. Additionally, she believes that professional training and an international market approach may help improve her job.

### **From Ideas to Goals**

Drafting a daily checklist is a habit that has helped Mrs Mai Phan strike a healthy balance in life. A to-do list assists her in translating vague ideas in mind to concrete goals on paper. By preparing a list for the following day, she's more prepared and skilled to face the tasks ahead. She also recommends multi-tasking and clubbing tasks that can be done at the same time.

And after a long day at work, exercise and spending quality time with family serve as stress-relieving strategies for the young profession.

**“Fulfilling Dreams: Maimouna Bamba’s Journey in Human Resources, Cashew Processing, and Beyond.”**

---

## Cultivating Success: In the Cashew Innovation Odyssey

Maimouna Bamba, Cote D’ivoire

---

*Maimouna Bamba, a 29-year-old Ivorian, shifted from HR training to an HR Assistant at Olam Ivoire’s Anyama Factory. Proficient in the workforce and service provider management, she adeptly balances work and family commitments. Underlining the importance of training, Maimouna envisions herself as a Human Resources Manager in five years, championing opportunities for women in the cashew sector.*

### **Efficiency in Diversity: Maimouna Bamba’s Seamless Management of HR Responsibilities at Olam Ivoire**

Ivorian and 29 years old, I am Maimouna BAMBAMBA. My journey began long before joining Olam Ivoire, as I underwent training in Human Resources Management-Communication and English at the ITA-Bouake Group and Alassane Ouattara University. To enhance my expertise, I completed a school internship in Communication at



Radio Phoenix in 2016. This commitment continued when I was retained as a teacher at ITA-Bouake from 2017 to 2018 while still a student.



Following this experience, I held the position of Communication in Charge: Head of the School Internship and Advanced Internship service from 2019 to 2020 at the ASTM-Bouake Group.

It was from there that I was called to Olam Ivoire – Anyama Factory, where I have been working for 2 years now as an HR Assistant.

**Temporary Workforce Management**

In this capacity, I oversee recruitment, induction/training, attendance tracking, weekly payroll, and grievance management for the temporary workforce. Responsibilities also include the establishment of daily reports.

**Service Provider Oversight**

Managing various services such as the canteen, infirmary, ambulance, and external relationships falls under my purview. I am tasked with ensuring smooth operations and addressing any issues that may arise.

**Permanent and Expat Staff Administration**

From recruitment and integration to handling administrative documents, payroll, grievances, and expat management, I am involved in the comprehensive management of both permanent and expatriate staff.

**Factory Visit Coordination**

I play a crucial role in organizing the administrative aspects of factory visits, ensuring seamless coordination, and meeting all requirements.

**Efficiently Balancing Work and Family Dynamics**

When asked how I manage my time between work and my family, I would say that I try to plan my tasks as well as possible and standardize daily actions. This allows me to use my time at work more efficiently and then devote myself entirely to my family after work. My family fully supports me in my work. Especially my father who previously worked in this same company. It was also through him that I learned that the cashew nut, which we only knew by the taste of its apple, had another much more important membrane, which is the kernel.

**Crafting Cashew Leadership: A Knowledge Journey**

Upon joining Olam Ivoire, I received training on cashews, enhancing the basic knowledge I previously possessed. Being called to work for Olam was the realization of a dream I had often envisioned—a job opportunity that aligned perfectly with my expectations. Upon my arrival, I was promptly informed that the cashew processing process necessitates strict adher-

ence to hygiene measures and best practices. Subsequently, I underwent inductions on safety, good hygiene practices, and the cashew processing procedure, and a certification in Internal audit BRC etc. ... In addition to the theoretical training and the various inductions received, working in close collaboration with each department, and each service provider on almost all questions relating to my site has allowed me to be at my current level of knowledge. As you probably know, cashew processing as we do in Anyama is End-to-End and requires many staff. Our permanent and contractual workforce is about 1,000 workers daily. Being the person in charge of managing this workforce, my decisions are applied at the operational level under the supervision of my Line Manager.

### **Fostering Diversity and Overcoming Challenges in the Workplace**

At Anyama, as at all our other sites, employment and development opportunities are offered to all staff regardless of gender, nationality, or religion. However, we strongly encourage any female initiative and work to have as many female profiles as possible in our teams. As one of the resource persons in my department, I collaborate a lot with male employees, more specifically with the section in charge. My voice, which is part of the legal and adminis-

trative aspects, is recognized for its fair value. My contribution is recognized without gender judgment. Just as when we talk about salary or promotion, we are all (men and women) subject to the same policy. Effort and performance being the main criteria for recognition, we are all eligible for the same mode of promotion and reward.

In terms of challenges, I often face timing challenges because several spontaneous tasks are added to my to-do list, some as important and urgent as the others. To deal with such situations, I make a point of keeping my cool and organizing my tasks by priority, which remains the best method for me. This working atmosphere, which sometimes seems difficult, leads me to say that whatever position you hold, it is essential to train in your field of execution and even more to be able to adapt it to the expectations of the business.

### **Navigating Challenges and Shaping the Future**

The company has several interconnected systems, having an open mind and accepting to work as a team allows you to achieve the objectives. Working in the cashew sector requires a lot of investment in time and energy. It is not very easy to combine these two factors both at work and in the

family for women who are at the same time workers, mothers, and wives. This could significantly be one of the reasons why there are fewer female leaders in the cashew sector. To this, one could add the fear of daring, the fear of failing, or the lack of confidence. But also, and beyond all factors, the inconsistency of training. With suitable funding and above all appropriate knowledge, I will access a better position and I think I can develop other business opportunities for cashew or even create my own business. In 5 years, I see myself as a Human Resources Manager.

### **Uplifting Women in the Cashew Industry: Breaking Stereotypes and Shaping the Future**

To improve the position of women in the cashew world or to bring about a change of mentality for the equality of opportunities in favour of both sexes in the industry, I will speak more particularly to women: "Knowledge speaks louder than any prejudice or stereotype. Whether it's a man or a woman, all businesses are looking for the right PERSON for a specific position. This dynamic person with the ability to bring more than others. So, let's train ladies because the future of cashew is destined for us."

“Cambodian Visionary: Mao Sothea’s Journey in Transforming Cashew Farming.”

# Cambodian Cashew Visionary

Mao Sothea, Cambodia



*Mao Sothea, a 23-year-old Cambodian CEO, leads Agrocam Products Co. Ltd in the cashew sector, fostering growth, overcoming challenges, and emphasizing trust as a key asset. Her comprehensive approach and commitment to societal impact make her a standout entrepreneur in the industry.*

## Cambodian Visionary Transforms Cashew Industry

Mao Sothea is a single 23-year-old Cambodian who holds a master’s degree in business administration. She

is the founder and CEO of Agrocam Products Co. Ltd and speaks Khmer and English. She is the Vice-President of the Cambodia Food Manufacture Association. She holds other posi-





tions such as a Board member of the Cashew Nut Federation and Vice-Chair of the Young Women Committee of the Young Entrepreneurs Association of Cambodia (YEAC). She has been working in the cashew sector for three years.

Spanning the entire value chain from farm to market, her company is a comprehensive food packing factory, exporter, and distributor. Agrocarn Products Co. Ltd sources raw materials from farmers, both directly and indirectly, and export or process them according to market demand. Additionally, they collaborate with small cashew processors to enhance their product quality and purchase their products after thorough quality checks. They then add value and package these products for both local and international markets.

Mao Sothea spends about 65 per cent of her daily work in the cashew nut sector. She has time management to prioritize her time for business and family which is more likely to balance. Her family is supportive of her business, and they are proud of her for driving this business.

**Cambodian Trailblazer Revolutionises Cashew Industry with Passion and Expertise**

Before joining the cashew sector, she took part in the Price-setting cashew training and after joining the industry she participated in the value chain and supply chain of cashew training.

She was inspired by herself to enter the cashew sector with love and passion. Leveraging her extensive experience of over 8 years in agriculture and business, coupled with her active involvement in cross-industry associations, she has gained a deep understanding of the challenges faced by small and medium-sized food and agriculture businesses in Cambodia. With her expertise and network, she is committed to opening doors for these enterprises to successfully market their products.

She discovered cashews through the challenges of the market for Cashew nuts and saw the potential to bring products to the market and more demand from international buyers and markets.

Agrocarn Products Co. Ltd has 12 staff and 30 workers. The company has a good work environment, and the women have the right to voice their opinions.

Some challenges she faces include access to funding and investment, human resources and talent, equipment, facility for production and technical assistance.

### **Cultivating Growth and Trust in Cambodia's Cashew Industry**

Strategies she has put in place to curb some of these challenges include the provision of a comprehensive support system for her management team. This includes assistance with securing bank loans, networking for investment opportunities, expanding their buyer base, and offering employment opportunities. Additionally, they invest in the professional development of their team by providing access to local and international training courses and

conducting internal coaching sessions with the CEO to formulate effective business growth strategies. With over eight years of experience in the agriculture and export industry, she found that her profession is deeply interwoven with her identity and life's purpose. It's a field that provides not only a livelihood but also a sense of fulfilment and endless opportunities for growth and contribution. Her work in this sector is a harmonious blend of personal satisfaction, societal impact, and continuous learning. It's a career that offers stability, purpose, and the chance to make a positive difference on a global scale. The motto she uses is, "Trust is a valuable business asset".

**“Maria Verschoof’s Journey from Law to Mama Cashew CEO,  
Empowering Women and Redefining Success.”**

# Tanzanian Entrepreneurial Triumph

Maria Verschoof, Tanzania

*Maria Verschoof, from law student to Mama Cashew CEO in Tanzania, empowers communities with 50% female ownership alongside local partner George. A mother and advocate for gender equality, she urges women to support each other in breaking barriers.*

## **The pursuit of happiness under the Tanzanian sun.**

At the age of 30, Maria Verschoof (born in the Netherlands) set foot first on Tanzanian soil. Six years later she is the co-founder and CEO of Mama Cashew, the first Fair trade certified processing factory in East Africa, buying cashews from over 2000 farmers and employing 600 people.

## **Sharing a dream**

While studying at the Law School in Amsterdam, Maria took the chance to pursue a minor in entrepreneurship (not having imagined that 10 years later she would be an actual entrepre-



neur rather than a human rights lawyer as initially desired).

She started as a sales manager at Randstad a Dutch multinational human resource consulting firm. In 2017 this job led her to Tanzania working on a project to enhance youth employment. This is where her career took a twist of faith. Sharing a dream while spending

time in Tanzania, making endless motorcycles rides through the outback. Maria got triggered by the many Tanzanian business opportunities and the entrepreneurial spirit of the people.

This was not the only thing that caught her attention, it was those dark brown eyes of George from the cashew jungle. George, being a trader of raw cashews introduced Maria to the grey gold of Tanzania. Together they were sharing the dream to create autonomy for marginalised people through work. His local know-how, network, and cashew experience together with her bunch of boldness, optimism and Dutch entrepreneurial spirit was a

match made in heaven... and Mama Cashew was born.

### 50/50

Today, more than two years after its establishment, Mama Cashew is running at full force and is head to toe female-dominated; 50% of the shares are female-owned and 85% of the employees are female. However, the representation of women in the higher management roles are still left behind. One of the explanations for this is that the cultural context is male dominated while women are the backbone of the communities. They are caretakers of their families, responsible for





the household and money-makers. Their battle for equality seems to be a luxury in their timetable. 'For us, it is not a luxury but a must that equality and diversity reflect in the different layers of our operation' Maria says. 'Recently we got into contact with the World Bank's Gender Equality and Returns initiative. They are developing a training program to increase gender diversity in leadership roles while improving operational performance. The differences between men and woman are something we like to explore to see how we can combine them so that, true diversity, innovation, and fresh ideas can lead us to success.'

### **Fertility boost**

In the first month of operations, Maria experienced that as well as providing work, cashews can also give a great boost in fertility by finding out she was pregnant.

The combination of an early-stage start-up, being pregnant, delivering the first cashew containers and having a baby all at the same time has been quite a ride and one never to be forgotten! The Ubuntu saying 'I am, because we are' became very real for Maria.

Together with the support of a strong home base of a nanny and her husband George, she managed to do it

all at once. 'But looking back I don't know how I managed. Doing both things excellently is not possible, and trying creates the biggest frustrations. It is the art of planning time for both, and even art can be messy. Being a CEO of a start-up and being a mother is very dynamic, I try to be in a rhythm where things are not being forced but where I catch or create momentum.

Flogging a dead horse to success  
There are a lot of 'doubting Thomas' in this world who do not believe or simply wouldn't think about the possibility of women in certain positions. Why flog a dead horse when it is so much easier to let the success story speak for itself? Women should be ambassadors for other women, we should pull and push each other to secure the positions of our daughters, nieces and female successors. I can't wait to meet more inspirational women in this interesting business!'

**“Empowering Excellence: Linda Armelle Yao’s Trailblazing Rise in the Cashew Sector at Olam Ivoire.”**

## Empowering Excellence: Cashew Maestro

N’guessan Linda Armelle Epse Yao, Cote D’ivoire

*Linda Armelle Epse Yao, a skilled quality manager at Olam Ivoire, balances work and family effortlessly. Driven by a growing passion for the cashew sector, she aspires to entrepreneurship or a higher role within Olam, emphasizing equality with her motto, “Always add something extra!”*

### **Linda Yao: Olam’s 11-Year Chemistry Maestro**

N’guessan Linda Armelle Epse Yao is a 40-year-old Ivorian and the mother of an adorable child. She has a DUT in Industrial Chemistry.

She has now been with Olam Ivoire for 11 years. She works mainly in processing, where she works eight hours a day and 48 hours a week.

To manage her time well between work and family, she plans her activities. She is supported by her family, in particular her husband and father. Before working in the cashew sector,



she had no practical training in the product, but when she joined Olam, she was able to take part in several seminars run by experts from India in 2011.

Her motivation for joining the cashew sector was lucrative at first, as it was the only product that allowed her to earn a minimum wage, but then it became a passion for her.



**Cultivating Excellence: Unveiling the Power of Cashews and Women at Olam’s Bouaké Site**

After joining Olam, she discovered that cashews were a product with multiple properties (food, fertilizer, source of energy, etc.). She currently works at the Bouaké site, which has a workforce of between 1,000 and 1,550, 85% of whom are women.

As a quality manager, most of the decisions taken are made with her opinion taken into account. This enables her to obtain preferential treatment and a slightly higher price from her buyers. The Olam label, recognized for the quality of its products and the volume of its production, means that the products have a wider audience.

To be more efficient in her duties, here is the breakdown of her working day: 60% of her working time is spent in the field monitoring the activities under her responsibility; 20% on planned and unannounced training; 10% on departmental meetings and scheduled meetings; 10% on daily reports.

**Cashew Expert Envisions Equality, Independence and Growth**

In terms of pay or salary, she maintains that, as pay is linked to qualifications, she enjoys the same benefits as men. Her main challenge is to maximize

customer satisfaction by producing a quality product. This challenge remains within reach because they have a quality management system that enables them to monitor the quality of the products daily.

During her 11 years in the cashew world, she has learnt a lot. One of her lessons has been to consider everyone (men and women) on an equal footing to ensure the long-term future of the company.

Her current profession is an asset and a source of income for her, but it is also, above all, an expression of her independence. She strongly believes that with substantial funding, combined with her cashew experience, she could set up her own business or obtain a better position at Olam. In fact, in five years, she sees herself as a Quality Manager.

Gender is not an issue at Olam; every worker (man or woman) is considered at his or her fair value, based on his or her skills. However, it is up to everyone, especially women, to develop certain qualities. Her motto is “Always add something extra!”

**“Trailblazing Cashew Maven: Ifeyinwa Evelyn Obidike’s Impactful Odyssey in Trade, Empowerment, and Missionary Work.”**

---

## Cashew Creativity

Obidike, Ifeyinwa Evelyn, Nigeria

---

*Ifeyinwa Evelyn Obidike, an international trade expert, directs the product development department at the Nigerian Export Promotion Council. Committed to women’s empowerment in the cashew sector, she envisions a missionary role at the World Trade Organization in the future.*

### **Global Maven: Pioneering Cashew Export Development with Distinction**

Obidike, ifeyinwa evelyn, is a 58-year-old Nigerian who has an MBA (finance and banking), MSc, in international marketing (Strathclyde University, Glasgow Scotland U.K.), she is also a Master trainer -Alumni -Chevening and world bank institute and a Cochran fellow. She is the director of the product development department at the Nigerian Export Promotion Council (NEPC). She speaks English and she can read French.



Ifey was born into a humble Christian parent, Pa Walter Mbaebie and Fidelia Ekenma Odedo. The last of nine in the family loved and cherished. She gave her life to Jesus in 1988 during her





postgraduate diploma in Enugu, Enugu state, Nigeria. Ifey is married to Mr. Livinus Nnorukka Obidike an industrialist and blessed with four lovely children.

Obidike, Ifeyinwa Evelyn is a female international trade expert and director product development department at the Nigerian Export Promotion Council (NEPC). She is an ex-Chevening scholar, a Cochran fellow, executive secretary ECOWAS trade promotion organization network, pioneer coordinator of women in export development program, a Master trainer, coordinated the first and second national non-oil export conference in Nigeria, and now director for the product development department at Nigerian export promotion council. She has priority in non-oil export development, a business coach for SME start-ups, women empowerment, and inclusiveness. She has over two decades of in-depth knowledge and extensive experience in non-oil export strategy development, policy formulation and implementation. She has impacted many lives through various projects executed with strategic partners such as the - business France, WTO/STDF/172, USDA/FAS, USAID/WATI, AGOA, GIZ, JETRO, BDHC, ECOWAS, ITC-AFREXIM bank (AFCFTA), global shea alliance, African cashew alliance etc.

**Cashew Vanguard: Empowering Women in Cashew Industry**

She has been in the cashew sector for over two decades and has worked in all the value chains, that is (production/processing/policy/marketing/manufacturing and supply of equipment). She spends two hours in the cashew sector every day.

Her family has been very supportive towards her work. They facilitate her work a lot. They introduced her to emerging innovative technological digital solutions in research, reporting, evaluation, and tracking trends. She has introduced her family to the myriad of opportunities in cashew planting, aggregation, processing, value addition, and marketing.

Before joining the cashew industry, she participated in cashew planting, processing, packaging, and labelling training. After joining the cashew industry, she participated in the cashew master training program (MTP) courtesy of GIZ move and organic cashew certification.

She was excited that women own cashew farms all over Nigeria. Women are processing using locally made utensils and appliances that are very hazardous to their palms and health,

as compared to women who have excelled using state-of-the-art processing facilities such as FOODPRO cashews. During one of her missions in 2016 to Obollo Afor in Udenu local government area, Enugu state, she saw women cracking RCN with stones and frying cashew kernels with locally made utensils, she was heartbroken, and, on her return, she made a case for their training of women in good agricultural practices (gap), good manufacturing practices (GMP) using modern equipment to entrench holistic hygienic products for export.

**Empowering Women in Cashew: A Vision for Holistic Growth and Modernisation**

In her opinion, women in cashews have managed and struggled with their businesses. Women should be supported with funds to move up the value chain from commodity export to cashew kernels, juices, butter etc. Her flair for women’s empowerment led her to develop intervention projects for women in the cashew value chain.

She encountered rural women processing raw cashew nuts into cashew kernels in Obollo Afor, Udenu local government area, Enugu state, Nigeria and she was moved with compassion to ensure they have modern tools, sim-

ple machinery and clean environment and profit from their cashew processing and marketing.

She learnt a lot while serving as the NEPC project focal officer for the commercial agriculture development project (a World Bank-assisted project) in Nigeria. Furthermore, she learnt from technical sessions at the African Cashew Alliance (ACA) and other related conferences, watching demonstrations, and reading.

**Empowering Women, Driving Export Growth, and Promoting Nigeria’s Cashews Globally**

The company she works with has 400-500 people. As a director, she is involved in decision-making. Special provisions made for female employees in her workplace include a dedicated unit for women which she was the first coordinator.... “Women in export development program”. The policy of equal opportunity is practised in her workplace to attract more women into the business.

Her company is promoting cashews in the international market with the brand “Proudly Nigeria”. Nigeria cashew kernels if exported under the African Growth and Opportunity Act (AGOA) qualify for preferential quota-free and



duty-free access. This makes Nigeria's exports competitive. Her office, the NEPC, facilitates exporters to acquire mandatory and voluntary certifications such as ISO, HACCP, KOSHER, BRC, fair trade, halal etc.

She begins to work with personal prayers, prepares a to-do list, checks her planner, has planning and mentorship conversations with her staff, attends to emails and visitors review reports, attends meetings, goes for lunch-break prayer sessions, checks the internet for facts, statistics reviews subordinates' job, plans for the next day schedule meetings, thank God almighty for a day well spent, asks for journey mercies and leaves for home.

### **Cashew Crusader: Empowering Women and Redefining Global Trade**

Her current challenges are finding committed and dedicated people to mentor, and strategic methods she has taken to curb these challenges include counselling and patiently reinforcing

the virtues and values of dexterity, determination, and discipline.

Her profession represents an opportunity to make a mark in facilitating strategic partnerships, collaboration, women's inclusiveness, empowerment, and missionary work. She believes that inadequate training, exposure, investment partners and funding are what is holding women back from being leaders in the cashew sector.

Five years from now, she sees herself as a full-time missionary in the secular world at the World Trade Organization -defining trade and championing women's inclusiveness and empowerment. Some ideas she thinks are important for improving the position of women in the cashew sector include training, more exposure to development partners, dedicated funding and export market linkages, strategic partnerships, and collaborations.

**“Obstacles Cannot Stop Leaders from Achieving their Ambitions as Long as they Stay Focused and Committed.”**

---

## Cashew Artisan

Preeti Janardhanan, India

---

*Mrs Preeti Janardhanan, founder of 'The Nutcracker,' innovates in cashew processing with oil-free flavored products. Overcoming challenges, she prioritizes quality and aims for brand recognition. Her advice to aspiring women: stay focused and committed in the cashew market.*

### **A Masterpiece in Progress**

Mrs Preeti Janardhanan is the Founder of 'The Nutcracker' in Tamil Nadu and has been in the trade for three years.

### **Family Background and Educational Qualification**

Born and brought up in Salem, a small town in Tamil Nadu, Mrs Preeti's parents were now-retired, both Central Government employees. Mrs Preeti holds a BE in Mechatronics Engineering from Kongu Engineering College, Perundurai and an MS in Industrial Engineering from Lehigh University, Pennsylvania, USA. She is multilingual and is fluent in Hindi, English, Tamil and Malayalam.



### **A Demanding Task**

Mrs Preeti admits to the undeniable challenge of juggling 10 hours of work a day along with home responsibilities while raising young children. This task becomes even more demanding due to her husband, Mr S. Ashwin's frequent seven-month travels for work in RCN trading and processing. However, given her children's cooperative and understanding mannerisms, she is able to strike a harmonious balance.



### **Calculative Yet Diversified**

Speaking about Nutcracker, Mrs Preeti underscores that she did not undertake any specialised training before starting the business. It was her interest in healthy and tasty food products coupled with the basic understanding of the cashew trade picked up through her husband that helped her become an entrepreneur. When it comes to making decisions at work, she believes in taking calculative risks but at the same time diversifying the trade. Compared to the middle-class upbringing that she had as a child, thanks to the business, her children receive a better financial set-up.

### **A Unique Product Offering**

While a major aspect of their business was processing RCN to the kernel, flavouring and brand creation was a novel idea that they plunged into. It took extensive research and understanding of the characteristics of the nut to curate the products. Several trial-and-error methods were practised of innovating a flavouring and improvising it based on feedback. A unique attribute of Nutcracker is that the cashews are flavoured without oil and by using in-house and natural flavouring. The method employed is distinctive from the existing products on the market

as the flavours are concocted with original ingredients like whole pepper, and green chillies.

They avoid resin-based coating, air roast to perfection and nitrogen flushes the finished product without a window in the pouch for better shelf life and taste. The crispness stays intact this way, offering a delectable snack to the consumers. The taste and quality make the brand stand out amongst the rest, with 14 flavours in cashews and almonds to choose from. In the coming years, she hopes for better product visibility and for their brand to become a household name.

### **Challenges of a New Enterprise**

Outlining the labour activity in the region, Mrs Preeti shares that it is a tough job to get motivated staff and train them. Besides, the techniques of imparting knowledge on flavour and taste to the product with precision require diligence and skills. They offer a harass-free work environment to the staff.

Nutcracker is currently an enterprise of three members, resulting in a significant portion of responsibilities landing on Mrs Preeti's shoulders. Moreover,

sales of the product are a bit of a challenge owing to limited marketing. Their marketing strategies include word-of-mouth advertisement which is usually time-consuming. She also relies on platforms like food-based events and exhibitions to market the product.

### **Little Steps to Success**

Mrs Preeti identifies herself as a workaholic and finds comfort in keeping herself engaged in work. As someone relatively new to the venture, she understands that she still has a long way

to go and believes in prioritising her schedule, taking up one task at a time and completing it to perfection. Her simple advice for women hoping to excel in the cashew market is that there's nothing that can stop them from achieving their goals as long as they stay focused and committed. One must step foot in the field, work tirelessly and never give up before trying.

**“A Woman of Substance Does Not Ride on Excuses; She Creates Opportunities Out of Setbacks and Stays Steadfast in Pursuit of Her Vision.”**

---

## Impactful Woman

Prudence Masako, Tanzania

---

*Mrs Prudence Masako, Country Director of CARE International in Tanzania, leads transformative initiatives, empowering women in the cashew sector. With a background in public health, her strategic approach has significantly advanced women's economic well-being and leadership in Tanzania's cashew industry.*



### **Concerted Endeavours Lead to Tangible Progress**

Mrs Prudence Masako is the Country Director of CARE International in Tanzania and has been overseeing several projects involved in the dissemination of information concerning cashews as well as transforming the lives of women from homemakers to thriving farmers. She is humbled to mentor numerous young women and guide them towards achieving their potential.

### **Family Background**

Fluent in English, Swahili, and French,

she hails from a lineage rooted in hard work and diverse expertise. Her late father, a Mining Engineer trained in Canada, and her mother, a Midwife educated in Holland, instilled a profound appreciation for dedication and learning. Owing to her father's profession, her family relocated across various regions of Tanzania, each locale offering unique agricultural experiences. During her stay in Mbeya, she fondly

recalls her residence surrounded by flourishing cashew trees. This childhood memory unknowingly laid the foundation for her future endeavours.

**Educational Qualification and Skills**  
Mrs Prudence Masako is highly qualified with a BSc. in Home Economics and Human Nutrition from the Sokoine University of Agriculture, a graduate Diploma in Public Health from the London School of Hygiene and Tropical Medicine, and an MSc. in Public Health in Developing Countries from the University College of London. Her academic background encompasses training in production economics and agriculture. During her two-decade-long professional journey, she has received specialised training in inclusive programming and women's leadership roles. Upon joining CARE International, she further honed her expertise in financial and economic inclusion strategies tailored to advance women's participation and empowerment in financial inclusion, economic independence, and leadership in programming initiatives.

### **Director's Round-the-Clock Leadership in Cashew Innovation Project**

As the Country Director, she works 9.5 hours on most weekdays and keeps herself accessible to attend work calls around the clock. She spontaneously

receives frequent requests to attend to the Innovating Cashew Value Chain Project. Besides, the Senior Manager of the Project is her direct report.

### **Teamwork Goes a Long Way**

Beaming with delight, Mrs Prudence Masako is grateful for her family, including her husband and adolescent sons who deeply recognise and support her commitment to economically empower women and youth in the community. Their unwavering assistance ensures she can pursue and achieve her aspirations and goals enthusiastically.

She is appreciated for the roles she plays within the family and the broader impact of women's contributions at the community, national, and even global levels. Additionally, she is fortunate to have a considerate supervisor who understands and supports her family commitments when necessary. Achieving a harmonious work-life balance also requires competent, committed, and team-player colleagues who prioritise family matters to ensure optimal performance and well-being at work.

The assistance she has been able to provide to women within the cashew sector has also notably influenced her family members and friends. Witnessing the positive impact and opportu-





nities in the sector, they have become more intrigued and have subsequently chosen to explore the field and have plans to invest in the cashew business.

**On the Foundation of Invaluable Knowledge and Rich Experience**

Before assuming her current role as the Implementing Partner, she has been the Facilitator/Convener/Connector/Motivator of domains connected to gender inclusion, financial linkages, market-based connectors, and good agronomic practices training/orientation. She has had the privilege of engaging in numerous training sessions and workshops orchestrated by the Cashew Nut Board of Tanzania, each addressing various facets of the cashew value chain within the country. These participatory experiences have significantly broadened her understanding of the sector, equipping her with insights into its inherent challenges and abundant opportunities. Through these platforms, she has garnered invaluable knowledge that continues to enhance her contributions to the industry.

**Coming One Full Circle**

It's interesting to note that while her initial interaction with cashews was purely recreational, she was eventually employed within an organisation dedicated to this crop. Although she's not

directly involved in cashew cultivation, her role is deeply fulfilling as it revolves around empowering women within the Cashew Value Chain in the Mkinga district, in the Tanga region. It's not restricted to this, as it goes beyond through contribution to the Cashew Value Chain policy in Tanzania. This commitment is also rooted in her fond childhood memories of the crop.

**Enormous Contributions to the Cashew Sector of Tanzania**

As the Country Director for CARE International in Tanzania, she oversees a pivotal initiative named, 'Innovating Cashew Value Chain Project' that is generously supported by the Danida Business Partnerships/Danida Development Partnerships. Its primary initiative involves assisting women to become Agricultural Marketing Cooperatives (AMCOS) members. A central criterion for AMCOS membership is land ownership, underscoring the significance of land tenure for women.

Also, through Farmers Field and Business Schools (FFBS), farmers learn hands-on, innovative agricultural practices connected to markets or off-takers. The initiative has polished their business skills and enabled them to learn gender transformative approaches in the agriculture value chain. Through concerted efforts,

tangible progress has been achieved within 18 months of their project's implementation, where female land ownership has escalated from 23% to an encouraging 38%.

### **A Unique Motive**

A primary endeavour of the organisation, CARE International, involves conducting training sessions aimed at empowering women with essential skills. These sessions encompass financial literacy and training on the production and processing of various cashew products such as cashew butter, juice, and brittles. The overarching goal is to equip women with the necessary knowledge and tools to engage in cashew production and value addition from a business-oriented perspective, thereby fostering sustainable economic growth and empowerment within the community.

Another key initiative as an organisation involves collaborating with the Tanzanian government, specifically through the Cashew Board of Tanzania (CBT) and the Tanzania Agricultural Research Institute (TARI) under the Ministry of Agriculture. Together, they have diligently developed the gender-inclusive inaugural National Good Agronomic Practices (GAP) Manual tailored for Cashew Farmers. Additionally, they have developed a

comprehensive Job Aid specifically designed to assist cashew farmers in optimising their operations and yields. This collaboration underscores their collective commitment to enhancing the productivity and sustainability of the cashew sector in Tanzania.

Given the volume of work extended towards the cashew industry, the organisation is recognised by the Cashew Board of Tanzania and was recently presented with an award, acknowledging the transformative contributions to the cashew industry under Mrs Prudence Masako's leadership.

### **Leveraging Her Expertise**

Mrs Prudence Masako firmly believes that the cashew sector offers significant opportunities for women, which, if leveraged correctly, can substantially enhance their economic well-being. However, this necessitates women's easy access to finance, land ownership, and knowledge.

The primary focus of her job lies in bolstering the financial capabilities of women involved in the cashew value chain, and she is not directly engaged in the operational aspects of the cashew business. Recognizing the substantial investment required to thrive in the cashew sector—an economic threshold often challenging for



many women to meet— she leverages her expertise and insights to devise innovative financial access mechanisms tailored to their needs. Her efforts are dedicated to creating pathways that empower women with the necessary resources, ensuring they can navigate the economic landscape of the cashew industry more effectively and sustainably.

### **Tackling Challenges with Innovation and Creativity**

A significant portion of her efforts is dedicated to empowering women and youth to participate actively across various segments. It involves setting up cashew seedling nurseries to facilitate small-scale processing endeavours. A predominant challenge faced by women in this sector is access to capital. To address this, they have pioneered the establishment of Village Savings and Loan Associations (VSLAs). Within these VSLAs, women and youth collaboratively pool their resources, creating a collective fund that serves as a lending source primarily for women in the cashew industry.

This novel approach has garnered attention and support from prominent financial institutions like CRDB Bank Foundation and Vision Fund, which have extended substantial financial backing to women entrepreneurs in

the cashew sector. This initiative has successfully onboarded over 2,000 women, enabling them to invest and thrive within the cashew business landscape.

### **Facilitating Avenues for Women**

The cashew value chain offers many roles and opportunities for women, solidifying their indispensable roles from cultivation and harvesting to refining and subsequent stages. Her primary objective is to empower women to thrive in the lucrative cashew business. She understands the need to simplify the process of accessing capital and finance to attract more women to the field and is aware of the significant challenges women face regarding land ownership, which can limit their participation in the cashew production industry.

Therefore, she has been actively working with the government and other relevant institutions to address these issues. Her efforts aim to facilitate a paradigm shift where more women have the opportunity to own land and actively participate as raw cashew nut producers. She's a woman of action, for her team's initiatives have enabled over 50 women to secure land and commence their journey in cashew farming.

### **Strategies to Increase Women's Representation**

Through her interactions, Mrs Prudence Masako has had the pleasure of coming across several established women, namely Mama Kate Kamba and Ms. Emma Kawawa who have been navigating the cashew sector for an extended period. Their experiences often revolve around the challenges of competing in a predominantly male-dominated industry. The number of women actively participating remains limited and she believes that these women would greatly benefit from targeted support in the form of both knowledge enhancement and initial funding. It is thus crucial to equip them with the requisite knowledge about operations, timing, and market dynamics.

Moreover, she adds that enabling them to acquire essential assets such as land, machinery, and inputs is pivotal for their growth. Successful women should be highlighted as role models to inspire others to promote inclusivity in the cashew sector. Additionally, any strategic approach should be comprehensive to promote inclusivity and address the needs and concerns of both small-scale and large-scale stakeholders, ensuring holistic development across the board.

### **A True Leader**

It was Mrs Prudence Masako's commitment to empowering women to participate actively in profitable ventures that guided her to the cashew industry. Her passion stems from the belief that when women thrive in business, they not only achieve economic independence but also significantly contribute to their families' well-being and bolster the nation's broader economy.

### **Curating Opportunities Out of Setbacks**

Speaking about navigating within the predominantly male-dominated systems, she says it requires adept skills in engaging men from a gender equality perspective. It means employing strategic communication, education, and collaboration techniques to foster understanding and advocate for inclusivity and balance. The organisation she works for, CARE International, strongly emphasises gender equality, prioritising skills, performance, and innovation as the primary criteria for recognition and rewards rather than other factors.

A significant challenge she faces is navigating a male-dominated system where advances in women's economic empowerment may be perceived as threats. However, instead of seeing this as a setback, she views it as an



opportunity to innovate and develop sustainable solutions that benefit both men and women alike.

Her approach to addressing male dominance has consistently been centered on persuasion and collaborative engagement, emphasising gender equality. Often, it revolves around enlightening men about the untapped potential within women. Through constructive dialogue and engagement, many men readily recognise and embrace the valuable contributions women bring to the table.

### **An Unshakeable Vision**

Her work deeply resonates with her, as it is about sustenance, transformative impact, and empowerment. Each day, she aims to enhance her efforts and reach out to more women and girls, striving to elevate them as equal contributors to development.

Her plans for the future include enhancing modern IT technologies to streamline operations in the cashew sector, thereby supporting more women and youth interested in this business. She envisions a future where she has made substantial contributions to breaking gender barriers, particularly in sectors previously dominated by men. For instance, she sees hundreds of women and girls actively participating across various segments of the cashew value chain, bolstering their family economies. Their testimonies about the business's significance and their newfound confidence and assertiveness in decision-making inspire her toward this vision.

**“Regina Smith: Nurturing Success in Cashew Processing, Breaking Barriers for Women in Agribusiness.”**

---

# Empowering Cashew Excellence

Regina Smith, Ghana

---

*Regina Smith, a Ghanaian leader in cashew processing for 15 years, defies industry challenges. As Director of Agroking/Winker, she navigates funding issues and aims to expand globally. Her mantra, “Success defines me,” encapsulates her journey in breaking barriers for women in agribusiness.*

## **Seasoned Professional and Business Leader Drives Innovation in Cashew Industry**

Regina Smith is a 55-year-old Ghanaian who has a tertiary Educational Background. She is currently the Agroking/ Winker – Director/shareholder in her company. She speaks English. She has been happily married for 24 years and has two daughters.

She has been in Cashew processing from 2008 to date. She was also a Nurse Aid from 1992 to 2008 and a Fashion Designer from 1995 to 2000.



She has been in the cashew sector for 15 years. She spends an average of eight hours daily at work. Four days between the hours 8 am -4.30 pm on the job, and the rest of the days she spent time with family. Her family is very supportive and encouraging, and they are involved in the cashew business.



**Innovative Entrepreneur Forges Family Legacy in the Cashew Processing Industry**

Before joining the sector, she got some training in roasting and after joining the industry, she joined the GMP and Food safety training, HACCP and MTP training. The GMP and FOOD SAFETY training was for Processing food management, and the HACCP was on quality assurance and food safety.

She was motivated to join the cashew sector because she wanted to support her in creating a family business. She was introduced to cashews by her husband. In acquiring the knowledge required for her current position, she started by learning on the job, reading, and doing short online courses.

Her company has around 60 employees. She is actively involved in decision-making within the organization. She is working towards a nursery to cater for the babies of the female employees as a special provision for them within the organization. To attract female employees into the organization, certain departments are mainly reserved for females.

**Determined Leader Overcomes Challenges in the Cashew Processing Business**

On a typical day at work, she checks

reports and gives feedback to the session supervisor. She checks the daily work schedule and approves raw material acquisitions. She helps in supervising roasting. She discusses performance reports with other directors.

Her relationship with male employees within the company is cordial and respectful. She is not deprived of any rewards compared to men.

Some of the challenges she faces include access to appropriate funding and high staff turnover. Some specific strategies adopted to overcome these challenges include proposals for development funding institutions, an increase in the use of suppliers' credit by offering suppliers premium prices, review of salary structure from productivity wage to monthly salary, with monthly salary on a target basis.

Her profession has allowed her to assert herself and has enabled her to achieve some of her life objectives.

**Determined Woman Sets Sights on Expanding Cashew Business and Empowering Female Leaders**

She believes that time between work and family, as well as access to funding is what is holding women back from being leaders in the cashew

sector. Five years from now, she sees herself increasing the number of products she produces and competing actively on the international market. To improve the position of women in the cashew sector, she believes that more capacity building in factory management, product development, marketing and branding, as well as special funding must be done to support them in their activities.

Her motto/slogan is “success defines me”





**“One Must Possess a Vision for the Future to Serve as a Guide to Overcome Hurdles in the Path.”**

## Sambath Kalyan’s Cashew Venture

Sambath Kalyan, Cambodia

*Mrs Sambath Kalyan, CEO of Ample Agro in Cambodia, drives a successful cashew processing business with a focus on quality and fair trade. Overcoming challenges through training and grants, she aims to expand production, positioning Ample as a leading force in the industry with crucial support from her husband.*

### Looking Beyond

Mrs Sambath Kalyan is a 41-year-old CEO of Ample Agro Product Co., Ltd. - a company of about 50 employees - in Phnom Penh, Cambodia. She’s been into farming for a decade and has been experimenting with processing for the past three years.

### Off to a Noble Start

Mrs Sambath has a Bachelor’s degree in Sales and Marketing and is fluent in Khmer and English. She works full-time at the company from 7:30 a.m.



to 5:30 p.m., with two hours off for lunch break. She comes from a family of farmers and some of the members opted to become government officers. Cashew serves as a massive mar-

ket for Cambodians and this is what motivated Mrs Sambath to venture into the trade. This was coupled with the fact that she found it as an opportunity to assist farmers and communities of this sector, thereby helping to sustainably improve the economic, social and environmental sector as a whole.

### **It Runs in the Family**

On striking a work-life balance, Mrs Sambath outlines she usually uses her working hours to manage her business while weekends and holidays give her ample time to take care of her children as well as the household. In addition, her relatives extend a helping hand to oversee the families, and she employs a cook and housekeeping staff to assist in household chores. Besides, since her husband is the president of the Cambodia Cashew Federation and one of her cousins is the trader of raw cashew nuts at the border, the business runs in the family, with all members on the same page.

### **Women Managers are Highly Competent**

Although she has not taken specific training in dealing with cashews, she picked up the basics from her husband who is an agricultural and environmental expert. Additionally, she has enhanced her knowledge by

visiting small-scale cashew processors in Cambodia and big-scale cashew factories in Vietnam. In her journey, Mrs Sambath has come across several women who have been flourishing in the agricultural processing business in Cambodia such as mango processing and some basic cashew nut processing enterprises. They have been successful in running their business and encourage more gender equity in the processing facility. This in turn aids them in garnering support from government, development partners and other relevant stakeholders in the field. Such is the case as women managers seem to provide a better working environment in the food processing business.

### **The Timeline of Events**

Her expertise lies in sales and marketing; hence she began her career by buying and selling cashew nuts and kernels locally. In the meantime, her husband would collaborate with other companies experienced in cashew nut processing. She then established her cashew processing enterprise to trade with local and international buyers for purchase and supply of cashews to their markets. They have been fortunate to receive some grants from international development partners such as USAID, GIZ, ICCO, Khmer



Enterprise, and CAVAC and CAPRED Australian Aid.

### **A Day in Her Life**

Mrs Sambath is mainly in charge of the accounts department, given she has obtained a degree in the field. As part of the human resources department, she also analyses the expenses, sales, and income that goes into the purchase of raw cashew nuts, production costs and sales to manage the cash flow of the company.

Her responsibilities cover the recruitment front and management of staff to ensure they work efficiently in all departments of the company. She has also worked closely with cashew communities, processors, buyers and other stakeholders like the public sector and development partners to improve the value chain of Cambodia's cashew sector.

As part of her work, she is required to deal with male workers on the capacity of the production and she has come up with ways to encourage them to complete tasks diligently and with precision.

### **Women Aspirants in the Sector**

Speaking of labour activity in the region, Mrs Sambath describes that Cambodia has plenty of youth

labourers in the cashew sector, about 65% of whom are women. The job of women usually revolves around quality control and manual grading sector and the company fulfils their requirements including health and income benefits. Additionally, all workers are exposed to training to hone their skills not only at the cashew processing facilities and office but also at the local and international levels.

In Cambodia, a considerable portion of the cashew sector provides a platform for the participation of women. This is the reason why improving cashew nut processing enterprises and factories will lead to more women engagement in this industry enabling them to monitor quality control and manual grading.

### **Specialising in the Trade of Giant Cashew Kernels**

The uniqueness of their enterprise is that they focus only on the processing of Cambodian cashew varieties, especially M23 variety to produce giant cashew kernels, specifically W160 and W180 under the banner of Ample Cambodia Cashew brand. Given the quality and kernel size, their processed products are sold at a higher price compared to other countries. The processing includes organic and

deforestation-free cashews while offering fair prices to the cashew value chain to gain social fair trade.

### **Obstacles and their Solutions**

One of the challenges she faces while running the cashew business is the shortage of skilled workers to efficiently work in the processing facility. Some of the other problems are the lack of processing technology and working capital, along with the higher production costs.

To overcome these obstacles, Mrs Sambath resorts to coaching and training workers to develop skills and run the facility. They also apply for grants from developmental partners and focus on niche markets and value-added cashew kernels. Their priority lies in maximising production capacity and processing byproducts while modernising the technologies.

### **An Instrumental Support**

Proud of the work they have contributed to the cashew sector, Mrs Sambath acknowledges that this would not have been possible without the support of her husband. He has been instrumental in improving the standard of cashew processing to make it competitive for

export and helped her connect with local as well as global cashew players to keep levelling up.

### **Looking Ahead**

Her expertise lies in sales and marketing and the export of Cambodia cashew kernels is their primary focus. Dealing with international buyers and understanding the global trend of the cashew business makes her delighted and she is happy about how far she's come, qualified to run the company by the international standard for long-term success.

Her goals for the future are to increase production and export processed cashew kernels at least 1,000-2,500 mt/year. She envisions herself as a successful woman CEO of Ample and visualises its growth as a leading cashew business in Cambodia while maintaining high standards to support local and global markets successfully and sustainably.

With plenty of women dominating the cashew business, Mrs Sambath hopes to remain resolute and strengthen her position in the industry!

**“Success Comes with Being Grateful for your Present While Constantly Seeking Bigger Opportunities Ahead.”**

## Harvesting Success

Shem Ahmadi Ulenje, Tanzania

*At 35, Mrs Shem Ahmadi Ulenje leads Amani Cashewnuts Enterprises, turning her family's farm into a successful venture. With support, training, and an expanding team, she manages production, packaging, and sales. Despite challenges, her vision includes global expansion and inspiring women in the cashew industry.*

### Hard Work Pays Off

At the age of 35 years, Mrs Shem Ahmadi Ulenje is the Chairwoman of Amani Cashewnuts Enterprises located in Tanzania. She's been handling the position since 2018 and dedicates her efforts full-time to the industry.

### Transforming the World of Cashews

Born to a cashew farmer, the field is certainly not new to Mrs Shem. She grew up seeing her father cultivate and harvest the cashews and then directly sell them to the government due to the lack of knowledge on cashew



processing. Transforming the cashews into a variety of products like brown, roasted, or white cashews is an idea that turned out to be relatively new.

Speaking about her financial status as a child, she explains that with cashew farming a major source of income, the family was able to cover the expenses of food, education, and a decent living. While cashews remain a vital means

of livelihood, they have advanced their production and introduced several varieties, which in turn serve as a means to increase profit.

### **Part of an Encouraging Family**

Mrs Shem Ahmadi Ulenje organises her schedule both at work and with family and strictly follows a pattern to ensure things are in order. Her family exhibits a positive attitude toward her work and provides much-needed emotional support. Moreover, their unwavering backing also makes Mrs Shem's family the very first customers to purchase her cashew products. Her husband too is her pillar of strength, as he ensures she is free to flourish in her chosen career while also pitching in financially when needed. Having her sister and brother as the board members ensures they are involved in her work, and contribute innovative ideas for the company's betterment.

### **Benefiting from Training**

With no specific experience in the field before joining, the unique product offering attracted her to carve a niche for herself in this field. Moreover, basic training provided by Anza Business on ways to increase benefits, manage business, and develop marketing strategies has helped enhance her expertise. The social groups and seminars

have been a boon in this aspect, as the training offered by them for processing has made it easier to implement the techniques at the factory.

### **A Thriving Environment**

The number of employees at her factory has grown from five at the time of starting to eleven, with most of them being women. The labour activity in their region is quite high, because several people, including women, are farmers who are willing to take up all tasks related to the familiar nut. When needed, training sessions are organised to summarise the previously established procedures and to ensure the employees stay updated with the recent developments in the field. Besides, the involvement of women in the factory translates to better and reduced dependence on their spouses for basic expenses.

### **A Day in Her Life**

Mrs Shem's day at work begins after cleaning the production chambers of the small industry and the shop with the help of the attending staff. Once the hygiene aspect is taken care of, stock checking is the next step, that is carried out alongside the storekeeper. If the stock is less than required, they begin packaging the white cashews, followed by roasting and baking to get different products.



After the desirable level of goods has been prepared and packed, she then contacts her clients and addresses the pre-orders as well as takes new orders from other customers. She has appointed a delivery woman who distributes the cashews while Mrs Shem approaches government and private offices for sales. In a nutshell, she is personally in charge of and contributes to production, packaging as well as delivery and the search for potential customers.

### **A Recognised Brand**

The team's hard work and sincerity have created a unique brand that is recognised, ensuring the quality remains constant, not differing the slightest from one harvest to the other. They also receive preferential treatment from some buyers as a testimony of appreciation for their service and product. Besides, they provide discounts and offers during holidays and harvesting season.

### **The Gap between Gender Discrimination and Existing Challenges**

Mrs Shem agrees that male workers can emerge as tricky on some occasions, especially some who find it offensive to take instructions from a woman. Some men ascribe the skill of baking and roasting restricted to wom-

en only, and are unwilling to perform the tasks.

Additionally, she suggests that the participation of women in the industry can be increased by giving them opportunities to showcase their talents and providing a conducive environment with no gender discrimination.

A few of the other challenges are regarding technological issues including machines for production. Given the circumstances, her factory still depends on small machines and manual work due to the lack of equipment. But despite the hurdles, she believes that hard work eventually pays and she is certainly not one to stop until ticking off all her goals.

### **Seeking to Better**

She is grateful for the appreciation and recognition she has received so far and attributes it to her commitment. She admits that there is scope for improvement in the job and when beginning the year, they lay down the targets and discuss the areas that need advancement to produce better products and create a huge market. Leading and Revolutionising  
Mrs Shem gives the highest regard to the profession of cashews, and it occupies a major part of her life given the efforts, time, and money invested

in the field. While she is content with how things have shaped thus far, a few years down the line she hopes to become a bigger businesswoman running a chain of companies with several employees and competing in the international market.

Although most women in the region lack courage and power due to different reasons like family issues, capital, and gender issues, Mrs Shem's story is a refreshing tale of her leading and transforming the family business for good!





**“Seeds of Empowerment: SIB Ini Sandra’s Journey Cultivating Success and Gender Equality in Burkina Faso’s Cashew Sector.”**

## From Roots to Leadership

Sib Ini Sandra, Burkina Faso

*SIB Ini Sandra, a leader in Burkina Faso’s cashew industry, advocates for gender equality and innovation in the family business. Fluent in French and English, she envisions empowering women in the sector and aims to take on a management role within five years.*

### **SIB Ini Sandra: Cashew Trailblaze**

SIB Ini Sandra, originally from Burkina Faso, holds a degree in Organizational Communication and currently works at the Kourinion Educational Farm (FPK Sarl). Fluent in French and English, she has worked in the world of agriculture since a young age. Today, she devotes herself to the cashew sector within the family business, which focuses on the processing of this agricultural product.

SIB Ini Sandra’s success is supported by her family, particularly her father, the company’s founder, and co-manager. Her specialized training in the cashew industry began following her deep involvement in the sector. Before



this, her view of women was rooted in the idea that they worked hard to achieve positions of responsibility. For instance, within the cashew industry, women hold prestigious positions such as the President of the Conseil Inter-

professionnel de l'Anacarde du Burkina Faso (CIAB), a role currently occupied by a woman. Despite the difficulties encountered by women working in the cashew sector, they remain determined and play their roles to the fullest.

### **Innovation and Equality**

Sandra's interest in cashews was nurtured by regular exchanges with her father about the crop from an early age. Today, she holds a position of responsibility within the family business, which employs almost 50 people. The company stands out for its constant quest for innovation, aimed at differentiating itself from other players in the market. Sandra supports the idea that salaries and opportunities for advancement within the company are based on gender equality criteria.

### **Balancing Act: Strategic Approach to Personal and Professional Life**

When it comes to managing her professional and personal life, she takes great care in allocating time to each sphere. For her, her profession is the ideal way to contribute positively to the development of society. She strongly believes that women can become leaders in the cashew sector. For this to happen, women will need adequate funding and the acquisition of appropriate skills. Sandra is also determined to continue developing her skills, to

eventually participate in the management of her father's business within the next five years.

### **Cultivating Leadership**

For Sandra, cultivating a winning attitude is the leitmotif underlying her success philosophy, and this principle resonates deeply with her inspiring journey.



**“Cambodia’s Cashew Trailblazer: Sothnita Soeun’s Journey to International Success.”**

# Cultivating Success in the Cashew Industry

Sothnita Soeun, Cambodia

*Sothnita Soeun, co-founder of Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng, drives business growth, secures grants, and envisions Cambodia as a global cashew industry leader with a focus on quality, empowerment, and sustainability.*

## **Young Cambodian Innovator: Elevating Cashew Business Development**

Sothnita “Cashew” Soeun, is a 21-year-old Cambodian who holds a Bachelor of Arts degree in Banking and Finance. She is the co-founder of Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng and the Manager in charge of Business Development. She speaks Khmer and English. She is the eldest daughter of her family with two siblings.

She co-founded Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng in 2021 and took charge of Business Development, being responsible for driving busi-



ness growth. She has always been a company representative – attending the B2B events and going on business trips overseas to expand the market. She also engages in preparing business plans business analysis, and/or marketing analysis and marketing strategies to build the company’s brand and growth. She has always

engaged in staff training development to improve work proficiency and profitability. Moreover, she is aware of ensuring a safe and friendly working environment for every member of staff.

### **Balancing Business and Family**

Throughout 2023, she has worked with and sought grant supports from many development partners such as GIZ, USAID (Cambodia Harvest II & III, and Morodok Baitang), Khmer Enterprise and CAPRED on technical, marketing, and financial to implement projects to empower a vibrant rural economic development. She has been in the cashew sector for four years. She is a full-time employee working for the family business.

Even though she is quite busy with cashew business and her university assessments, she still has quality time with her family and with her siblings. She lives with her siblings (younger sister and youngest brother). Occasionally, they have dinner with their parents at their favourite restaurant. Moreover, she believes that quality time together doesn't only mean they need to hang out somewhere together, but it also means sharing, caring, advising, and guiding each other whenever anyone has any difficulty.

### **Family Roots, Business Heights: A Journey of Support and Success**

Four years since the establishment of the business, her parents have always supported her, guiding her, mentoring her, and providing her with many opportunities to learn. For instance, they encouraged her to go on an overseas business trip, to find markets, to meet with buyers and investors. Her siblings, though they are kids and don't involve themselves with the business directly, have always shared their ideas on design, and even voiceover some business communication materials. As for her uncles, aunts, and friends, they have always supported and helped promote her products. Her parents are the founders of the business, and she has helped them run the business since its establishment. Her mom was born into a cashew-farming family; therefore, she knows a lot about cashews. Her dad has been in the tourism industry for 25 years. He was the General Manager of a few hotels. Likewise, he used to be the Director of Sales and Marketing, therefore, he has a wide knowledge of marketing and business management. More importantly, he has a wide range of connections both locally and internationally, making it easier for them to introduce themselves to international markets.

Before joining the sector, Sothnita “Cashew” Soeun joined a variety of cashew training organized by various development and private organizations.

**Cambodia’s Cashew Vision:  
HCST’s Global Aspirations for  
Quality Growth**

Her company, HCST, aims to provide high-quality cashew nuts to both retail and wholesale customers as well as exporting their products worldwide. Sothnita “Cashew” Soeun wants Cambodia to be a key player – a big producer, a big processor, and a big exporter. As a cashew processor, she wants to certify her company and products; and get ready to break into the international market. She understands that Cambodian people love to eat cashew nuts, but it is not a huge market, and it is not something that can improve Cambodia’s economy

further, therefore export is the way to make them grow and increase the GDP.

She wants to see Cambodia’s innovative products from cashew nuts in both local and international markets. As Cambodia produces the majority shares of cashew production in the world, she wants Cambodia to become a big player in the cashew value-added industry which will lead to secure sustainable inclusive growth for farmers and rural communities.

**From Numbers to Leadership:  
Evolving Roles in Business Development**

She started as an admin and accountant due to her background as a banking and finance student.

During this position, she helped prepare financial statements, financial



analysis, projections, project budgets and so on. However, because she wanted to deeply learn about business management and help expand the business, she switched her role to the business development department. Right now, she has a core role in the business, her responsibility is even greater and harder. On the other hand, business development helps her grow more independent with strong leadership and communication skills. To make herself strong for this position, she has taken many training programs such as pitching, entrepreneurship, internal process management and internal audit, gender equality trade, export readiness and export planning, identifying target customers, creating marketing plans and strategies development, CSR, environment, and climate change adaptation, food loss reduction for sustainable value chains, risk-based food inspection, and community organizing for action.

**HCST’s Empowerment: Growing From 8 to 45, Prioritizing Women’s Success**

Her company started with only eight employees in late 2021. Currently, they have 45 employees with 80 per cent being women. HCST provides special provisions for female employees according to Cambodian labour law. They are fairly treated and paid equally

to male employees. One of the HCST’s missions is to empower women. They want women to work and earn money so that they can be part of contributing and supporting their families. They provide them with knowledge so that they can stand and have confidence.

**HCST: Nurturing Quality in Cashews, Lives, and the Environment**

Her business follows the United Nations SDG, making their business carry a meaningful story of “The quality of cashew nuts coming from the quality of life”. Moreover, their products are special because of the 3Q’s, that is:

- Quality of Products: unique local variety and flavours, large size, fresh, natural, good
- colour, hygiene and safety, good for health, innovation
- Quality of Life: the people who produce the products for their customers are not only being well paid and cared for, but they are also provided with knowledge, skills, and confidence.
- Quality of Environment: they take care to ensure they produce their products in an environmentally responsible manner to safeguard, for generations to come. This ensures they will continue to produce the best cashews.



### **Empowering Women in Cashew Leadership**

As a business development manager, aside from expanding the market, developing a new product line is also her responsibility. Therefore, she loves researching new products and doing market analysis about the products that she is going to make. She is also the person in charge of preparing the report for their development partners. Because she is also a senior student, she always ends her day by preparing the to-do list so that she doesn't lose track of her work and can ensure that everything goes smoothly. During her visit to the factory, she would sometimes host a meeting with all employees to strengthen their bonds, communicate, and understand each other. She also listens to any challenges they might face or concerns so that she can ensure a friendly workplace environment for them. They are working to empower women – not just their employees but also the farmers. Both male and female, employees, and farmers, have gone through around 17 training programs, that are conducted by HCST with support from their development partners.

When asked what she thinks is holding women back from being leaders in the cashew sector, she replies “It does not just happen to the cashew sector, but

to every sector. I remember reading a book called “Leading Women”, where 20 influential women share their secrets to leadership, business, and life. In the book, there was a statement that said, “There are reasons for women's ambivalence about embracing power – one of them is hard to change a culture while we live in it, just like a fish cannot see the water they swim in”. Over the century, girls didn't have opportunities to be educated.

And when we grew up, they were expected to get married and be housewives. Because of this, men have all the power over women, making women tend to be shy to take leadership roles”. She believes that in her generation, there will be more and more young women leaders not only in the cashew industry, but in individual countries, and in the world. Thus, she rejects any idea of holding women back from being leaders in the Cashew sector.

### **Visionary Entrepreneur: A Future of Global Impact and Empowerment**

Five years from now, she sees herself as a young cashew entrepreneur who develops a lot of cashew products and exports them worldwide. A young entrepreneur who builds her brand name internationally, creating a huge



positive impact to the communities and country. A female entrepreneur who inspires young ladies into the cashew sector, to take leadership roles, and to take action to make the change.

Some of her slogans that kept motivating her all these years include “No country can achieve sustainable economic development without substantial investment in human capital”. To build the community she wants and to achieve her goal of developing

rural economic growth, she must keep improving and developing herself. In the meantime, she also believes that “Though struggling is not sure to win, but if you give up, you will lose. There is nothing impossible, and everything comes from the heart, if you have a strong heart, a strong plan, and commitment, you will achieve your goal, if not today, it will be in the future.”





“Cashew Pioneer: Fusing Tradition, Vision, and Women’s Empowerment.”

## Cashew Pioneer and Visionary

Tolou Irié Anne Mireille, Côte D’ivoire

*TOLOU Irié Anne Mireille, Managing Director of DJISSOA CAJOU Sarl, leverages five years of cashew sector expertise to champion women’s empowerment and local consumption. Leading strategic decisions, she envisions establishing DISSOA brand cashew by-products as a leader in Côte d’Ivoire and beyond, guided by her motto, “step by step, together we will go far.”*

### **Empowering the Cashew Sector: TOLOU Irié Anne Mireille’s Journey as a Visionary Managing Director**

TOLOU Irié Anne Mireille, 32, from Côte d’Ivoire, with a master’s degree in business administration, is the Managing Director of DJISSOA CAJOU Sarl. She is fluent in English and French and is single with no children. Her professional career began in 2019 as Commercial Director of COOPCA CO-PRODIGO, where she was responsible for finding and sourcing customers for the company. Since 2022, she has held the position of General Manager of DISSOA CAJOU Sarl, a company specializing in the processing and



creation of cashew by-products under the brand ‘DISSOA CAJOU’. She now has five years of experience in the cashew sector, mainly in processing and marketing.

In this demanding sector, TOLOU Irié Anne Mireille has found her inspiration in cashew women, whose image conveys bravery, self-sacrifice, perseverance, and love of work. She is motivated by her desire to add value to local production, contribute to a lucrative sector, and encourage local consumption.

**Nurtured by Legacy, Driven by Vision**

Mireille’s fascination with cashews was ignited by her mother, who has been the president of an agricultural cooperative since 2001. The shift towards cashews began gradually in 2014. Mireille’s background includes training at the SOCADI factory school, practical experience in the field, and university training in management. Her responsibilities have evolved from managing 160 employees at COOPCA COPRODIGO to being General Manager of DISSOA CAJOU, where she supervises a team of 10 employees.

TOLOU Irié Anne Mireille plays a key role in strategic decision-making as a member of the Board of Directors. DISSOA CAJOU, part of COOPCA COPRODIGO, stands out for its vision of empowering women and reducing rural exodus. To attract female employees, the company provides incentives such as gifts, bonuses, and benefits, along with organizing festive events.

**Resilient Leadership: Visionary Journey in Transforming the Cashew Sector and Empowering Women**

Despite the challenges she faces, including the lack of interest among young people in the cashew sector and the need for marketing training,

Mireille plans to strengthen the company’s online presence, promote the cashew sector among young people, and adopt best hygiene practices. Thanks to rigorous organization and the support of her family, she manages to balance her professional and personal life.

However, she identifies the lack of financial resources and training as obstacles to women’s progress in the cashew sector. Her goal is to enhance marketing efforts, projecting herself as a leader in DISSOA brand cashew by-products in Côte d’Ivoire and internationally within the next five years. To improve the position of women in the industry, she advocates training in the sector’s opportunities and the promotion of local consumption. In short, her motto “Step by step, together we will go far” reflects her philosophy of success.



**“Hard Work Always Pays Off, Regardless of How Laborious the Journey or Farfetched the Destination Seems.”**

---

# Cashew Entrepreneur’s Triumph

Vijayakumar Thangam, India

---

*Self-taught entrepreneur Mrs Vijayakumar Thangam, from Tamil Nadu, India, leads a successful cashew processing enterprise with 25 years of experience. Despite starting without formal education, her dedication, family support, and commitment to quality have made her a resilient and inspiring presence in the industry.*

A Journey of Toil and Reward  
Mrs Vijayakumar Thangam is a 41-year-old native of Tamil Nadu, India, and is the Proprietor of V Thangam, an enterprise involved in the manufacture of food products and primarily engaged in the processing of edible nuts, including cashews.

## **A Humble Start**

Mrs Vijayakumar Thangam lacked formal education, neither did she attend a school or any vocational schooling. She started off her career by selling goods that were rejected, but an urge

to explore and strive beyond propelled her to trail a career in cashews. Despite only being fluent in her mother tongue, Tamil, and her modest educational background, she still managed to effectively initiate her company and has been a powerful force in scaling it to unimaginable heights.

## **Returning To Her Roots**

Mrs Vijayakumar Thangam comes from a family of farmers, and although she did not seek the same profession as her ancestors initially, the lucrative business opportunity of cashews eventually attracted her to the field. She did not have the knowledge or expertise before she opted to join this business, and with no direct contacts of people established in the business, she decided to test her fortunes. The first step was to educate herself with the little experience she had, and she busied herself with learning the different ways to grade cashews and handle the finances.

### **Job Overview**

With 25 years of experience in the sector, she works full-time at the company and is involved in making crucial decisions, including the purchase of kernels, processing, marketing, technology selection, and financial transactions with banks. She efficiently handles the workforce of 250 employees and is adept in delegating tasks and inspecting all aspects of the company to ensure its smooth functioning.

### **A Happy Setting**

As a woman entrepreneur, Mrs Vijayakumar Thangam says people are inclined toward working with her, despite the labour shortage in the region. Being a hospitable and generous employer, she too prioritises her workers' wellbeing and participates in their celebrations like her own. Besides, the employer's family is also provided access to education as one of the additional benefits of their services to the enterprise. The welfare of their workers stays as one of their prime concerns, which eventually adds to the success of the company.

### **Hard Work Pays Off**

Mrs Vijayakumar Thangam is a woman who does not shy away from hard work, with her day starting early morning from 5 a.m. right up to dusk at 7 p.m. She looks into all aspects of the job and multitasks throughout the day. She admits that this is possible only through the support of her family, including her husband and son. She also adds that despite the massive competition in the market, they can sustain through their perseverance and by offering premium quality.

### **A Learning Experience**

As a woman who started from scratch, Mrs Vijayakumar Thangam's story is one of resilience and inspiration. She describes that while events in her life haven't been too kind, it's been a learning experience all along. Besides, while it can be arduous for other women to tread this path, it isn't impossible with a supportive family and a strong will.

**“Time is Our Greatest Asset, Utilising it Optimally Means Investing in a Fruitful Future.”**

---

## Engineering a Cashew Empire

Vithya Viswanathan, India

---

*Mrs Vithya Viswanathan, 29, co-founded Fortune Enterprises, transitioning from engineering to successfully manage a thriving cashew business for six years. Prioritizing employee welfare and overcoming market challenges, she inspires women in the industry and envisions future collaborations for economic prosperity.*

### **A Young Trendsetter**

Mrs Vithya Viswanathan, a 29-year-old entrepreneur is one of the partners at Fortune Enterprises, a cashew business she set up along with her husband. As an engineer by academic qualification, she now dons the hat of a businesswoman.

### **Opting for a Novel Route**

Mrs Vithya holds a Bachelor of Engineering, but after working as an Engineer in an Organisation for a brief period, she was inclined towards seeking a profession in cashews. Fluent in



English, Tamil, and Telugu, she lives with her husband Mr Viswanathan, and son Sai Sarvesh, who are her pillars of strength as she treads this trailblazing path, distinct from what she's been equipped with academically.

### **Starting Young**

Intrigued by the opportunities provided by the cashew sector, the young Indian set foot in the business quite early and has about six years of experience in the field. She is involved in the production and processing units and spends up to ten hours daily on weekdays. A typical day at work for Mrs Vithya includes a review of the production plan, follow-up on customer deliveries, and overseeing pending payments and open orders.

### **A Sense of Liberation**

She works alongside her husband, and she regards this as a welcomed opportunity to manage her personal and professional duties. Besides, her family is extremely supportive of her work, which helps her to excel in her tasks. Running her cashew factory makes her feel liberated and honoured, as it facilitates her to provide an opportunity for the people around her to hone their skills.

### **Combining Knowledge with the Right Set of Skills**

Speaking of her inspiration to step foot in the cashew sector, Vithya describes that she came across numerous people in the industry who were equipped with knowledge but lacked the skills to successfully run the business. Taking this as a challenge, she embarked on

an adventurous journey. It made her curious and motivated her to not just learn about the processes that go into setting up a cashew business but also employ the necessary techniques to reap fruitful results.

Some of the skills she adopted to execute her role to perfection include social awareness, establishing a friendly relationship with society as well as understanding the needs of the workers and strategies of the business.

### **Tending to the Employees' Well-being**

Managing the company of around 50 employees, Mrs Vithya prioritises the welfare of the workers and practices eco-friendly decision-making. Besides, her primary goal remains the upliftment of the business organically, while amassing the support of the staff involved. She believes in fostering a healthy relationship, and ensures the provision of meals to the workers in the factory, as well as a yearly bonus, for she understands that content employees can positively impact the business.

### **Overcoming Challenges**

Fortune Enterprises stays aligned to the market prices and upholds quality and prompt delivery.



With a workforce that majorly comprises women, she finds no specific hurdle in dealing with male employees. However, some of the other challenges that she faces include an unexpected drop in customer requirements and product price fluctuation. As a strategy to overcome these obstacles, she focuses on the tenders and export of cashews.

Mrs Vithya describes a combination of dedication, discipline, and family support that helps accomplish her goals. Her work at the cashew enterprise assists her in enjoying a dignified position in society, where she is recognised for her contribution.

### **Paving a New Path**

Although Mrs Vithya did not know of other women in the cashew sector when she started, having navigated the path through trial and error, she wants to be the beacon of light for others who are looking to walk a similar path. With the right awareness and training, she believes that several other women can follow in her footsteps, for it is the stereotypes and lack of awareness that hold womenfolk from exploring this field.

A few years down the line, she envisions collaborating and having tie-ups with multinational companies

and hopes for economic stability and prosperity in the business.

Recognising time as the most valuable commodity, Mrs Vithya believes in using her potential to the highest degree and investing her efforts in a domain where it would make an impactful difference.

**“The Combination of Patience and Creativity Has the Capacity to Amplify the Outcome of All Endeavours.”**

---

## A Story of Resilience

Vu Thi Thu Huong, Vietnam

---

*Trailblazing Vietnamese entrepreneur, Mrs Vu Thi Thu Huong, has excelled in the cashew sector since 1996. As the founder and broker at HD Cashew, she emphasizes hard work, patience, and creativity, envisioning retirement while challenging stereotypes about women in the industry.*

### **On to an Early Start**

Mrs Vu Thi Thu Huong is a 51-year-old Vietnamese and the Director of HD Cashew Co., LTD located in Vap District of Vietnam.

### **Invested in the sector since a young age**

Mrs Huong has walked uneven paths since a young age as she lost her father in high school and recently in 2019, her mother who worked as a teacher also passed away. She resides in the North of Vietnam and her family is affiliated to the education sector and army base.

As the first woman of her kind in the family, her trust with cashews goes



a long way. She's been a part of the sector since 1996 and joined soon after completing her under graduation studies.

### **Undertaking Multiple Tasks**

Proficient in both Vietnamese and English, she has been a dedicated member of the cashew sector since 1996. Currently, she serves as a broker in the company that she founded and has





held the position for the past 18 years. Her job primarily comprises marketing and negotiation with kernel buyers. She also takes on the responsibility of training staff when needed.

As part of her job, she engages in several activities every day, starting with reviewing emails, and exchanging official messages with the clients. She also converses with customers to gain an insight of the market, understand the developing trends, collect information from sources and consult customers to provide reliable advice.

### **Traits of a Dedicated Employee in the Agricultural Sector**

Hard work, patience, an urge to learn, creativity and enthusiasm are some of the attributes she describes as necessary to be able to participate in the cashew trade. Her company has a total of ten members, six of whom are women, with no shortage of labourers. The employees are provided benefits not just following the rules of the Government, but they surpass the prescribed standard.

### **An Established Name in the Market**

As a brokerage agent, Mrs Huong's enterprise has established a reputable name for itself in the market. They choose their buyers and sellers diligently, secure the customer base

and connect them to suitable partners in the business. She maintains an amicable relationship with her clients, upholding the prestige of the company at all times.

### **Looking Ahead**

In her free time, she engages in activities like sightseeing, travelling for holidays and networking in the social circle. Her husband is a pillar of strength that she leans on, and he occasionally even helps out in the business by keeping a tab on the goods' quality. While her work forms an essential part of her life and a means to earn a livelihood, she cherishes her time spent with family and is looking forward to retirement in the coming years.

### **Need for a Shift in Perception**

As for sharing the stage alongside several men in the industry, she describes that the Vietnamese obey rules and extend due respect to both genders. The employees are rewarded according to their contribution, and not denied benefits based on discrimination. But certainly, what limits women from establishing their position in the industry is the perception that they aren't strong or resilient enough. A change in mindset can be the starting point to reap the rewards offered by the grand platform of cashews!

**“Dreams are but Floating Ideas Unless they are Built on the Foundation of Faith and Perseverance.”**

## Nurturing Dreams: Floating Ideas

Winfrida Sales Kihega, Tanzania

*Mrs Winfrida Sales Kihega, founder of AKOFA EAST AFRICA, thrives in the cashew sector for six years, balancing finance duties with family. Inspired by leaders like Maida Waziri, her factory aspires to lead in cashew production, overcoming recruitment challenges and fostering women’s empowerment in the industry.*

### Living Her Dream

Mrs WINFRIDA SALES Kihega is a 38-year-old Founder and Director of AKOFA EAST AFRICA (T) LIMITED, Tanzania and has been in the cashew sector for the past six years.

### An Inclination Towards Business

Born in a family where both her parents were teachers, Mrs Winfrida valued education from a young age. She was given a good upbringing and raised well in an average economy, with adequate amenities. Later in life, two of her siblings followed in the footsteps of her parents and took up



careers in teaching, while one started practice as a nurse and the other as a procurement officer. As for her, she was always inclined towards commerce since she was studying and thus opted for business studies and ended up being an accountant and a businesswoman.

### Managing Her Priorities

She dedicates her time and services to her profession eight hours a day,

five days a week. When not at work and during the weekends, she has her hands full attending to her family and looking after the household while participating in other community activities. Additionally, having a husband involved in the business adds support and understanding to the demands of her work and personal life.

### **Creating Paths Out of Obstacles**

Her journey with cashews first started upon the advice of her husband. She aimed to bridge the gap in the cashew sector and saw this hurdle as an opportunity to chip in. To gain better insights into the field, she participated in different trainings and meetings and enhanced her knowledge by reading books, magazines and articles. She has attended the EYWA (Empower Young Women in Agrobusiness) training on adding value to Cashew and Cassava, funded by the US embassy.

### **Emulating the Attributes of Women Leaders**

She draws motivation from Maida Waziri who is a women's champion in the construction business in Tanzania. Her persona and resilience inspire Mrs Winfrida and when the strain of work gets heightened, she is reminded of Maida and the perseverance with which she manages the struggles in business. This assists her in continuing

her journey and not giving up on her goals, for running a company of 350 employees is certainly a mammoth task.

### **Job Profile**

Mrs Winfrida mostly heads the Finance Department and a major portion of her routine involves overseeing the daily report of the finance officer, identifying areas that demand her intervention and acting immediately. She then works through the daily operation reports, based on which she decides the future course of action with the section or department concerned. If a meeting is scheduled for the day in advance, she attends it and other times she heads to the factory to see to the smooth functioning of its activities.

At the company, Mrs Winfrida's expertise is needed at the levels of processing and operation monitoring as well as in financial transactions. Financial assistance from funding agencies has been beneficial in dealing with several aspects of the company, especially the construction of the factory, the buying of machinery and for the working capital, especially the purchase of RCN.

### **The Challenge of Polishing Labourers**

She admits that recruiting skilled labourers posed quite a challenge

initially when setting up the venture. Since the industry was new, they hired some experienced labourers from other regions who were appointed to train the locals. Presently, the situation has improved and the company boasts of a decent number of proficient labourers, 75% of whom are women. Valuing their contribution, the employees are provided free lunch and free dinner during the day shift and night shift respectively.

### **The Peaks and Valleys of Work**

Mrs Winfrida's factory employs the most advanced and unique machinery technology. They are the only ones to offer the latest sterilisation machine for kernels, making the products safe for consumption. Apart from the new and latest technology, the company has an excellent team that works in unison and is willing to fight through what comes ahead.

However, having said that, dealing with unfaithful workers, especially in cash management and procurement process is a challenge that she faces, due to varying work ethics among individuals. To sort the issue, a previously decided day is set for payment of labourers. This way, she can keep track of records and maintain documentation following the approval process. Also, she discourages cash payments

to avoid unnecessary complaints.

### **Ideas for the Future**

Mrs Winfrida shares a deep admiration for her job and lives her passion every day, fully engaged in pursuing what she's always dreamt of doing. She aims to make this venture that she has initiated with her husband one of the leading cashew factories in the country. In the future, she also aspires to establish small centres for women groups dealing with cashews to improve both productivity in the factory and raise their living standards.

### **An Aspiration for the Upliftment of Other Women**

Setting up small centres with manual cutting machines and driers for women can improve their position in the industry, in Mrs Winfrida's opinion. These centres can be used to semi-process the raw cashews and add some value after which she is willing to purchase them for a better price. At her factory, these semi-processed materials will be subjected to further processes. She believes that inferiority is the primary hurdle that holds women back from becoming leaders. If they can overcome this complex, women too will enjoy the benefits of the trade as the opportunity in the cashew sector is open for both genders alike.

**“Innovation in Action: Yao Koffi Ahou Flore’s Dynamic Role in Olam Cashew’s Success.”**

## Pioneer in Quality

Yao Koffi Ahou Flore, Cote D’ivoire

*Yao Koffi Ahou Flore, Olam’s 30-year-old Quality Manager, transitions from processing cashew apples to leading quality initiatives in just four years. Determined to advocate for women’s leadership, she aspires to the role of Quality Officer with the motto “Banish the impossible.”*

### **From Cashew Processing to Quality Leadership: A Remarkable Professional Odyssey Unveiled**

Yao Koffi Ahou Flore, aged 30, is the third child in a family of five children. She has three brothers and a sister. She has a BAC+5 in agri-food and is fluent in French and English.

She has been working for Olam for four years now. Now a Quality Manager at Dimbokro, Toumodi and Djékanou, she started as an agent for processing cashew apples into jam, then became a Quality Control Engineer at Olam Bouaké and Quality Assistant at Olam Dimbokro.



She works mainly in the value chain, which is production and more specifically quality, where she spends eight hours a day. To manage her working time, she arranges her schedule so that she can wear both hats. She makes sure that she doesn’t leave

any work undone during her working hours. Before going home, she makes sure that she has finished all her tasks for the day. Once at home, she devotes herself to her family.

Her family approves of her work and is very supportive. Her father always gives her advice on humility, transparency, respect and managing people in business.

Mastering the Cashew Craft: A Woman's Passionate Journey from QHSE Manager to Quality Leadership at Olam

Before starting her adventure with Olam, an acquaintance was already working there. She was a strict person with good self-control and a perfect command of the cashew processing chain. She was a QHSE manager. Thanks to this knowledge, she was able to receive theoretical training in the grading, cooking, and shelling of cashew nuts. Then, when she joined the Olam family for an end-of-study project on the processing of cashew apples into jam, juice, wine, and flour, she was trained in grade recognition and the recognition of cashew quality parameters. These courses were based on the question of how to recognize a quality cashew nut and master the classification of cashew kernels as

well as the quality parameters according to AFI. It then became a passion for her to discover the processing of cashew nuts.

She works in a company with up to 1,150 employees, of whom 820 are women. As a Quality Manager, all decisions concerning product quality, hygiene and worker training go through her. This enables the company to make its mark on the market.

She works with a lot of male workers. To ensure that they do not feel directly managed by a woman, she communicates her vision to them by explaining the objectives to be achieved. She generally involves them in decision-making about her department. In terms of pay or rewards, she doesn't feel any discrimination, because each worker receives rewards according to his or her performance.

The challenges she often faces as a Quality Manager are Non-compliance with good hygiene practices, Zero complaints and Exceeding targets. To deal with these challenges, she implements several specific strategies: Raising awareness and training staff, involving workers in carrying out activities by way of using their language in communication and anticipating the tasks to be carried out every day.



**Empowering Tomorrow: Unveiling a Woman’s Lessons, Aspirations, and the Quest for Equality in the Cashew Industry**

During her four years in office, she encountered many people and learnt many lessons that could be useful to posterity (men and women alike, to change perceptions and ensure fair treatment): accepting criticism to learn better, accepting to learn from her colleagues, sharing acquired knowledge to get help, knowing how to listen to others, to understand their needs and respecting colleagues. She practices humility, respect, patience, and teamwork.

She also believes that with the right funding and appropriate skills, she would have a better position within her company and Olam Cashew in particu-

lar. This allows her to project herself as a Quality Officer in five years. For her, the main reason why there are so few women leaders in the cashew sector is the lack of training and maternity management. To bring about a change in mentality to ensure equal opportunities for both sexes in the industry, we need to have women managers as “factory directors”, which will be a source of motivation for all women in the company. Training women in management, team management, stress management and pressure in the workplace is essential in this case.

Her slogan is “Banish the impossible in achieving your goals and surpass your objectives.”

**“Cashew Queen: Madame Sarr’s Inspiring Journey  
from Seed to Success in Senegal.”**

---

# Madame Sarr’s Inspirational Legacy

Yande Sarr, Senegal

---

*Yande Sarr leads Senegal’s thriving cashew industry, running a successful plant in Fatick. As President of the National College of Cashew Processors, she champions growth and empowers women, overcoming initial family resistance. Her inspiring journey reflects dedication to a promising cashew future.*

## **From Inspiration to Legacy: Fatick’s Cashew Queen, Madame Sarr**

Madame Sarr, born in 1965 in Senegal, runs a cashew nut processing plant in the Fatick region. Mother of four daughters and a grandmother, she speaks fluent French, as well as Wolof and Serer. Her unit specializes in cashew processing, and she has over 10 years of experience in this field.

Coming from a cashew-growing region where a Senegalese-German project enhanced production in the 1980s,



she was inspired by this initiative that introduced local children to the product. With over a decade of experience, she has actively participated in the cashew value chain, adding value to the product to seize opportunities.

As the President of the Collège National des Transformateurs de Cajou in Senegal, she continues to contribute to improving the inter-professional organization and fostering the growing



interest of the state and private investors in this sector.

### **Career Evolution: Journey From Struggle to Support**

At the start of her cashew career, her family didn't understand the value of her work, making it difficult to reconcile work and family life. However, her family now supports her and even encourages other relatives to get involved in the sector. She had no specific cashew training before commencing.

In 1984, her initial exposure to a cashew factory sparked her interest, leaving a lasting impression. Subsequently, when the factory closed, she was motivated by sector-wide reorganization efforts to persist in the field, aiming to generate employment for the youth and empower women.

Madame Sarr feels the need to take further training courses to strengthen her skills and contribute more to local processing. She is open to partnerships to meet the ECOWAS target of processing at least 30% of products locally. Within her unit, a collaborative team of 16 workers operates, and she actively engages in the decision-making process.

### **Empowering Women in Cashew: Challenges and Promising Paths**

She is involved in actions to improve working conditions and family life. Her unit's strengths include its involvement in a federation and the creation of training courses on standards and hygiene to improve product presentation. Her current challenges include increasing production capacity, rehabilitating closed processing units, and acquiring new equipment.

To give women access to leadership positions in the sector, she advocates guarantees, support, and tools to break into national and international markets. Despite the challenges, she sees great promise in the cashew sector, which motivates her daily.



**French**

**“De Professeur à Innovatrice : Le Parcours Inspirant d’Akabutu Epse Ackah Jennifer dans la Création de l’Excellence Culinaire à Base de Noix de Cajou.”**

## Les Sommets Culinaires avec les Noix de Cajou

Akabutu Epse Ackah Jennifer, Cote D’ivoire

*Akabutu Epse Ackah Jennifer, enseignante de 72 ans, dirige OPTIONS PLUS dans la création de délices uniques à base de noix de cajou. Avec le soutien de sa famille, ses produits innovants mêlent la culture anglaise, se distinguant par leur qualité. Plaidant en faveur des femmes, elle voit des opportunités illimitées dans la filière de valeur de la noix de cajou.*

### **Succès d’un Entrepreneur Ivoirien: Innovation de Produits à Base de Noix de Cajou à 72 Ans Avec OPTIONS PLUS**

AKABUTU EPSE ACKAH JENNIFER est une Ivoirienne de 72 ans. Elle est un professeur certifié. Elle occupe la poste de directrice de l’entreprise OPTIONS PLUS.

Elle a travaillé dans le secteur du cajou depuis 3 ans, dans le domaine de transformation de l’amande en produits finis et la commercialisation. Elle est



soutenue par ses enfants et ils s’impliquent dans les activités. Le Community Management et la conception de supports de publicité et les étiquettes sont gérés par sa fille cadette. Sa deuxième fille participe à l’amélioration de l’existant et à la création de nouveaux produits.

Elle transforme l’amande blanche gradé FB du CITA. Avant, elle faisait

une farine protéines avec l'arachide associée aux céréales, et lorsqu'elle a appris les bienfaits de l'amande de cajou, elle a laissé l'arachide au profit de l'amande. Cette décision a complètement changé sa trajectoire.

**Visionnaire Culinaires : Création de Délices Uniques à Base de Noix de Cajou avec une Attitude Débordante d'Audace**

Ses produits se démarquent par leurs qualités et leurs originalités. Elle fait jouer son background de culture anglophone et sa capacité d'effectuer les recherches en anglais et français. Elle arrive à faire des associations de condiments atypique et des cocktails d'épices. Elle travaille avec 3 dames comme employées dans son entreprise. Elle est certaine que son entreprise a beaucoup de potentiel de croissance.

D'après elle, pour être une femme leader dans le secteur du cajou, on doit se foncer et persister. Il y des opportunités pour les femmes dans tous les domaines de la chaîne de valeur. Son slogan pour la réussite est « No looking back. The sky is the limit.



**“Pionnière de la Noix de Cajou : L’Ovation d’Anne Cécile KONAN pour le Succès des Femmes dans l’Entrepreneuriat.”**

## Maître de l’Innovation chez EFFO

Anne Cecile Konan, Cote D’ivoire

*Anne Cecile KONAN, Directrice de EFFO SERVICE IVOIRE, pionnière des produits à base de noix de cajou avec OVATION, privilégie l’égalité des sexes et vise une expansion mondiale dans les cinq prochaines années avec le slogan : “OVATION POUR L’INNOVATION COSMÉTIQUE : la qualité au service de la population.*

### **Anne Cecile KONAN : Maîtrise de l’Innovation autour de la Noix de Cajou chez EFFO SERVICE IVOIRE**

Anne Cecile KONAN est 53 ans de nationalité Ivoirienne, Mariée avec 2 enfants. Elle a une maîtrise en Géographie et elle est la directrice de EFFO SERVICE IVOIRE.

Elle a fait 15 ans au ministère des affaires sociales en qualité de chargé d’étude. En quête d’une nouvelle expérience. Elle a bien voulu se lancer dans la transformation des matières première. Suite à une publication du président de la République invitant les jeunes à la transformation des matières premières avant l’exportation, elle a opté pour la transformation de l’amande de cajou en huile, puis en



savon et enfin en beurre. Vue que son pays est le 1er producteur mondial de cajou. Elle a travaillé dans le secteur du cajou depuis 4 ans.

### **Dévoiler l’Innovation : Transformer les Sous-Produits de la Noix de Cajou en Ovation – Une Histoire de Qualité, d’Égalité et de Leadership**

Au départ elle était éleveur et elle utilise le tourteau de cajou pour nourrir les volailles, elle a constaté du gras dans le tourteau alors après plusieurs

recherches elle a réussi à extraire l'huile qu'elle utilise pour la consommation domestique. Cette consommation a permis de découvrir d'énormes propriétés. C'est ainsi qu'elle a décidé de produire en grandes quantités et le commercialiser.

Après 15 ans dans l'administration, elle a fait une formation en vue d'obtenir un diplôme supérieur en management des organisations. Elle avait la compétence requise pour assurer la direction générale de mon entreprise. Ce qu'elle fit. Son entreprise a entre 10 et 20 employés. En tant que Directrice Générale, elle prend les principales décisions; ses employés ont droit à un congé de maternité payé ; à compétence égale, on privilégie les femmes. Elle insiste sur le fait que les candidatures féminines sont encouragées pendant les recrutements, les



heures de travail sont aménagées pour les femmes allaitantes. Elle embauche aussi des personnes en situation d'handicap. Elle est dans la transformation et la marque de son produit est OVATION ; le coût de ses produits est moins élevé que la concurrence bien que son entreprise ait une meilleure qualité.

**Forger le Succès : Dévoiler le Parcours d'une Marque, des Défis à la Domination Mondiale de la Beauté grâce à l'Innovation**

Elle est un leader qui motive, qui galvanise son équipe et traite les employés de façon professionnel et donc elle n'a pas de problème avec ses employés. Dans son entreprise, on fait face aux défis de la commercialisation parce les produits sont peu connus par la population. Pour surmonter ce défi, on utilise les réseaux sociaux, vente promotionnel, participation aux foires et aux salons. Dans 5 ans, elle prévoit d'avoir une diversité de produits ; avoir sa marque dans toutes pharmacies et super marché et sur le marché mondial. Le slogan pour la réussite de son entreprise est : OVATION POUR L'INNOVATION COSMETIQUE : la qualité au service de la population. Une entreprise solidement ancrée dans les valeurs familiales et l'éthique reste ferme et résolue, à l'abri des fluctuations.

**“Une entreprise solidement ancrée dans les valeurs familiales et l'éthique reste ferme et résolue, imperméable aux marées changeantes.”**

## Valeurs Solides, Excellence Commerciale : Le Triomphe de Bolas Agro

Bola Shubha Kamath, India

*Bola Shubha Kamath, directrice de Bolas Agro Private Limited à Karnataka, en Inde, excelle dans l'industrie de la noix de cajou depuis plus d'une décennie. À la tête d'une entreprise familiale, elle met l'accent sur les pratiques éthiques, favorise l'émancipation des femmes et envisage une plus grande représentation des femmes dans le secteur, ce qui témoigne de son engagement en faveur de l'excellence.*

### **Une Trajectoire d'Excellence : Bola Shubha Kamath**

Mme Bola Shubha Kamath est la directrice de Bolas Agro Private Limited, située à Udupi, Karnataka, en Inde. Elle travaille dans le secteur depuis plus de 10 ans et son dévouement à l'industrie de la noix de cajou a été remarquable jusqu'à présent !

### **Niveau d'études et antécédents familiaux**

Mme Shubha Kamath est titulaire d'une licence en commerce et d'un



diplôme de troisième cycle en ICW. Polyglotte, elle parle couramment l'anglais, le kannada, l'hindi, le malayalam et le konkani. Ses parents ont fait carrière dans la banque et, bien qu'elle n'ait pas grandi dans un environnement commercial et n'ait pas reçu de formation préalable, ce n'est qu'après son mariage qu'elle a été exposée à la

perspective de chercher une profession dans le secteur des noix de cajou.

### **Aperçu du rôle**

Grâce à la formation sur le tas qu'elle a reçue, Mme Shubha dirige aujourd'hui une entreprise qui compte plus d'un millier d'employés, dont 70 % sont des femmes. De la transformation et de l'exploitation aux transactions financières avec les banques, son expertise est requise à différents niveaux de la gestion de l'entreprise.

Interrogée sur son emploi du temps, Mme Shubha explique qu'elle travaille à plein temps pour l'entreprise. Sa routine quotidienne commence par l'analyse des nouvelles et des rapports relatifs aux noix de cajou et à d'autres produits de base. Elle joue un rôle essentiel dans la compréhension de l'impact que les facteurs externes peuvent avoir sur les activités de l'entreprise. En outre, elle suit de près les initiatives des concurrents, comparant leurs stratégies aux leurs.

### **Navigation de la Conformité Légale : Le Double Rôle d'un Leader d'Entreprise**

Une partie importante de ses responsabilités consiste à examiner et à comprendre les avis juridiques reçus de différents départements, à rédiger des réponses appropriées et à gérer

les affaires judiciaires impliquant l'entreprise. Cela implique la collaboration avec des experts juridiques et l'étude de la jurisprudence pertinente.

Dans le second volet de son rôle, elle veille au respect des réglementations telles que la FSSAI et les lois de métrologie légale. Mme Shubha s'assure également que leurs conceptions d'emballage respectent les normes de conformité et supervise la conformité aux lois sur l'impôt sur le revenu et la TPS, en traitant les déclarations de revenus et en corrigeant les défauts de paiement des fournisseurs ou des clients.

Gérer la conformité avec le DGFT, y compris les demandes et le rachat de l'autorisation EPCG/Advance, fait également partie de ses fonctions. En outre, elle évalue l'inventaire concernant les licences RODTEP et prend des décisions sur leur approvisionnement, en négociant avec les fournisseurs au besoin.

En outre, elle négocie les frais logistiques, en particulier pour les fournitures B2C, et surveille les performances des entreprises de messagerie pour assurer des livraisons en temps opportun. La gestion des paiements et des recouvrements en suspens, l'examen des appels d'offres lancés





par des entités gouvernementales et non gouvernementales et la participation aux processus d'approvisionnement pertinents font également partie de son travail. Outre les fonctions précédemment énumérées, elle modère la gestion des risques liés à l'exposition aux devises par le biais de stratégies de couverture. Les responsabilités de Mme Shubha se concentrent principalement sur les opérations internes au sein de l'organisation, ce qui entraîne une interaction limitée avec la communauté commerciale.

### **Une entreprise distinguée ancrée dans les valeurs familiales**

Bolas se distingue comme une entreprise familiale qui maintient un engagement profond envers l'éthique professionnelle. Cette caractéristique distincte le distingue des autres unités de traitement de l'industrie. En alliant les valeurs familiales à un dévouement rigoureux aux normes professionnelles, Bolas crée une approche unique et raisonnée de ses opérations, favorisant une culture qui harmonise la touche personnelle d'une famille. . . Gérer des affaires avec les normes élevées attendues dans des environnements professionnels.

### **Façonner la main-d'œuvre**

En ce qui concerne les installations de formation pour les travailleurs, Mme

Shubha souligne qu'un programme de formation complet d'un mois précède l'entrée en fonction des personnes. Cette formation intensive sert de pierre angulaire, garantissant que les employés sont équipés des compétences, des connaissances et de la compréhension nécessaires de l'éthique de l'entreprise avant de commencer leurs tâches. Le programme couvre divers aspects, y compris la formation spécifique à l'emploi, les politiques de l'entreprise et la dynamique du travail d'équipe, et souligne l'importance des normes de qualité. En investissant dans cette préparation approfondie, Bolas vise à mettre ses employés sur la voie du succès tout en maintenant des normes élevées de performance et de professionnalisme dès le premier jour.

### **La qualité comme balise**

Avec un héritage couvrant plus de six décennies, Bolas a cultivé une réputation imprégnée d'une éthique inébranlable et de principes fermes. Cet engagement envers l'excellence a positionné Bolas comme un phare de qualité sur le marché. Reconnus pour leur dévouement sans égal et leur adhésion à leurs valeurs, les produits de Bolas bénéficient d'un traitement préférentiel, gagnant la confiance et le respect des clients, des partenaires et des parties prenantes. Cet héritage

de cohérence et de fiabilité souligne le statut privilégié de Bolas, ouvrant la voie à un traitement préférentiel en reconnaissance de leur engagement durable envers la qualité et l'intégrité.

### **Permettre aux femmes de s'épanouir dans une entreprise**

Bolas, situé dans une ville rurale indienne, bénéficie d'une grande disponibilité de main-d'œuvre. Cela est particulièrement avantageux pour de nombreuses femmes qui n'ont souvent pas accès à des possibilités d'emploi sûres et prometteuses dans les environs. Bolas intervient pour combler cet écart en offrant à ces femmes des options d'emploi de qualité correspondant à leurs compétences et à leurs capacités, le tout à proximité de leur domicile. Cette initiative permet à ces femmes de s'épanouir dans un milieu d'entreprise où elles n'avaient pas ou peu d'options de travail auparavant.

### **Favoriser un environnement stimulant**

Bolas se distingue par son système de soutien robuste spécialement conçu pour ses employées. Reconnaissant les défis uniques auxquels les femmes sont souvent confrontées sur le marché du travail, Mme Shubha de Bolas assure un environnement stimulant et habilitant. Cela comprend des initiatives comme des programmes

de mentorat, des modalités de travail souples, des ateliers de perfectionnement des compétences et un accent marqué sur l'équilibre entre le travail et la vie personnelle. En favorisant une culture d'inclusion et de soutien, les femmes d'ici peuvent exceller, se développer professionnellement et réaliser leur plein potentiel au sein de l'organisation.

### **Le Mérite plutôt que genre**

L'industrie de la noix de cajou est principalement dirigée par des hommes, et bien que cela pose un défi lorsqu'il s'agit de s'engager avec d'autres acteurs sur le marché, Mme. Shubha assure que dans la franchise, cela ne régit pas les règles du travail. Les femmes constituent la main-d'œuvre prédominante dans l'établissement de Mme Shubha et elles croient qu'il faut favoriser un environnement inclusif où les employés, hommes et femmes, travaillent ensemble de façon cohérente, en valorisant mutuellement leurs contributions et leurs perspectives. L'accent demeure mis sur le maintien d'une atmosphère professionnelle et respectueuse, en veillant à ce que chacun se sente valorisé et habilité à exceller dans ses rôles, quel que soit son sexe.

Dans leur entreprise familiale, le sexe ne joue pas un rôle dans le refus de



récompenses comme le salaire ou les promotions. L'organisation valorise le mérite et les capacités plutôt que le sexe. De plus, compte tenu de la présence importante d'employées, l'entreprise s'assure que les récompenses sont déterminées en fonction des capacités individuelles plutôt que du sexe.

### **Stratégies pour la représentation des femmes**

L'industrie indienne de la noix de cajou est principalement dominée par les hommes. Les femmes ont également peu de possibilités de formation et de réseautage. L'absence de modèles féminins et de mentors dans les postes de direction peut rendre difficile pour les femmes aspirantes à se considérer comme des leaders dans l'industrie. En outre, la nature non organisée de l'industrie en Inde entrave davantage la participation des femmes.

Mme. Shubha envisage que le succès des femmes atteignant des postes de haut niveau dans l'industrie du cajou au Vietnam peut servir de feuille de route pour un leadership similaire des femmes dans le secteur du cajou indien bientôt. Le système de soutien fourni par les familles jouera un rôle crucial pour faciliter cette transition, propose-t-elle.

À son avis, l'organisation d'ateliers, de séminaires ou de séances de formation spécifiques axées sur l'autonomisation des femmes dans diverses facettes de l'industrie peut être essentielle. En élaborant sur les idées, Mme Shubha suggère que les séances pourraient couvrir des sujets tels que le développement du leadership, l'amélioration des compétences, l'entrepreneuriat et les stratégies pour relever les défis spécifiques aux femmes dans un domaine dominé par les hommes. Elle lance également un mot de gratitude et félicite vivement la Cashew Woman Initiative de [cashewinformation.com](http://cashewinformation.com) à cet égard, car l'initiative a joué un rôle central en encourageant et en amplifiant la participation des femmes dans l'industrie, favoriser une participation et une représentation accrues.

### **La capacité à maintenir un équilibre**

Ce n'est un secret pour personne que les femmes de tous les milieux de travail doivent relever le défi supplémentaire de trouver le bon équilibre entre le travail et la vie familiale. Mais elle ne voit pas cela comme un obstacle sur son chemin, Mme Shubha gère délibérément son temps et se concentre sur une communication ouverte. Elle reconnaît que le soutien de la famille a été crucial pour atteindre un bon équilibre travail-vie personnelle.

Sa famille est à la fois compréhensive et encourageante, ce qui lui permet de se concentrer sur le travail au besoin tout en assurant un temps de qualité. Un fort renforcement à la maison facilite la navigation dans la vie professionnelle sans se sentir déconnecté ou dépassé.

En outre, l'appartenance à une entreprise familiale lui confère la flexibilité nécessaire. Cette configuration permet une prise de décision adaptable et une agilité pour répondre aux différents besoins de l'entreprise. Elle admet qu'il est crucial d'avoir un changement clair entre ces deux aspects de sa vie pour trouver un équilibre stable.

En outre, sa famille incroyablement solidaire sert de force motrice, l'encourageant à utiliser ses compétences à leur plein potentiel. Ils lui donnent la liberté de choisir des domaines de travail qui correspondent à ses forces et à ses capacités. Leur soutien indéfectible non seulement renforce sa confiance, mais sert également de moyen d'exceller dans ses efforts, favorisant un environnement propice à la croissance personnelle et professionnelle.

### **Engagement au-delà du travail**

Pour Mme Shubha, sa profession incarne sa passion. Elle trouve une im-

mense satisfaction à être industrielle, à encourager la créativité et à apporter une contribution significative au succès de l'entreprise. Ces aspects sont ses principales sources de motivation et lui permettent d'avoir des impacts tangibles qui ajoutent de la valeur à l'organisation. Cette satisfaction découlant d'un travail significatif est ce qui alimente vraiment son dévouement et son enthousiasme dans ses activités professionnelles.

### **Vision pour l'avenir**

Au cours des cinq prochaines années, elle envisage de toujours fournir un travail de haute qualité. L'objectif de Mme Shubha est de maintenir une trajectoire d'excellence et d'amélioration continue dans ses efforts professionnels. Elle vise à perfectionner ses compétences, à acquérir une expertise supplémentaire, à assumer des tâches plus difficiles et à contribuer au succès et à la croissance de l'organisation. Elle postule que l'établissement de réseaux informels au sein de l'industrie peut contribuer de manière significative à améliorer les conditions pour les femmes dans l'industrie du cajou à prédominance masculine. La création de liens informels, comme des forums, des groupes de discussion ou des programmes de mentorat, peut permettre aux femmes d'établir des relations de soutien et de partager leurs expériences.

es. Cela peut favoriser un sentiment de communauté, en fournissant une plate-forme pour le réseautage, le partage d'idées et l'offre d'un soutien mutuel.

### **La joie réside dans le processus**

La principale motivation de Mme Shubha consiste à trouver une satisfaction interne par le travail. Bien qu'elle ne cherche pas activement la reconnaissance, elle apprécie quand la reconnaissance vient naturellement à la suite de ses efforts. Ce qui lui apporte vraiment le bonheur, c'est d'accomplir efficacement les tâches. Sa croyance résonne avec l'importance de l'action désintéressée et de se consacrer de

tout cœur à des tâches sans attachement aux résultats. Elle se concentre sur le processus de contribution efficace, et toute reconnaissance reçue est un bonus plutôt que l'objectif principal.

Engagée dans l'amélioration continue, Mme Shubha adopte un état d'esprit d'apprentissage continu qui lui permet de s'adapter aux nouveaux défis, d'affiner ses capacités et de contribuer plus efficacement à l'organisation. Son ambition est d'élever l'entreprise existante à des niveaux de succès sans précédent.

**“Cultiver les Rêves de la Noix de Cajou : Le Parcours de Catherine Diatta, de la Formation au Triomphe dans le Doux Monde de l’Emballage et de la Conservation.”**

# Cœur et Triomphe dans l’ Industrie de la Noix de Cajou au Sénégal

Catherine Diatta, Senegal

*Catherine Diatta, une jeune femme talentueuse de 27 ans dans le secteur de l’anacarde, équilibre l’emballage et la cuisine chez SCPL. Forte de cinq années d’expérience, elle défend des produits de qualité tout en naviguant dans les défis auxquels les femmes font face dans l’industrie, le tout en jonglant avec sa vie familiale.*

## **Nourrir les Rêves de la Noix de Cajou avec Cœur et Talent**

Catherine Diatta, 27 ans, originaire du Sénégal, possède une formation certifiante en agroalimentaire. Elle travaille dans la section finition et emballage de la Société de Commercialisation des Produits Locaux (SCPL). Elle parle couramment français, Wolof et Diola. Célibataire, mère d’un enfant, elle vit en famille avec ses parents. Son rôle au sein de l’entreprise est varié, allant de l’emballage à la cuisson du cajou



dans les fours, ainsi que la commercialisation sur le marché. Elle cumule 5 ans d’expérience dans le secteur du cajou.

Sa journée de travail dure 8 heures, comparé aux 10 à 12 heures précédentes, surtout au cours des périodes où il y a une forte demande. Pour équilibrer travail et vie familiale, Cath-

erine se lève tôt pour s'occuper de son enfant de 5 ans. Sa famille l'aide en prenant soin de l'enfant quand elle est occupée par le travail. Aucun membre de sa famille ne travaille dans le secteur du cajou. Avant de se lancer dans ce domaine, elle a suivi une formation de 4 mois avec l'ONG internationale PFI, ainsi qu'une formation complémentaire sur la conservation des fruits et légumes.

Bien qu'elle n'ait pas préalablement connu d'autres femmes dans le cajou, elle a vu certaines travailleuses du cajou dans son village et a perçu le potentiel lucratif de l'activité. Motivée par sa formation théorique et pratique ainsi qu'une proposition de contrat avec son employeur actuel auprès de qui elle poursuivait sa formation pratique, elle a choisi de travailler dans le cajou. Avant cela, elle connaissait les noix de cajou mais ignorait tout de leur processus de transformation. Les machines de décortilage, de grillage et de transformation étaient nouvelles pour elle.

### **Égalité Autonomisée : L'Impact de Catherine dans un Voyage Plein de Saveurs**

Dans l'entreprise actuelle, qui compte près de 100 employés, Catherine est consultée lors des prises de décisions au même titre que les autres et

apprécie la flexibilité des responsables, particulièrement envers les femmes ayant de jeunes enfants. Toutefois, l'entreprise n'a pas de dispositions spécifiques pour récompenser ou encourager les femmes, à part certains allègements.

Leurs produits se démarquent de la concurrence parce qu'ils sont soigneusement emballés, propres et exempts d'acides, évitant ainsi les désagréments pour les consommateurs. Bien que les femmes aient le sentiment de travailler un peu plus que les hommes, leur contribution est reconnue à toutes les étapes. Les salaires sont égaux mais jugés insuffisants.



**“Même une flamme vacillante offre de l’espoir dans les profondeurs des ténèbres.”**

## Flamme vacillante : Un voyage dans l’univers de la noix de cajou

Chakrya Muth, Cambodia

*Madame Chakrya Muth a fondé Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng en 2021, défendant le commerce équitable et la qualité. HCST, une entreprise modèle, soutient les producteurs locaux et autonomise les femmes, mettant l’accent sur l’engagement, la patience et les compétences numériques pour les femmes leaders dans le secteur de la noix de cajou.*

### S’efforcer et prospérer

Mme Chakrya Muth est la fondatrice et la présidente de Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng au Cambodge. Cela fait quatre ans qu’elle a commencé à faire des recherches sur les noix de cajou, bien que l’entreprise ait été officiellement enregistrée en 2021.

### Déroulement des événements

Née dans la province de Stung Treng en 1982, Mme Chakrya est la plus jeune fille d’une famille de quatre frères



et sœurs dont les parents produisent des noix de cajou. Elle a déménagé à Phnom Penh en 2000 après avoir terminé le lycée pour poursuivre des études supérieures. Elle a commencé sa carrière en tant que fleuriste, mais





le destin l'a amenée à se marier en 2021, après quoi elle a travaillé dans un hôtel 5 étoiles à Phnom Penh pendant plusieurs années. En 2006, elle a déménagé à Siem Reap où elle a commencé à fournir de la viande et des légumes aux restaurants et aux hôtels jusqu'à ce que la pandémie de Covid-19 affecte le flux de travail.

### **Trouver une idée pendant la pandémie**

Au milieu de l'année 2020, Mme Chakrya a passé des vacances dans sa ville natale avec sa famille. C'est à cette occasion qu'ils ont pris connaissance des difficultés rencontrées par les producteurs de noix de cajou. Elle a remarqué que les noix de cajou brutes du Cambodge étaient exportées vers d'autres pays pour y être transformées avant d'être vendues dans le monde entier. Les produits cambodgiens perdaient ainsi leur identité, ce qui les poussait à chercher une solution pour vendre leurs noix de cajou directement sur la plateforme mondiale, où elles étaient transformées et vendues à des prix plus élevés que les leurs.

Prenant cela comme une opportunité, et puisque leur entreprise et leur travail étaient suspendus à cause de la pandémie, Mme Chakrya a utilisé son temps pour améliorer la situation de la famille. C'est alors qu'elle a décidé

de créer une entreprise de production de noix de cajou, consciente qu'elle pourrait non seulement l'aider sur le plan personnel, mais aussi aider les agriculteurs locaux à obtenir des prix équitables en transformant les noix de cajou plutôt qu'en les vendant à l'état brut.

### **Installation de l'entreprise**

Dans le but de soutenir les producteurs locaux, elle et son mari ont décidé de se lancer dans l'aventure en créant l'entreprise Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng (HCST). Cette décision a généré des opportunités d'emploi au sein de la communauté, les femmes constituant 80 % de ce nombre. Elle s'est avérée particulièrement cruciale pendant la pandémie de COVID-19, lorsque le chômage était généralisé. Aujourd'hui, elles travaillent également dans le cadre d'un programme de production de noix de cajou sans déforestation et respectueux de l'environnement, afin de protéger la faune et la flore sauvages et l'environnement. L'entreprise qui ne comptait que 8 employés à la fin de l'année 2021 s'est transformée en une famille de 45 personnes, une croissance linéaire qui mérite d'être appréciée !

### **Améliorer ses compétences grâce à des programmes de formation**

Avant de rejoindre le secteur, Mme Chakrya avait participé à des ateliers sur la gestion des petites entreprises, mais depuis qu'elle a pris ses fonctions, elle a une multitude de cours à son actif. Elle a suivi le programme de formation interne de l'entreprise (HCST), financé par la GIZ et l'USAID, qui lui a permis d'améliorer ses connaissances sur les techniques de traitement des noix de cajou et sur les pratiques en matière d'hygiène et de sécurité alimentaires. Elle a étudié la technologie post-récolte, la transformation des noix de cajou et le développement de produits à la faculté d'agro-industrie de l'université royale du Cambodge. La Cambodia Women Entrepreneur Association (CWEA) et le Trade Facilitation Office (TFO), au Canada, l'ont aidée à mieux comprendre l'égalité des sexes dans le commerce, la préparation et la planification des exportations, l'identification des clients cibles, la création de plans de marketing et l'élaboration de stratégies, la RSE, l'environnement et le changement climatique au Cambodge. Enfin, son voyage d'affaires aux États-Unis lui a permis d'interagir avec des acheteurs et des investisseurs et d'étudier le marché et le comportement des clients.

### **Voyager fait partie du travail**

Sous la responsabilité de la présidente, le rôle de Mme Chakrya consiste à prendre en charge la chaîne de production et à entretenir de bonnes relations publiques avec les agriculteurs, les acheteurs, les consommateurs et les fonctionnaires.

Elle est employée à plein temps et bien qu'elle soit en poste à l'usine dans la province de Stung Treng, une grande partie de sa journée consiste à se rendre à Phnom Penh pour superviser la promotion des produits et rechercher le soutien des organisations internationales de développement, telles que la GIZ, Cambodia Harvest II, III, USAID Morodok Baitang.

### **Le travail d'équipe est un gage de réussite**

En tant qu'entreprise familiale, tous les membres sont impliqués dans presque tous les départements, du début à la fin de la chaîne de production. C'est sans compter les deux enfants de Mme Chakrya qui poursuivent leurs études à Phnom Penh, sous la responsabilité de sa fille aînée, Sothnita Soeun, qui aide en même temps au commerce. Compte tenu de ses obligations professionnelles, elle ne peut leur rendre visite qu'une fois par semaine. Quant à son mari, ils ont toujours été ensemble, qu'il s'agisse



de travailler à l'usine, de voyager à l'étranger ou même de participer à des ateliers de formation commerciale. Comme ils sont encore novices, ils essaient d'apprendre le plus possible, ce qui leur permettra de diriger l'entreprise.

### **Envisager la croissance de la communauté**

Mme Chakrya consulte son mari avant de prendre des décisions. Ensemble, ils pèsent le pour et le contre et analysent si les actions sont conformes à leur mission et à leurs valeurs fondamentales. Ils privilégient les avantages pour l'ensemble de la communauté plutôt que les gains personnels. Bien sûr, ce n'est pas un secret que les entreprises ont besoin de générer des profits pour soutenir leurs activités et leur croissance personnelle, mais ils respectent la politique de ne pas opter pour une décision qui aurait un impact négatif sur les communautés en échange de gains financiers massifs.

### **Respecter des normes morales élevées**

Mme Chakrya souligne que le Cambodge compte un grand nombre d'entreprises de transformation de la noix de cajou et que la plupart d'entre elles ciblent les marchés locaux en ligne, ce qui les amène à se concentrer uniquement sur le prix plutôt

que sur la qualité des produits et des communautés qui les produisent. Cela dit, elle n'est pas en mesure de juger, confortée par l'insistance de sa fille sur le fait que chaque entreprise a un modèle d'entreprise, un style de direction, des stratégies, une mission et une vision différents.

Mais elle peut parler en connaissance de cause pour HCST, qui se présente comme une entreprise sociale proposant des en-cas de haute qualité, délicieux et sains, contribuant à un impact social positif dans les communautés rurales. Les valeurs fondamentales qui guident l'entreprise sont l'honnêteté et le respect envers les clients, des produits et un service de qualité supérieure pour répondre aux besoins des clients en matière d'aliments délicieux et sains, et une marque digne de confiance sur laquelle on peut compter pour l'aide financière et les besoins d'approvisionnement.

L'entreprise respecte également des normes éthiques et morales élevées, se concentre sur l'établissement de relations avec les clients, les communautés et le personnel, et apporte une contribution positive au Cambodge, tout en visant à réduire le chômage et à augmenter les revenus du pays. La durabilité et la croissance restent leur principal objectif.

### **Originalité de la marque**

La marque se consacre à la promotion des objectifs de développement durable des Nations unies afin de créer un changement positif dans la société et l'environnement. L'entreprise est porteuse d'une histoire significative résumée par la citation suivante : "La qualité des noix de cajou découle de la qualité de la vie". En outre, ses produits sont spéciaux grâce aux 3Q, à savoir la qualité des produits cultivés localement et aromatisés ; la qualité de vie des employés en leur offrant un environnement convivial avec une aide financière ; et la qualité de l'environnement dans lequel les produits sont fabriqués de manière responsable.

### **Défis rencontrés par les femmes dans le secteur du cajou**

On ne peut nier que la représentation des femmes dans le secteur du cajou au Cambodge est assez élevée, mais d'après ce qu'elle a compris et observé, elle pense qu'elles luttent. Elle a observé que les entreprises qui visent les plateformes internationales ont du mal à trouver des marchés, à certifier les produits conformément aux exigences, à promouvoir le cajou cambodgien et, surtout, à rivaliser avec d'autres pays. Ces difficultés s'ajoutent au fait que le commerce de la noix de cajou exige en soi un investissement considérable.

### **Mise à disposition d'employés féminins**

L'un des objectifs de HCST est de permettre aux femmes de devenir des membres à part entière de la famille. L'entreprise les dote de connaissances qui leur donneront confiance et leur permettront d'exprimer leurs talents dans le secteur. En outre, HCST prévoit des dispositions spéciales pour les employées, conformément au droit du travail cambodgien. Elles sont traitées équitablement et rémunérées de la même manière que les hommes. Un pourcentage important de leurs employés sont des femmes, et ils donnent la priorité aux veuves et aux personnes défavorisées, afin qu'elles gagnent leur vie dans la dignité.

### **La prospérité d'une entreprise modèle de transformation de noix de cajou basée dans un village**

HCST étant située au sein de la communauté, personne n'est un étranger ici. Les employés sont polis et respectueux les uns envers les autres, sans discrimination, racisme ou harcèlement. Les employés et les agriculteurs, hommes et femmes, ont bénéficié de 17 programmes de formation organisés par HCST avec le soutien de partenaires de développement. Chaque employé est reconnu à sa juste valeur pour son travail, son

honnêteté, son comportement et son intégrité.

Grâce à HCST, les travailleurs accumulent des connaissances sur les pratiques agricoles intelligentes, le changement climatique et l'environnement. En étant en contact avec des acheteurs stables, les employés parviennent à améliorer leur productivité, leur revenu et leur mode de vie. Elle est peut-être reconnue par ses employés pour son travail acharné, ses idées et sa contribution, mais en fait, ensemble, l'équipe est identifiée dans les communautés comme une entreprise modèle de traitement des noix de cajou basée dans les villages.

### **Un parcours semé d'embûches**

Actuellement, Mme Chakrya est confrontée à plusieurs défis dans la gestion de son entreprise, notamment une faible capacité qui entraîne une perte d'opportunités puisque la plupart des acheteurs exigent au moins un conteneur par semaine, alors que l'entreprise ne transforme qu'une tonne par jour. De plus, comme l'entreprise est située en zone rurale, il est difficile de trouver de la main-d'œuvre qualifiée et les citoyens ne connaissent pas encore le concept de travail en entreprise. En outre, le maintien

de la qualité des noix de cajou peut s'avérer difficile car, dans le passé, les agriculteurs ont opté pour une culture traditionnelle qui a réduit la qualité et la productivité des noix de cajou, tandis que l'utilisation de pesticides et d'engrais a eu un impact désastreux sur la santé. Un quatrième défi auquel ils sont confrontés est l'expansion du marché au-delà des connexions établies.

### **Approches pour résoudre les problèmes**

Afin de surmonter les obstacles, l'association est à la recherche d'investisseurs pour agrandir l'installation et former les petits producteurs à ses normes. La formation dispensée comprend également un court cours d'informatique, un cours de conduite, un cours de contrôle de la qualité, une formation HACCP et une formation BPF. Avec le soutien de la GIZ, Harvest II et Harvest III ont réussi à organiser des cours au cours desquels les travailleurs sont impatients d'adopter des moyens de renforcer leurs compétences en matière de culture et de respecter les normes de sécurité. En adoptant ces moyens, les agriculteurs ont été en mesure de leur fournir des noix de cajou de qualité supérieure qui ont été testées au Japon avec environ 250 produits chimiques reflétant les résultats parfaits de "Non détecté".

Pour développer leur activité, ils visitent des foires commerciales internationales, par exemple BIOFACH en Allemagne et des foires commerciales en Thaïlande, au Viêt Nam, à Hong Kong, en Corée, au Japon, à Dubaï, en Australie et aux États-Unis. En outre, ils reçoivent une formation sur la préparation à l'exportation ainsi que sur les certifications requises. Ils ont également établi un code de conduite afin de renforcer le profil de l'entreprise et d'assurer un commerce équitable aux agriculteurs.

#### **Avec patience et engagement**

Mme Chakrya pense que sa profession lui a permis d'acquérir les compétences nécessaires pour faire avancer l'objectif de l'entreprise, en l'appuyant sur sa passion et son engagement à promouvoir les moyens de subsistance des populations des communautés rurales. Investir dans le secteur de la noix de cajou exige un engagement ferme, de la patience et de la persévérance, et tant que les femmes font preuve de volonté et de concentration, elles peuvent atteindre les objectifs fixés.

En acquérant des compétences en matière de numérisation, en recueillant des informations sur les techniques de transformation et en contribuant de manière créative à l'industrie, les femmes peuvent sans aucun doute devenir des leaders dans le secteur !



**“Les connaissances et les compétences sont chacune essentielles à la réussite, mais ensemble, elles ont un effet synergique.”**

## Unissant Connaissances et Compétences : Un Voyage vers le Succès

Charity Danson, Tanzania

*Madame Charity Danson, la première de sa famille à entrer dans le secteur de la noix de cajou, excelle en tant que responsable de la comptabilité et de l'administration chez BIOTAN GROUP LTD. Équilibrant travail et famille, elle surmonte les défis, aspire à devenir une femme d'affaires compétente et plaide en faveur de l'autonomisation des femmes par l'éducation dans l'industrie*



### **Sur la route de la maîtrise de son art : Mme Charity Danson**

Mme Charity Danson est responsable de la comptabilité et de l'administration de BIOTAN GROUP LTD à Dar-es-Salaam, en Tanzanie. Âgée de 33 ans, elle travaille à plein temps, six jours par semaine, de 8 heures à 17 heures.

### **La première de sa famille**

En nous éclairant sur ses antécédents familiaux, Mme Charity souligne que

son père est agriculteur et que sa défunte mère n'était pas impliquée dans les activités agricoles. Mais Mme Charity est la première de sa famille à faire carrière dans le secteur du cajou, aucun membre de sa famille n'étant impliqué dans cette activité spécifique.

### **Approfondir ses compétences**

Pour exceller dans son poste, elle a amélioré ses compétences en

participant à la conférence de l'ACA, ce qui lui a permis d'acquérir des connaissances et des idées précieuses. En outre, l'expérience acquise en travaillant dans le secteur lui a permis de perfectionner ses compétences et de s'imposer dans de nombreux domaines de la production, puisqu'elle a travaillé dans tous les services, depuis la logistique de l'achat des noix de cajou brutes, jusqu'à la transformation, du calibrage brut à l'emballage sous vide. Elle a également participé au contrôle de la qualité, à la certification biologique et à l'exportation. En outre, elle a pu acquérir de nombreuses connaissances en effectuant des recherches en ligne et en travaillant avec d'anciens collègues qui exerçaient la même activité.

### **Le travail peut peser sur la vie personnelle**

Compte tenu de la nature de son travail, Mme Charity met un point d'honneur à consacrer toute son attention et son temps à sa famille lorsqu'elle rentre chez elle après le travail et le dimanche. Comme on le sait, les femmes africaines et toutes les femmes en général ont des responsabilités familiales importantes. Par conséquent, quelle que soit la charge de travail que l'on doit assumer sur le plan professionnel, rien ne justifie que l'on néglige l'engagement de con-

tribuer à la vie du foyer et de remplir les obligations familiales.

Cependant, elle admet que malgré ses efforts pour maintenir un équilibre entre sa vie personnelle et sa vie professionnelle, il arrive qu'elle soit confrontée à des contraintes, le travail accaparant une plus grande partie de son attention et de sa concentration. C'est notamment le cas pendant la saison d'achat des noix de cajou brutes et pendant les activités de production, lorsqu'elle est soumise à la pression des clients. Bien que sa famille s'adapte à son emploi du temps et aux exigences de son travail, ce n'est que lorsqu'ils ne la voient pas assister à des événements familiaux que leur patience s'épuise dans un tel cas !

### **Superviseur et empathique**

Le travail occupe une grande partie de la journée de Mme Charity et prend le pas sur sa vie privée. C'est son cas puisqu'elle supervise tous les aspects de l'entreprise. Elle est le point de contact des employés qui préfèrent lui soumettre leurs plaintes et discuter de leurs problèmes avec elle plutôt qu'avec un autre représentant. Bien que cela puisse sembler gratifiant, et ce l'est dans une certaine mesure, cela a parfois tendance à lui peser. Néanmoins, elle est profondément passionnée par son travail et c'est pourquoi



elle y consacre plus de temps, sans aucun regret.

### **Dominer le complexe d'infériorité**

En ce qui concerne l'activité professionnelle, l'entreprise de Mme Charity ne souffre pas de pénurie car les employés sont disponibles en raison de l'installation de production située dans la région côtière. Dans cette zone, les femmes sont employées dans des petites, moyennes et grandes entreprises de transformation de la noix de cajou, où la rémunération n'est pas sexiste. Toutefois, le sentiment d'infériorité éprouvé par les femmes et l'idée qu'elles ont pu se forger, selon laquelle elles ne sont pas fortes dans les négociations, constituent un obstacle à leur réussite.

### **Les défis du métier**

Connu pour ses noix de cajou biologiques, le groupe Biotan s'enorgueillit d'une échelle de salaires égale pour les deux sexes et d'un environnement de travail convivial. Mme Charity partage souvent une table avec les employés masculins pour résoudre les problèmes lorsqu'ils se présentent. Bien qu'ils soient parfois à l'origine de conflits et de grèves, ils finissent par trouver ensemble une solution acceptable. Par conséquent, les horaires de travail irréguliers constituent parfois un autre défi dans le travail.

### **Aspiration à la compétence**

Passant plus de temps au travail qu'à la maison, Mme Charity voue une profonde admiration à sa profession et reconnaît qu'elle a contribué à sa personnalité et à ses performances. Reconnue par plusieurs acteurs, elle rêve de devenir une femme d'affaires compétente dans l'industrie de la noix de cajou ainsi que dans la chaîne alimentaire. Selon elle, il y a de nombreuses femmes dans le secteur de la production de noix de cajou, mais seules quelques-unes parviennent à exceller, tandis que les autres sont employées dans de petites unités de transformation. Il est donc nécessaire d'éduquer les femmes, et pas seulement de leur fournir des capitaux, pour qu'elles puissent s'émanciper. Car c'est la connaissance et l'ensemble des compétences qui permettent de maîtriser le métier.

**“Une femme qui se consacre à sa carrière n’a pas à faire de compromis sur sa famille. Elle peut concilier les deux et le faire avec brio.”**

## Équilibre de la Brilliance : Un Parcours Professionnel

Chegu Lakshmi Kumari, India

*Découvrez Mme Chegu Lakshmi Kumari, une associée chevronnée de Chegus Impex à Bangalore, qui a plus de dix ans d'expérience dans le commerce de gros des noix de cajou. Gérant efficacement les opérations, les achats, les ventes et les finances, elle vise à être reconnue comme une importatrice et une négociante fiable de noix de cajou brutes, en surmontant les préjugés sexistes du passé dans l'industrie.*



### **Ambitieuse et motivée**

Mme Chegu Lakshmi Kumari est une habitante de Bangalore, Karnataka, âgée de 50 ans et partenaire de Chegus Impex / Chegus Infotech. Cette entreprise est spécialisée dans l'achat en gros et l'exportation de noix de cajou.

### **Une décennie de service**

Née et élevée à Vijayawada, dans l'Andhra Pradesh, Mme Chegu Lakshmi Kumari a reçu une bonne éducation et est titulaire d'un diplôme de premier cycle. Elle travaille dans le commerce depuis plus de dix ans et travaille à plein temps dans l'entreprise, assumant différents rôles en fonction de la situation. En tant que commerçante



et non formatrice, son travail consiste principalement à superviser l'achat et la distribution des noix de cajou. Son mari, M. Chegu Srinivas Vittal, est basé en Afrique depuis 2008 et mène des opérations au Ghana, en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso, en Guinée-Bissau, en Tanzanie, au Sénégal et à Dubaï, tandis qu'elle gère la main-d'œuvre à Bangalore.

### **Une excellente gestionnaire**

Pour décrire une journée de sa vie, elle commence tôt le matin, vers 5 h 45, pour aider son fils à aller à l'école, puis elle s'occupe des autres tâches ménagères et de la cuisine. Une fois au bureau, elle prend des décisions concernant l'achat de noix de cajou brutes, les ventes et les finances. Elle s'occupe également de l'entreprise de logiciels - Chegus Infotech - ce qui implique l'administration générale et les finances, ainsi que l'assistance aux efforts de marketing.

Son rôle consiste également à superviser les opérations de base des sociétés du groupe africain.

### **L'expérience est un grand enseignant**

Bien qu'elle n'ait pas suivi de formation spécifique avant d'assumer ses fonctions, elle travaille dans le secteur des produits de base agricoles depuis

le début, ce qui lui a permis d'améliorer ses compétences. En outre, elle s'est occupée des opérations d'arrière-plan des sociétés du groupe en Afrique au cours des 15 dernières années, ce qui lui a permis d'acquérir de l'expérience dans ce domaine.

### **L'évolution de la discrimination**

Mme Chegu Lakshmi Kumari affirme que lorsqu'elle travaillait dans l'Agro Commodity, il y avait un net préjugé sexiste et qu'elle n'a pas été récompensée en termes de salaire et de promotion. Mais aujourd'hui, avec sa propre entreprise, elle est heureuse que cette différence ne s'applique pas. Elle est toutefois confrontée à un problème : le commerce de la noix de cajou ne dispose pas d'un flux d'informations adéquat.

En même temps, elle reconnaît que la facilité de découvert offerte par les banques pour le paiement de la TPS rend la gestion de l'entreprise comparativement plus facile.

### **Les deux moitiés d'un tout**

Femme de carrière depuis 28 ans, elle a trouvé l'équilibre entre le travail et la famille et est même reconnaissante envers cette dernière qui a été un pilier de force et s'est occupée de ses enfants dans les premières années. Elle considère que le travail et la vie de

famille sont les deux faces d'une même pièce, et qu'ils méritent tous deux l'importance et l'attention qu'ils méritent. Dans cette perspective, jongler entre les deux n'est pas pour elle une tâche monumentale.

**Les petits pas en avant comptent toujours comme des progrès**

Passionnée par son travail, Mme Chegu Lakshmi Kumari a pour objectif d'être reconnue comme un importateur et négociant fiable de noix de cajou brutes. Elle conseille aux autres de rester forts et d'aller de l'avant, car la foi en Dieu et en soi-même permet d'atteindre des sommets incommensurables.



“Cissé Andeye : Transformer les Noix de Cajou, Défier les Défis et Autonomiser les Femmes dans l’Industrie de la Noix de Cajou au Mali.”

## Forger un Chemin dans l’Industrie de la Noix de Cajou : L’Histoire d’une Pionnière

Cissé Andeye, Mali

*Cissé Andeye, l’experte de la noix de cajou chez GK Services, défend l’autonomisation des femmes dans le secteur de la noix de cajou et envisage d’atteindre un leadership mondial avec la bonne combinaison de financement et de compétences. Son histoire incarne la résilience, équilibrant parfaitement famille et travail tout en transformant l’industrie de la noix de cajou.*

### **Experte de la Noix de Cajou:** Maîtrise

Cissé Andeye, âgée de 36 ans, est une Malienne avec une formation juridique. Elle occupe actuellement le poste de promotrice chez GK Services. Parlant couramment le français, le sonrai et le bambara, elle est mariée et mère de quatre enfants. En tant que membre du groupement des transformateurs du Mali (GTRAM) et secrétaire générale



de Cashwomen - Mali, elle joue un rôle essentiel dans la transformation du cajou en savon. Son expérience de 7 années dans le domaine du cajou se concentre principalement sur la transformation des produits bruts. Elle consacre en moyenne trois heures par jour à ses activités liées au cajou. Elle parvient à gérer avec succès son temps entre travail et vie familiale. Bien qu'elle ne bénéficie pas d'un soutien familial direct dans son travail, elle n'est pas non plus confrontée à des contestations.

### **De Novice de la Noix de Cajou à Personnalité Éminente de l'Indus- trie**

Après avoir rejoint le secteur du cajou, elle a suivi des formations spécialisées dans ce domaine, ce qui lui a permis de s'impliquer dans la transformation du cajou à travers la PAFAM. Sa motivation découle de la rentabilité potentielle de cette activité qui lui permet de réaliser des entrées financières. Son exposition au cajou est due à sa résidence dans une zone de production intensive de ce produit quand elle était encore plus jeune. Pour occuper son poste actuel, Andeye a acquis des compétences spécialisées tout au long de la chaîne de valeur grâce à des formations ciblées. Elle travaille au sein d'une entreprise comptant moins de dix employés et joue un rôle central

dans les opérations quotidiennes. Cependant, l'entreprise ne dispose pas de moyens nécessaires pour mettre en place des dispositions spécifiques en faveur des employées féminines ni pour se différencier de la concurrence.

### **La Jonglerie Quotidienne d'Andeye : Équilibrer les Devoirs Domes- tiques, la Transformation de la Noix de Cajou et Naviguer les Défis avec Résilience**

Une journée de travail typique pour Andeye commence par la gestion des tâches domestiques jusqu'à 15 heures, suivie des tâches liées à la transformation des produits de 15 heures à 18 heures. Elle collabore efficacement avec ses collègues masculins dans une atmosphère respectueuse, ce qui lui permet de se sentir valorisée au même titre que les hommes. Andeye est confrontée à plusieurs défis, notamment le manque de financement, d'équipement et d'installations plus confortables et adaptées. Pour surmonter ces obstacles, elle est en quête de financements. Grâce à une organisation bien structurée de ses activités, elle parvient à maintenir un équilibre entre son travail et sa vie familiale. Son activité est pour elle un moyen de subvenir à ses besoins et de soutenir sa famille.

**Autonomiser les Femmes dans la Noix de Cajou : Surmonter les Défis**

Interrogée sur les raisons pour lesquelles les femmes ont du mal à accéder à des postes de leadership dans le secteur du cajou, elle pointe du doigt le manque de financement et de soutien familial. En bénéficiant de financements adéquats et de compétences appropriées, elle estime qu'elle pourrait occuper un poste plus élevé. De plus, elle croit en la possibilité d'améliorer son travail, envisageant

même de couvrir les besoins nationaux en cajou et de s'engager dans le commerce international d'ici cinq ans grâce à un financement significatif.

Pour améliorer la position des femmes dans le secteur du cajou, Andeye préconise l'accès facilité au financement, la formation et la mise à disposition d'informations sur les opportunités au sein de la chaîne de valeur pour les femmes.

**“Visionnaire de la Noix de Cajou : Le Parcours Pionnier d’Awa Jacqueline dans l’Entrepreneuriat.”**

## Succès Pionnier avec SPD Sarl

Djire Awa Jacqueline, Cote D’ivoire

*Awa Jacqueline, entrepreneure ivoirienne, excelle dans le secteur de la noix de cajou avec SPD Sarl, proposant des produits innovants tels que le vinaigre de cajou DIHA. Malgré les défis, elle dirige avec honnêteté et persévérance.*

### **Entrepreneure Ivoirienne, Pionière du Succès avec SPD Sarl**

DJIRE Awa Jacqueline est de nationalité Ivoirienne. Elle a 59 ans avec une formation en comptabilité. Elle occupe le poste de fondatrice gérante de l’entreprise SPD Sarl, basée en côte d’Ivoire. Elle parle Français, Dioula, Anglais. Elle est mariée depuis 30 ans, mère de deux enfants.

Dotée d’une formation de base en comptabilité, elle a bâti une carrière riche et polyvalente dans divers secteurs. En tant que Responsable Administrative Financière chez Supreme Furnisher, une entreprise sud-africaine, elle a exercé un rôle clé dans la gestion financière et administrative,



acquérant ainsi des compétences pointues en supervision et en stratégie financière.

### **Triomphe Entrepreneurial : De l’Industrie Pharmaceutique à la Maîtrise du Secteur de la Noix de Cajou**

Son expérience en tant que Responsable Financière à la Pharmacie du Port l’a permis d’approfondir ses connais-





sances dans le domaine pharmaceutique, où elle a excellé dans la gestion financière spécifique à ce secteur, en naviguant avec précision à travers les réglementations et en réalisant des analyses financières précises.

Sa fondation et direction de ETS OYA, une entreprise d'import-export spécialisée dans l'avitaillement maritime, ont été le témoignage de son esprit entrepreneurial. Cette entreprise a été le terrain de négociations internationales complexes, de la gestion des stocks et des finances à une échelle globale.

En parallèle, son rôle de Professeur de Comptabilité au Collège Tanon Namako l'a permis de transmettre ses connaissances et son expertise aux étudiants, une expérience qui a renforcé sa maîtrise du domaine.

Finalement, en fondant et gérant SPD Sarl, elle a démontré une nouvelle fois ses capacités entrepreneuriales et de gestion, en mettant l'accent sur des services spécifiques.

Elle a 6 ans d'année d'expérience dans le secteur du cajou, dans le domaine de transformation et commercialisation.

### **Créer l'Excellence : Pionnier du Vinaigre Naturel de Noix de Cajou en Côte d'Ivoire**

Avant de rejoindre le secteur, elle s'est formé à L'INPHB de Yamoussokro par le professeur SORO Djoudjo. Elle a fait aussi la formation du MTP, édition 15. Elle a une conviction personnelle de la recherche du vinaigre naturel avec la pomme de cajou.

Avec la motivation à la conviction que le cajou est un produit leader, elle a une petite entreprise, avec moins de 10 employés permanent. Elle est la fondatrice gérante, c'est elle qui prend les décisions nécessaires. Le vinaigre de cajou a une particularité de son entreprise, parce que c'est le premier vinaigre naturel ivoirien. Son prix est un peu plus élevé à cause du contenant en verre. C'est un produit 100% naturel avec une marque du nom de DIHA. Les produits sont transformés dans les meilleures conditions d'hygiène avec des emballages uniques.

Chaque journée de travail débute par la préparation rigoureuse du matériel de production, incluant l'inspection, le nettoyage complet et la désinfection des équipements pour maintenir des normes sanitaires élevées.

Une fois le matériel prêt, elle procède au pesage précis des ingrédients ou

des matières premières, suivi de leur transformation méticuleuse selon les procédures établies. La phase suivante comprend le conditionnement soigné des produits conformément aux normes de qualité, suivie d'un étiquetage précis et complet, incluant toutes les informations essentielles telles que les détails des ingrédients, les dates d'expiration et les directives d'utilisation.

Certaines journées peuvent inclure des activités sur le terrain, comme des visites chez les fournisseurs pour garantir la qualité des matières premières, des inspections de sites de production pour assurer la conformité aux normes ou des rencontres avec des partenaires commerciaux pour renforcer les relations.

Enfin, les produits finis sont entreposés dans des conditions appropriées pour assurer leur préservation et leur disponibilité ultérieure.

Ainsi, une journée typique dans sa routine de travail implique une gestion minutieuse de la production, du pesage, de la transformation, du conditionnement, de l'étiquetage et de l'entreposage, tout en intégrant des activités sur le terrain pour garantir la qualité et le développement des relations professionnelles.

### **Surmonter les Défis : Le Parcours Résilient de la Conservation de la Noix de Cajou et de l'Entrepreneur-iat**

Parmi ses défis, la conservation des pommes de cajou tout au long de l'année constitue un enjeu central. En parallèle, les problèmes liés aux équipements de transformation ainsi qu'aux contenants sont également des défis cruciaux à relever. Enfin, la gestion de la consommation représente une préoccupation importante dans le domaine. Ces défis variés exigent des solutions stratégiques pour assurer une conservation efficace des pommes de cajou, résoudre les problèmes d'équipements et de contenants, tout en optimisant la consommation pour atteindre ses objectifs de manière durable et efficiente.

Pour elle, sa profession est bien plus qu'un simple métier. Elle représente une passion, un engagement profond et une source constante d'apprentissage. C'est un terrain où elle peut mettre en œuvre ses compétences, exprimer sa créativité et contribuer au monde qui s'entoure.

Son slogan pour la réussite est : Honnêteté, Pragmatisme et Persévérant.

**“Il faut un peu de force et beaucoup d’humilité pour considérer et participer à la réussite des autres tout en suivant son propre chemin vers la victoire.”**

## Experte de la Noix de Cajou: Le Leadership de Domina

Domina Mkangara, Tanzania

*Mme Domina Mkangara, experte en gestion d'agence agricole, dirige le Conseil de la noix de cajou en Tanzanie. gère le Cashew Nut Board of Tanzania et exploite une entreprise de cour, qui donne des moyens d'action aux petits transformateurs. Son engagement à faire progresser le secteur de la noix de cajou reflète son dévouement à l'autonomisation des femmes et à l'amélioration de l'industrie.*



### **Un pas de plus dans la bonne direction : Mme Domina Mkangara**

Mme Domina Mkangara est Ag. Branch Manager-DSM du Cashew Nut Board of Tanzania et travaille dans le secteur depuis plus de dix ans. Elle dirige également une petite entreprise de cour visant à transformer les moyens de subsistance des petits transformateurs et des agriculteurs.

### **Sur les conseils de sa grand-mère**

Mme Domina Mkangara est née dans la ville de Dar es Salaam mais a grandi dans une petite ville appelée Musoma en Tanzanie. Ses parents, retraités, étaient des fonctionnaires, basés à Dar es Salaam, tout au long de leur carrière. Elle a été élevée par sa grand-mère et a dû lui tendre une main

secourable dès son plus jeune âge. À ce jour, elle est reconnaissante à sa grand-mère pour les conseils qu'elle lui a prodigués et qui ont fait d'elle la personne ambitieuse et travailleuse qu'elle est aujourd'hui. Âgée de 39 ans, elle est mariée, a trois fils adorables et mène une vie heureuse.

### **Qualifications et compétences**

Mme Domina est titulaire d'une licence en sciences et technologies alimentaires et d'un master exécutif en administration des affaires, plus particulièrement en gestion d'entreprise. Elle a également suivi le programme de formation à la chaîne de valeur du cajou (Cashew Value Chain-Master Training Program) par l'intermédiaire de Competitive Cashew, financé par la GIZ. Elle a participé à plusieurs formations au niveau local et international, notamment à la promotion des entreprises de transformation pour les femmes par le National Institute of Micro, Small and Medium Enterprises (Institut national des micro, petites et moyennes entreprises), en Inde, et au programme de formation de maître sur la promotion de la chaîne de valeur du cajou. Grâce à ces compétences, elle est qualifiée pour son poste actuel de directrice d'agence.

### **Son aventure avec les noix de cajou**

Son aventure avec la noix de cajou a commencé à l'université en 2008, alors qu'elle travaillait sur un projet spécial dans le cadre de sa licence. Le projet portait sur la formulation de farine de manioc enrichie avec des noix de cajou, des arachides et des carottes. Le succès de ce projet l'a amenée à s'intéresser de plus près à la noix de cajou et le destin a voulu qu'après avoir obtenu son diplôme, elle soit employée par le Cashew Nut Board of Tanzania en tant que responsable de la transformation en 2009. C'est ainsi qu'elle s'est lancée dans cette aventure enrichissante dans le secteur et qu'elle n'a jamais cessé de le faire à ce jour.

### **Concilier la vie et ses nombreuses responsabilités**

La santé et la vie professionnelle sont l'une des priorités de Mme Domina, et sa routine quotidienne commence à 5 heures du matin par les prières et l'exercice physique, suivis de la préparation des enfants pour l'école. Elle se rend ensuite à l'entreprise et travaille à plein temps, de 8 heures à 16 heures, ce qui peut parfois se prolonger jusqu'à 18 heures. Après le travail, elle se consacre à sa famille et à son entreprise personnelle. Malgré les exigences de la carrière, les



week-ends sont consacrés au travail communautaire, aux soins de la famille et aux affaires personnelles.

En tant qu'épouse et mère de trois garçons, il n'est pas facile de gérer le temps entre le travail et la maison. De plus, comme les déplacements font partie de son travail, son mari s'occupe parfois seul des affaires familiales. Mais lorsqu'il est là, elle compense et utilise pleinement son temps pour s'occuper de son foyer. Elle est reconnaissante à sa famille de comprendre ses obligations professionnelles et de la soutenir pleinement.

### **Inspirée par les femmes leaders**

Parlant de certaines personnalités féminines puissantes dans le domaine du cajou, Mme Domina déclare que Mme Fatuma Riyami, PDG de Kilimanjaro Naturipe, est une source d'inspiration pour de nombreuses personnes. Elle soutient les petits transformateurs de noix de cajou et les groupes de femmes en collectant les amandes pelées, en ajoutant de la valeur en les torréifiant en différentes saveurs et en les distribuant aux supermarchés locaux et aux entreprises clientes. Son entreprise s'est développée au point de se diversifier vers d'autres produits valorisés par l'agriculture, ce qui inspire son leadership et sa vision

dans le secteur de la noix de cajou et de l'agriculture.

### **Des rôles variés**

En tant que directrice de l'agence Ag. Branch Manager - Dar es Salaam Zone, au Cashew Nut Board of Tanzania, son travail consiste à planifier, coordonner, contrôler et évaluer les services régionaux de production, de transformation et de commercialisation. Son travail au bureau consiste à rendre visite aux agriculteurs ou aux transformateurs de noix de cajou pour s'assurer que leurs activités sont mises en œuvre conformément au calendrier des noix de cajou tout en respectant les bonnes pratiques agricoles et de fabrication. Elle est également chargée de délivrer différents permis pour faciliter le commerce local du cajou dans la zone et de s'assurer que toutes les tâches assignées à ses collègues ont été mises en œuvre de manière efficace et de rendre compte des progrès accomplis à la fin de la journée. En tant que directrice d'agence, sa contribution va de pair avec la réalisation des objectifs de l'industrie visant à porter la production de noix de cajou à 700 000 tonnes d'ici à 2026, dont 97 % de qualité standard et 60 % transformées localement.

### **Une entrepreneuse pour les petits transformateurs**

Outre son rôle principal de chef d'entreprise, Mme Domina s'occupe également de l'achat, de la transformation et de la commercialisation des produits de la noix de cajou pour l'unité d'arrière-cour qu'elle a créée. Elle emploie deux personnes : la formatrice, qui s'occupe de la torréfaction, et le personnel de vente, qui s'occupe des livraisons. Actuellement, elle vend en ligne à un prix de marché compétitif, mais elle envisage d'avoir un point de vente qui fera la promotion de sa marque Mina Cashew nuts. Son entreprise est basée sur des chaînes de valeur inclusives visant à transformer les moyens de subsistance des petits transformateurs et des agriculteurs en partageant le prix élevé atteint sur le marché. Grâce à un financement avancé, elle prévoit d'agrandir son unité, d'acheter des machines à grande échelle et d'acheter davantage d'amandes à des groupes de femmes pour les valoriser, ce qui stimulera leur capacité de transformation et leur offrira des récompenses supplémentaires.

### **Création d'emplois grâce aux unités de torréfaction domestiques**

Son travail consiste principalement à relever des défis et à fournir des solutions à long terme conformes

aux normes requises, tout en faisant preuve d'innovation. Forte d'une expérience de plus de 10 ans dans le secteur du cajou, elle a appris que la plupart des pays africains ont du mal à commercialiser les produits du cajou en raison de leur réticence à ajouter de la valeur en fonction de leur consommation. En tant que personne qui croit en la nécessité de "pratiquer ce que l'on prêche", elle a lancé son unité de torréfaction de la cour qui vise à s'approvisionner localement et à torréfier les amandes des groupes de femmes formatrices de noix de cajou pour passer d'une quantité actuelle de deux tonnes à 20 tonnes par an. Elle pourra ainsi aider les groupes locaux de femmes formatrices qui luttent pour trouver un marché pour leurs amandes non emballées. Le respect des normes requises et la diversification des produits à base de noix de cajou avec différents arômes stimuleront la consommation locale et créeront à leur tour des emplois pour un plus grand nombre de femmes et de jeunes dans le secteur.

### **Atteindre des chiffres remarquables**

En tant que responsable de la transformation, elle a été nommée directrice intérimaire du marketing et du contrôle de la qualité et était déterminée à



faire en sorte que les transformateurs locaux trouvent des marchés pour leurs produits. En lançant divers programmes de sensibilisation à la consommation locale, notamment des centres de vente de noix de cajou dans les zones de transformation et le marathon de Korosho, elle a constaté une augmentation remarquable de la transformation locale des noix de cajou. Attirés par le marché local disponible et le nouveau marché primaire, les acheteurs ont pu acheter des noix de cajou brutes directement aux agriculteurs par l'intermédiaire du marché. En collaboration avec son équipe, ils ont réussi à augmenter la qualité des noix de cajou brutes de 95 % des récoltes de qualité standard (KOR 48 - 54) en 2019 à 97,6 % de la qualité standard en 2022.

### **Un parcours exigeant qui s'accompagne de récompenses**

Comme elle fait partie de l'équipe d'encadrement, la plupart des hommes la traitent avec respect, sans discrimination fondée sur le sexe. Conformément au système de rémunération de l'organisation, elle n'est pas privée de récompenses par rapport aux hommes, les employés étant rémunérés en fonction de leur poste et de leurs performances. Elle admet qu'il faut se surpasser pour être reconnue dans un secteur dominé par les hommes, et

c'est grâce à sa détermination qu'elle a pu gravir les échelons.

Travaillant dans une organisation qui supervise le secteur de la noix de cajou, son travail consiste à mettre en relation les transformateurs avec le marché. Bien que l'entreprise reçoive de nombreuses commandes d'aman- des de cajou, elle ne parvient pas à répondre à la forte demande. C'est une tâche monumentale que de se procurer la quantité attendue d'aman- des de cajou pouvant répondre aux normes de qualité requises auprès des petits transformateurs, car la plupart d'entre eux manquent de capitaux et travaillent dans des environnements peu hygiéniques.

Elle dirige actuellement la zone où la production et la qualité des noix de cajou sont encore faibles en raison de plusieurs problèmes, notamment le manque de connaissances sur l'utilisation adéquate des pesticides, les mauvaises installations de stockage au niveau de l'agriculteur et la faible capacité de transformation. Davantage de formation est nécessaire pour diffuser les connaissances et les nouvelles compétences auprès de ces agriculteurs. La technologie étant en constante évolution, le fait de se tenir au courant des dernières tendances permettra d'adopter de bonnes pra-

tiques agricoles et, partant, de stimuler le développement du secteur.

### **Stratégies pour améliorer la position des femmes**

Malgré les opportunités créées pour renforcer l'autonomie des femmes, celles-ci doivent apprendre à saisir ces opportunités de manière proactive dès qu'elles se présentent. Elle estime que le secteur de la noix de cajou ne devrait pas être réservé aux seuls hommes, car les femmes aussi peuvent faire un excellent travail dans sa gestion. À l'heure où le monde lutte contre la corruption, les femmes ont une chance de gravir les échelons car elles sont considérées comme dignes de confiance aux yeux de la communauté. Mme Domina suggère également qu'un renforcement des capacités en matière de leadership est nécessaire et qu'avec de l'ambition, de l'engagement et un travail acharné, les femmes peuvent accéder à des postes élevés dans l'industrie du cajou.

Bien que de l'agriculture à la transformation, 80 % des activités de l'industrie du cajou soient réalisées par des femmes, celles-ci sont toujours considérées comme une minorité faible au sein de la communauté. En outre, les traditions culturelles et les croyances selon lesquelles les femmes sont responsables des tâches

ménagères continuent de renforcer la domination masculine dans l'industrie. Elle conseille d'élever un leader dès le niveau familial, et les parents de la génération actuelle doivent inculquer la confiance à leurs filles, car il faut une bonne éducation pour créer de futures personnes performantes.

Jonglant avec ses rôles professionnels de directrice d'agence et d'entrepreneuse, le parcours exemplaire de Mme Domina est un exemple pour de nombreuses personnes qui s'efforcent de suivre une voie similaire !



“Cultiver le Succès : Tracer un Chemin Unique dans le Paysage de la Noix de Cajou au Ghana.”

## Cultiver l'Excellence de la Noix de Cajou

Ernestina Amponsah, Ghana

*Ernestina Amponsah, une professionnelle compétente avec 12 ans d'expérience, occupe le poste de Conseillère Technique chez GIZ MOVE dans le secteur de la noix de cajou. Elle démystifie les mythes entourant la noix de cajou, encourage la sensibilisation nutritionnelle et envisage d'influencer la croissance de la transformation de la noix de cajou tout en défendant le rôle des femmes.*

### Pionnier de l'Excellence en Matière de Sécurité Alimentaire et de Transformation de la Noix de Cajou

Ernestina Amponsah, une Ghanéenne de 38 ans, est titulaire d'une maîtrise en santé publique et d'une licence en sciences et technologies de l'alimentation. Elle est également professionnelle en gestion de projet (PMP). Elle travaille actuellement à la GIZ MOVE,



en tant que conseillère technique. Elle parle anglais, twi et français (niveau débutant). Elle vient d'une famille de huit personnes. Cinq femmes et un homme, et elle est le dernier enfant de la famille.

Mme Amponsah est une professionnelle de la sécurité alimentaire, de la transformation, de la qualité et de la gestion de projet avec douze (12) ans d'expérience professionnelle. Elle a passé les six premières années de sa carrière à travailler dans les secteurs de la réglementation alimentaire et de la transformation des aliments avant de rejoindre la GIZ pour six ans. Elle a travaillé avec la Food and Drugs Authority, PINORA Ghana Limited, GN foods et GB Foods avant de rejoindre la GIZ en 2018. Son expertise porte sur la gestion de la qualité, la gestion de la sécurité alimentaire, ISO 22000, FSSC 22000, la transformation des fruits, la transformation de la pâte de tomate, la transformation des noix de cajou (noix et pommes) et la gestion de projet. L'un des points forts de sa carrière a été de diriger son équipe chez GB Foods pour l'obtention de la certification FSSC 22000.

### **Transformer les Mythes de l'Industrie de la Noix de Cajou en Expertise avec GIZ MOVE**

Avant de rejoindre la GIZ, elle n'avait pas beaucoup de connaissances sur les noix de cajou. La première fois qu'elle a vu des noix de cajou, c'était à l'université, lorsque son professeur de chimie alimentaire lui a montré des échantillons du fruit de la noix de cajou. À l'époque, elle avait peur de



faire quoi que ce soit avec ce fruit, en raison du mythe populaire qui l'entourait. Son travail avec la GIZ au cours des six dernières années lui a toutefois permis de découvrir le secteur de la noix de cajou et d'acquérir les connaissances nécessaires pour démystifier le mythe de la noix de cajou à chaque fois que l'occasion se présente.

Dans le cadre de son travail en tant que conseillère technique pour la composante du secteur privé du projet MOVE de la GIZ, elle travaille avec de nombreux acteurs de la chaîne de valeur, en particulier les transformateurs de noix de cajou, en fournissant des services de conseil, en établissant des

liens, en organisant des programmes de renforcement des capacités ainsi que des événements d'exposition pour les transformateurs. Elle s'occupe également des transformateurs potentiels de noix de cajou sur les aspects d'investissement dans l'industrie de transformation de la noix de cajou.

### **Plaidoyer pour la Consommation de Noix de Cajou et la Nutrition pour une Croissance Durable**

Elle a eu l'occasion de visiter des usines de transformation de la noix de cajou au Ghana, en Côte d'Ivoire, au Bénin et au Nigeria, ce qui lui a permis d'acquérir une certaine expérience en matière de transformation, l'aidant ainsi dans son rôle de conseillère.

La consommation et la nutrition des noix de cajou est un autre intérêt important de Mme Amponsah, et elle a défendu ces intérêts à travers diverses interventions en créant une visibilité pour les produits de la noix de cajou à travers des activités promotionnelles telles que les médias sociaux, les événements de dégustation, les programmes de formation et les diverses expositions auxquelles elle participe. Elle a dirigé l'équipe de la composante PSD de GIZ MOVE dans le développement d'un livre de recettes de noix de cajou qui a été lancé lors de la 17ème conférence de l'ACA au Sénégal. Le livre de recettes contient vingt-huit

(28) recettes, dont certaines conviennent aux desserts, aux accompagnements et aux plats principaux, ainsi qu'aux végétariens de différentes régions, qui ont été documentées afin de fournir aux lecteurs des options. Vous pouvez visiter le site [www.comcashew.org](http://www.comcashew.org) pour télécharger une copie.

Ernestina a été une personne ressource pour sept (7) éditions du programme de formation Cashew Master, traitant de sujets tels que le marché de la noix de cajou et le concept de la chaîne de valeur, la noix de cajou en tant qu'aliment : la nutrition et l'alimentation des noix de cajou, la transformation de la pomme de cajou et les sous-produits, les expositions et les visites sur le terrain. Elle met à



profit son expérience dans le secteur pour rendre ses présentations aussi pratiques et compréhensibles que possible pour tous les participants à la formation.

**Pionnier de la Croissance de la Noix de Cajou, Autonomisation des Femmes et Promotion du Succès**

Dans cinq ans, elle se voit comme une femme de grande influence. Elle s'est fait la championne de la croissance de la transformation et de la consommation de la noix de cajou dans son pays, le Ghana, et au-delà. Pour améliorer la position des femmes dans le secteur de la noix de cajou, elle suggère de

renforcer les capacités en termes de leadership, d'accès au financement, de transformation des sous-produits de la noix de cajou, de mettre en place des financements pour les femmes et de promouvoir l'accès au marché et les liens avec celui-ci.

Sa devise/slogan de réussite est "La confiance en soi, la détermination et le travail acharné vous permettront toujours de réussir !

“La croissance se produit au-delà de la zone de confort, et la stagnation est un obstacle sur le chemin du développement.”

## Veillez trouver ci-joint les images pour le livre des femmes de Cashew

Fatma Riyami, Tanzania

*Madame Fatma Riyami, 71 ans, directrice générale de NatureRipe Kilimanjaro Limited, peut se targuer d'une décennie d'expérience dans le secteur tanzanien de la noix de cajou. En maintenant des principes inébranlables, elle dirige une entreprise impliquant sa famille, garantissant la qualité des produits, explorant de nouveaux marchés et autonomisant sa main-d'œuvre, dont 95 % sont des femmes.*



### **Adhérer à ses principes avec persévérance**

Mme Fatma Riyami est un personnage modèle de 71 ans originaire de Tanzanie. Elle est directrice générale de son entreprise NatureRipe Kilimanjaro Limited.

### **Une enfance riche en découvertes**

Mme Fatma a eu le privilège de passer son enfance dans différentes

régions de Tanzanie, car son père était fonctionnaire au rang de directeur de l'information. En raison de ses mutations, elle a vécu à Mtwara, Tanga, Arusha et Dar es Salaam, pour n'en citer que quelques-unes.

### **Qualifications et formation**

En ce qui concerne ses qualifications,

Mme Fatma a suivi des études jusqu'à l'obtention d'un diplôme de troisième cycle en gestion financière, ce qui est un exploit pour une femme de son époque, et elle possède une expérience d'une dizaine d'années dans le secteur de la noix de cajou. Parlant couramment l'anglais et le kiswahili, même à cet âge, elle travaille à plein temps à l'usine, de 9 heures le matin à 18 heures le soir.

Elle a travaillé dans une entreprise privée, une compagnie aérienne et une ONG. Bien qu'elle n'ait pas reçu de formation spécifique, en particulier pour les noix de cajou, elle a accumulé de l'expérience sur le terrain et a suivi des cours dispensés par plusieurs organisations internationales, locales et étrangères, ainsi que par les bureaux gouvernementaux de normalisation et les autorités chargées des denrées alimentaires et des médicaments.

### **Travailler en équipe**

Les membres de sa famille étant impliqués dans le commerce et deux de ses enfants ayant été nommés à des postes de direction, Mme Fatma trouve qu'il est plus facile de concilier vie professionnelle et vie personnelle. Au travail, elle joue un rôle crucial dans la prise de décision pour toutes les tâches, y compris l'achat de Noix de cajou la transformation et l'exploita-

tion, la sélection de la technologie et la commercialisation. Le soutien solide des actionnaires de l'entreprise garantit le bon déroulement de tous les événements. Ils effectuent également des recherches sur les tendances récentes en matière de noix de cajou dans le monde et tiennent Mme Fatma informée, garantissant ainsi l'utilisation pratique des dernières explorations.

### **Créer une marque unique et jongler avec deux professions**

La marque NatureRipe a créé une solide base de clientèle et la réaction des consommateurs est extrêmement positive et encourageante en raison du goût unique et de la qualité supérieure des produits.

Mais son travail ne se limite pas à cela, car outre la gestion de son entreprise, Mme Fatma travaille pour la nouvelle usine qui a été installée grâce au don reçu de l'Inde et qui a une capacité de 1 000 tonnes par jour. Elle est chargée de la supervision du processus de production.

### **Pas de compromis sur ses principes**

En ce qui concerne l'aide financière, Mme Fatma souligne que, par le passé, elle a réussi à obtenir un prêt de la banque pour son fonds de roulement et qu'elle a également

reçu quelques subventions. Mais le scénario a subtilement changé et il est devenu un peu difficile d'obtenir des prêts, car son entreprise est stricte à cet égard et n'opte que pour des prêts conformes à la charia, communément appelés prêts sans intérêt, afin de respecter ses croyances religieuses. En raison de l'accessibilité limitée de ces prêts, ils choisissent de renoncer à l'aide bancaire traditionnelle et de trouver d'autres moyens de gérer leurs finances. En outre, un autre obstacle se dresse sur leur chemin : la plupart des achats sont effectués au comptant, mais la plupart des affaires et des ventes sont réalisées à crédit, ce qui crée un fossé.

### **Inspirée par d'autres femmes qui ont réussi**

C'est l'offre unique de noix de cajou qui a incité Mme Fatma à se lancer dans ce domaine. Son interaction avec des femmes des secteurs politique et gouvernemental ainsi qu'avec des responsables d'ONG l'a incitée à ne jamais cesser de gravir les échelons. Elle dirige aujourd'hui une entreprise d'une centaine d'employés, dont 95 % du service de production est composé de femmes.

### **Faciliter le parcours des femmes salariées**

En hommage à leur dur labeur, les femmes bénéficient d'une aide médicale par l'intermédiaire de l'assurance maladie nationale, et l'entreprise prend en charge les cotisations à la caisse nationale de sécurité sociale. En outre, elles bénéficient d'un congé de maternité de 84 jours et sont autorisées à ne travailler qu'une demi-journée pendant deux mois consécutifs au cours de la période d'allaitement pour soigner le nouveau-né.

En outre, l'ensemble du personnel, hommes et femmes confondus, reçoit chaque année une formation sur différents thèmes liés à la sécurité alimentaire, à la production et à la commercialisation. Elle estime qu'il faut continuer à acquérir des connaissances et veiller à leur mise en pratique, car la stagnation est un obstacle sur le chemin de la croissance.

**“De Spécialiste de la Noix de Cajou à Leader Inspirante : Le Parcours Remarquable de KOUADIO Amenan Claudine, une Femme Pionnière dans l’Univers d’Olam.”**

## **Pionnier de la Noix de Cajou : Naviguer dans le Parcours d’Olam**

Kouadio Amenan Claudine, Cote D’ivoire

*KOUADIO Amenan Claudine, une vétérane de 18 ans dans le secteur de la noix de cajou, excelle en tant que Superviseure de l’Épluchage chez Olam. Engagée envers un leadership de qualité, elle équilibre ses rôles de mère et de professionnelle. Avec une vision de devenir gestionnaire d’entreprise dans 5 ans, sa devise est ‘La volonté et la persévérance rendent l’impossible réalisable.*

### **Pionnier de la Noix de Cajou : Le Parcours d’un Spécialiste de la Logistique**

KOUADIO Amenan Claudine. Agée de 50 ans, elle est Ivoirienne et spécialiste en Transit Douane.

Depuis maintenant 18 ans, elle travaille dans le secteur du Cajou. Elle a d’abord effectué plusieurs stages de perfectionnement dans des entreprises



telles que : SCCI, TECRAM, TRANSIT – SAGA CI, SMT-SONA TRAM...  
Depuis le 24 octobre 2004 à ce jour, elle est responsable de la section éplu-





chage de l'unité de traitement de noix de cajou de OFI Dimbokro.

Sa famille la soutient énormément dans son travail. Lorsqu'elle a commencé à travailler à Olam, il s'agissait tout d'abord pour elle d'avoir un salaire pour subvenir à ses besoins. Puis dans l'envol de sa carrière, elle a effectué plusieurs formations dont celle sur le management des processus et de la Qualité avec le FDFP puis sur l'impact de développement avec la banque mondiale et c'est alors devenu une passion pour elle.

### **Leadership Axé sur la Qualité : Un Engagement Quotidien**

Elle travaille dans un environnement où 90% du personnel est constitué de femmes.

En tant que Superviseur du peeling, Elle est entièrement impliquée dans les prises de décisions.

Etant en contact direct avec le produit que nous produisons, elle peut affirmer sans extrapolation que ce qui différencie des concurrents est la qualité de nos produits.

Afin de mener à bien ses activités quotidiennes, elle commence sa journée de travail à 8h en suivant les étapes ci-dessous : -Vérification des effectifs - vérification du stock - programmation de la production journalière - trans-

mission des données de production à la direction - supervision du travail en général.

Dans l'accomplissement de ses tâches, elle collabore avec plusieurs travailleurs de sexe masculin et le fait qu'elle soit une femme n'entache en rien la qualité de ses relations.

Cependant, en termes de défis, elle et son équipe peuvent être confronter à la baisse de la productivité et/ ou de la qualité. Ils doivent alors travailler dans un laps de temps à trouver des solutions pour rehausser aussi bien la qualité du produit que la quantité.

Aussi, ils mettent en place des stratégies comme ; Détecter parmi les travailleurs les plus faibles, les aider à améliorer leurs productions en revoyant leur formation, en les encourageant et surtout beaucoup de communication. Idem pour la qualité

Selon lui, la leçon la plus importante qui puisse servir à la postérité est d'encourager continuellement l'équipe à avoir la volonté et la persévérance dans l'accomplissement de chaque tâche.

**Équilibrer Maternité et Leadership:  
La Détermination d'une Femme  
dans l'Industrie de la Noix de Cajou**

Afin d'établir un équilibre entre le travail et sa vie au quotidien elle s'arrange à faire la différence entre être une femme au foyer et un superviseur de sorte à ne pas perdre l'un des deux. Même si sa profession représente un défi, une passion, une vocation et aussi un gagne-pain pour elle, elle n'oublie pas qu'à la fin de journée, elle demeure une mère et une épouse pour sa famille.

Il est bien sur très clair que ce n'est pas une évidence d'allier foyer, ma-

ternité et travail. C'est, d'ailleurs pour elle l'une des raisons pour lesquelles nous ne trouvons pas assez de femme leader dans le secteur du cajou. D'autres raisons pourraient être la peur, le manque de conviction et la peur des préjugés.

Avec un financement convenable et des compétences qu'elle a pu asseoir durant ces 18 ans d'expérience, elle voit chef d'entreprise dans 5 ans. Comme devise, elle croit que tout dépend de la volonté et de la persévérance. Rien n'est impossible à celui qui croit en ses capacités.

**“Chimiste dévoué et expert en gestion de la qualité, KOUASS Zogbé Nicaïse, brise les barrières dans le secteur de la noix de cajou, ouvrant la voie à l'égalité des sexes et au succès chez OFI Dimbokro.”**

## Alchimiste de la Noix de Cajou : Pionnière de l'Égalité des Sexes chez OFI Dimbokro

Kouass Zogbé Adjoua Nicaïse Epse Yao

*KOUASS Zogbé Nicaïse, une chimiste qualifiée, supervise la qualité et la certification biologique en tant que superviseuse de l'épluchage chez OFI Dimbokro. Rompant avec les normes de genre, elle met l'accent sur le respect mutuel, ne connaissant aucune disparité salariale. Aspirant à atteindre le grade d'officier, elle milite en faveur de l'égalité des sexes dans l'industrie.*

### **Maîtriser le Succès de la Noix de Cajou : Le Parcours de 17 Ans d'un Superviseur Bilingue**

De formation chimiste, elle a un Master en Management Qualité. KOUASS Zogbé Adjoua Nicaïse Epse YAO est Mariée et Mère de 3 enfants. Elle a 40 ans et elle exerce depuis 17 ans dans le secteur du cajou.



Elle est Superviseur peeling à OFI Dimbokro, elle est à l'aise à communiquer aussi bien en français qu'en anglais.

Pendant toutes ces années, elle a travaillé dans le maillon de la Production ou elle effectue quotidiennement 8h de travail par jour et avec le soutien de sa famille tout se passe bien ! Maestro Certifié d'Olam : Un Superviseur Bilingue Rehausse la Qualité et l'Attrait sur le Marché de la Noix de Cajou Lorsqu'elle a rejoint Olam à travers une cause sociale, elle a immédiatement été formé sur les normes de qualité, de la sécurité, de l'hygiène et de l'environnement.

Grace a la certification BIO à Olam, le produit bénéficie d'une particularité et / ou une marque sur le marché.

De manière succincte, sa journée de travail consiste tout d'abord avec la réception des produits du Borma, le déchargement et contrepesée, un suivi de la distribution à chaque travailleuse, la vérification de l'output, la récupération sur les cartes individuelles et renversement, et finalement, classement puis pesée pour le outturn.

Afin de mener à bien toutes ces tâches, elle se doit de bien collaborer avec les autres travailleurs qui très souvent sont des hommes. Elle priorise alors la communication et la compréhension passant par le respect mutuel.

### **La Passion d'un Superviseur pour l'Égalité et le Grade d'Officier dans l'Industrie de la Noix de Cajou**

En termes de salaire, de récompense ou de promotion, elle ne ressent aucune inégalité de traitement vis-à-vis des hommes car chacun de ces éléments est fixé suivant la performance du travailleur. C'est ce pourquoi, elle effectue mon travail avec passion !

C'est sa vocation, et elle pense quand l'exerçant avec le même enthousiasme, elle pourrait atteindre le grade de Officer dans 5 ans.

Pour elle, pour effectuer un changement de mentalité pour l'équité des opportunités en faveur des 2 sexes dans l'industrie, Il faut des encouragements par des nominations, il faut aussi des séances de formation.

Son slogan : "Femmes d'ofi : force, persévérance, succès."

**“Favoriser le Leadership Féminin : L’Élan de Kumah Akua Portia dans l’Innovation et l’Autonomisation de la Noix de Cajou.”**

## **Autonomiser les Femmes : Le Parcours d’Innovation dans le Secteur de la Noix de Cajo**

Kumah Akua Portia, Ghana

*Kumah Akua Portia, 25 ans, Directrice Adjointe chez Nimdee Heyren Cashew Company, autonomise les femmes dans la transformation de la noix de cajou, gérant 45 employées grâce à des programmes de bien-être novateurs. Avec des projets de croissance substantielle, elle envisage d’employer 200 femmes, remodelant l’industrie au cours des cinq prochaines années.*

### **Educator Turned Cashew Deputy Manager Making Waves in Ghana’s Processing Sector**

Kumah Akua Portia is a 25-year-old Ghanaian, who holds a bachelor’s degree in education. She is currently the Deputy Manager for Nimdee Heyren Cashew Company Limited. She speaks Twi and English. She is in a family of six including her parents, two male and two female siblings and she is the second child.

She has been working for four to six years in the processing sector and



has attended training courses such as ComCashew, USAID and others. She works in the processing sector. She spends roughly eight hours in the factory from 8 am to 4 pm. She has a CEO, an accountant, and a manager, they help with the records and other things needed to run the business. The business is flexible since she

works three to four times a week. On the days she will be absent, she checks the records to see if everything is in order.

### **Autonomisation Père-Fille : Le Parcours de Kumah Akua Portia dans le Secteur de la Transformation de la Noix de Cajou**

Elle bénéficie du soutien de son père, qui est son plus grand soutien. Il lui apporte les connaissances et l'argent nécessaires à la gestion de l'entreprise. Son père est cultivateur de noix de cajou et travaille dans ce secteur. Elle a suivi des formations sur la noix de cajou après avoir rejoint le secteur; une formation pour les acteurs de la chaîne de valeur du cajou et le programme de maître formateur (MTP). Elle a découvert la noix de cajou grâce à son père. Elle est propriétaire de l'entreprise et a travaillé à toutes les étapes du secteur de la transformation : chauffage, épluchage et torréfaction. Elle a acquis suffisamment de connaissances sur les différentes opérations unitaires de transformation des noix de cajou avant d'occuper son poste actuel. L'entreprise compte environ 45 travailleurs, dont 40 femmes et 5 hommes. Les femmes qui ont des enfants reçoivent des pourboires et des récompenses sont attribuées aux femmes qui travaillent davantage. Elle a créé une crèche pour les mères allaitantes qui travaillent, et le déjeuner est

servi. Elle s'inscrit également au NHIS pour les travailleurs. L'école pour les mères allaitantes est ce qui les attire dans son entreprise.

### **Vision d'Avenir : L'Empire de la Noix de Cajou de Kumah Akua Portia Axé sur l'Équité et le Progrès des Femmes**

Au cours d'une journée de travail normale, elle fait le tour de l'établissement pour vérifier les lieux. Elle consulte le registre et, si des éclaircissements doivent être apportés, elle en parle au directeur. Elle se rend également dans chaque unité (épluchage, torréfaction, emballage) pour inspecter leur travail et, parfois, elle travaille avec les femmes. Elle traite les hommes équitablement et leur accorde même des indemnités puisqu'ils font fonctionner les machines.

Elle souhaite se diversifier et utiliser d'autres parties de la noix de cajou pour innover. Elle envisage d'utiliser l'huile et la coquille pour créer des produits qui lui rapporteront de l'argent. Dans cinq ans, elle se voit comme une femme d'affaires prospère avec environ 200 femmes travaillant dans son usine. Pour améliorer la position des femmes dans le secteur du cajou, elle souhaite organiser des formations pour les femmes afin de les tenir informées de la transformation du cajou. Son slogan est "Je n'abandonnerai jamais".

“La vie est ainsi faite qu’il ne faut jamais cesser d’apprendre, car la connaissance est la carte qui permet d’atteindre le succès.”

## Apprentissage pour la réussite : Engagement double

Le Huynh Nhu, Vietnam

*Madame Le Huynh Nhu, directrice générale de C. STEINWEG WAREHOUSING (VIETNAM) CO., LTD., apporte une décennie d’expertise dans l’entreposage et la logistique des noix de cajou. Équilibrant famille et carrière, elle dirige une équipe en pleine croissance, favorise un environnement de travail sûr et aspire à être une mère bienveillante à la maison et une leader efficace au travail.*

### **Engagée dans sa vie de mère et dans sa carrière**

Mme Le Huynh Nhu, surnommée Kathy par ses amis, est la directrice générale de C. STEINWEG WAREHOUSING (VIETNAM) CO. LTD. dans la province de Binh Duong au Viêt Nam. Elle possède une dizaine d’années d’expérience, spécialisée dans l’entreposage et la logistique des noix de cajou.



### **Aperçu du poste**

Mme Kathy est titulaire d'une licence et parle couramment le vietnamien, l'anglais et le chinois. Elle travaille dans l'entreprise de 8 heures à 17 heures, mais les horaires peuvent être prolongés en fonction de la nature du travail et des objectifs de la journée.

### **Attirée par une opportunité commerciale rentable**

À l'époque, lorsque Mme Kathy s'est fait une idée du secteur de la noix de cajou par l'intermédiaire de ses amis et de quelques recherches personnelles, c'est la proposition commerciale lucrative qui l'a incitée à tâter le terrain, et elle n'a jamais fait marche arrière depuis lors. Mme Kathy n'avait pas d'expérience préalable dans ce domaine avant d'occuper son poste actuel. Toutefois, elle souligne que, comme elle a le don de manipuler des produits agricoles tels que le café et le poivre depuis plusieurs années, le fait de travailler avec la noix n'a fait que renforcer son expertise. Le parcours d'acquisition de connaissances qui a commencé à l'époque est à la fois gratifiant et sans fin.

### **Travailler pour réussir**

Mme Kathy explique que son entreprise n'est pas impliquée dans la transformation de la noix de cajou, mais qu'elle fournit des services

d'entreposage et de logistique dans ce secteur. Son travail consiste à régler les problèmes de l'entreprise, à discuter avec le personnel, à rencontrer les clients et les partenaires et à voyager si nécessaire. Avec ses collègues, elle cherche avant tout à contribuer au succès de l'entreprise.

### **Grandir ensemble en tant qu'équipe**

C'est un véritable exploit pour Mme Kathy d'être associée à une entreprise qui est passée d'un seul membre à 20 employés actuellement, dont 13 femmes. La région ne manque pas de main-d'œuvre et l'entreprise offre à son personnel un environnement de travail sûr et convivial. Les employés bénéficient d'avantages sociaux conformes à la législation locale et ont la possibilité de participer à des sessions de formation au moins une fois par an.

Jusqu'à présent, elle a partagé une relation amicale avec le personnel masculin, sans parti pris ni préjugé. Mais elle est confrontée au problème du manque de temps lorsqu'il s'agit de régler des questions urgentes.

### **Tracer des frontières qui ne se confondent pas**

Pour trouver un équilibre entre vie professionnelle et vie privée, elle trace des limites strictes où les affaires



professionnelles et familiales ne se confondent pas. Lorsqu'elle est au travail, elle se consacre entièrement à sa profession, mais une fois de retour à la maison, elle estime qu'il faut consacrer son temps au ménage. Parmi les stratégies spécifiques qu'elle adopte, citons la planification, l'attribution de blocs de temps pour différentes tâches et la prise de congés pour des activités de loisir telles que le jeu avec les enfants ou le shopping. Elle se ressource en s'adonnant à des activités qui apaisent son esprit. Elle reconnaît que sa famille l'a aidée à suivre sa passion et à poursuivre son rêve, même si elle n'est pas impliquée dans le métier.

### **Une mère attentionnée et une dirigeante compétente**

Ayant passé près de la moitié de sa vie dans son emploi actuel, il est évident qu'elle est extrêmement attachée à son travail et qu'elle le considère comme une plateforme lui permettant d'exploiter ses talents. Sa vision de l'avenir est d'être une mère attentionnée à la maison et une dirigeante efficace au travail. La stratégie qu'elle emploie pour y parvenir consiste à s'engager dans la voie de l'apprentissage continu, tout en travaillant avec diligence et en renforçant sa confiance en soi.

“La croissance est synonyme de succès, et celui qui est enraciné dans l’humilité jouit de la satisfaction de voir ses racines s’élever jusqu’au ciel.”

---

## Croissance à travers l’Humilité

Mai Phan, Vietnam

---

*Mme Mai Phan, superviseur national pour le Viêt Nam chez Caro Nut Company INC, apporte une décennie d’expertise à son rôle dynamique. Inspirée par les femmes leaders de l’industrie de la noix de cajou, elle donne la priorité à la formation continue, avec des projets de MBA en gestion de la chaîne d’approvisionnement, et équilibre efficacement ses responsabilités à multiples facettes.*



### Un état d’esprit de croissance

Mme Mai Phan est la superviseuse pour le Vietnam de la société Caro Nut Company INC située aux États-Unis. Elle travaille dans ce domaine depuis une dizaine d’années, ayant passé les quatre premières années en tant qu’assistante du directeur, et elle excelle dans son métier !

### Jongler avec des fuseaux horaires différents et des rôles divers

Mme Mai Phan est titulaire d’une licence et parle couramment l’anglais et le chinois. Comme elle réside aux États-Unis d’Amérique, elle coordonne ses activités avec celles de l’équipe américaine, mais travaille également



en fonction de l'horaire du bureau vietnamien, qui a 12 heures d'avance. Mère d'une petite fille, elle est reconnaissante à sa famille qui l'aide à remplir ses rôles sur les plans professionnel et personnel. C'est leur soutien qui lui donne la liberté de voyager et d'accomplir ses tâches professionnelles. Elle passe généralement du temps avec son enfant après son retour de l'école, et ce n'est que plus tard dans la soirée qu'elle commence son travail de bureau, en raison des différents fuseaux horaires.

### **Profil du poste de superviseur national**

Mme Mai Phan participe à l'expansion et à la maintenance de la chaîne d'approvisionnement. Elle s'occupe également de la recherche et du développement de nouveaux produits et matériaux susceptibles d'aider l'équipe de production à atteindre le double objectif d'amélioration de la qualité des produits et de réduction des dépenses. Mme Mai Phan participe à l'étude des produits disponibles au Viêt Nam et rationalise l'approvisionnement directement à partir de l'origine.

### **Établir des parallèles entre le secteur du cajou et la nature de la vie**

Aucun membre de sa famille n'ayant travaillé dans le secteur du cajou, elle a été attirée par ce secteur non

seulement en raison de l'opportunité lucrative qu'il offre de gagner sa vie, mais aussi en raison de sa nature dynamique. Elle a pu comprendre que l'industrie du cajou devait constamment s'améliorer et évoluer pour rester à flot sur le marché, car c'est aussi la nature de la vie : ceux qui ne grandissent pas deviennent stagnants. En outre, elle a également élargi son expertise en matière d'audit BRC et a suivi des cours de formation FSSC et INC pour se donner une longueur d'avance.

### **Les femmes dirigent le secteur du cajou**

Entourée de femmes puissantes qui dirigent le secteur, Mme Mai Phan s'inspire d'elles. Elle les considère comme des femmes de force qui excellent dans leur rôle. Elle reconnaît la perspicacité et la complexité qu'implique la direction du commerce de la noix de cajou et souhaite s'imprégner de ces compétences. Au Viêt Nam, elle observe que les femmes tiennent les rênes du pouvoir dans l'industrie de la noix de cajou et dirigent la plupart des entreprises industrielles tout en s'occupant des clients de manière experte.

### **Connectée à ses racines**

Ayant grandi dans le secteur agricole, Mme Mai Phan a de l'empathie pour le travail des agriculteurs. Elle

est profondément consciente de la quantité de travail, d'efforts et de temps qu'ils consacrent à la culture, à la récolte et à la commercialisation de leurs produits. Elle est convaincue que les produits à valeur ajoutée peuvent améliorer la qualité de vie des agriculteurs.

### **Apprendre, c'est réussir**

L'une des qualités qui a aidé Mme Mai Phan est sa volonté de ne jamais cesser d'apprendre. Qu'il s'agisse de ses collègues, de ses clients ou de ses fournisseurs, chaque catégorie a des choses à apprendre et à mettre à profit. Elle conseille que pour réussir dans la carrière choisie, il est nécessaire de se tenir au courant et de continuer à acquérir de nouvelles compétences liées à l'industrie. Sans oublier que l'expérience elle-même est un enseignant phénoménal. C'est avec la même envie qu'elle se réjouit de terminer son MBA dans un avenir proche, en se concentrant sur la gestion de la chaîne

d'approvisionnement. En outre, elle pense qu'une formation professionnelle et une approche du marché international pourraient l'aider à améliorer son travail.

### **Des idées aux objectifs**

Rédiger une liste de contrôle quotidienne est une habitude qui a aidé Mme Mai Phan à trouver un équilibre de vie sain. Une liste de choses à faire l'aide à traduire des idées vagues en objectifs concrets sur papier. En préparant une liste pour le lendemain, elle est mieux préparée et plus compétente pour affronter les tâches qui l'attendent. Elle recommande également de faire plusieurs choses à la fois et de regrouper les tâches qui peuvent être effectuées en même temps.

Et après une longue journée de travail, faire de l'exercice et passer du temps de qualité avec sa famille sont des stratégies antistress pour la jeune professionnelle !

“Réaliser des rêves : Le parcours de Maimouna Bamba dans les ressources humaines, la transformation de la noix de cajou, et au-delà.”

# Cultiver le Succès : Dans l’Odyssée de l’Innovation de la Noix de Cajou

Maimouna Bamba, Cote D’ivoire

*Maimouna Bamba, une Ivoirienne de 29 ans, est passée d’une formation en ressources humaines à un poste d’assistante en ressources humaines à l’usine d’Olam Ivoire à Anyama. Maîtrisant la gestion de la main-d’œuvre et des prestataires de services, elle concilie habilement ses engagements professionnels et familiaux. Soulignant l’importance de la formation, Maimouna s’imagine en directrice des ressources humaines dans cinq ans, défendant les opportunités pour les femmes dans le secteur du cajou.*

## **L’efficacité dans la diversité : La gestion sans faille des responsabilités RH par Maimouna Bamba chez Olam Ivoire**

Maimouna BAMBA, Ivoirienne de 29 ans. Bien avant de commencer son histoire avec Olam Ivoire, elle a eu une



formation en Gestion des Ressources Humaines-Communication et en anglais respectivement au Groupe ITA-Bouaké et à l’Université Alassane

Ouattara. En vue de se perfectionner dans son domaine d'apprentissage, elle a effectué un stage école en Communication à la Radio Phoenix en 2016, puis elle a été retenue comme professeur à ITA- Bouaké de 2017 à 2018 là où elle était encore étudiante.

Suivant cette expérience, elle a occupé le poste de Chargée de Communication : Responsable du service Stage Ecole et Stage de perfectionnement de 2019 à 2020 au Groupe ASTM-Bouaké.

C'est de là qu'elle a été appelée à Olam Ivoire – Usine d'Anyama, où elle exerce depuis maintenant 2 ans en tant qu'Assistante RH.

### **Gestion de la Main-d'œuvre Temporaire**

Sa fonction aussi bien administrative qu'opérationnelle la prend quotidiennes 8h. Il s'agit pour elle d'effectuer ; La gestion de la main d'œuvre temporaire ; Gestion des Prestataires de service ; Gestion du personnel permanent et expat ; Gérer le parc- auto ; Organiser les volets administratifs des visites usine

### **Supervision des fournisseurs de services**

À la question de savoir comment elle gère son temps entre le travail et sa famille, elle dirait qu'elle essaie de

planifier au mieux ses tâches et de standardiser des actions quotidiennes. Cela permet d'utiliser plus efficacement son temps au travail et alors se consacrer entièrement à sa famille lorsqu'elle quitte son poste.

### **Administration du personnel permanent et expatrié**

Sa famille, le soutien entièrement dans son travail. Surtout son père qui a auparavant travaillé dans cette même entreprise. C'est d'ailleurs par lui, qu'elle a su que l'anacarde qu'elle connaissait que par le gout de sa pomme avait une autre membrane beaucoup plus importante qui est l'amande.

Mis à part quelques connaissances basique qu'elle avait sur le cajou, ce n'est qu'en arrivant à Olam Ivoire, qu'elle a été formée sur la question. Être appelé à travailler pour Olam, était la concrétisation d'un rêve plusieurs fois rêvé. C'était une opportunité d'emploi qui correspondait parfaitement à ses attentes. Dès son arrivée, il l'a été clairement notifié que le processus de transformation du cajou nécessite un respect strict des mesures d'hygiène et de bonne pratique. Elle a alors reçu une induction sur la sécurité, les bonnes pratiques d'hygiène, et le processus de transformation du cajou. Elle possède également une certification en audit Interne BRC.



Outre les formations théoriques et les différentes inductions reçu, travailler en étroite collaboration avec chaque département, chaque prestataire sur presque toutes les questions relatives à son site l'a permis d'être à son niveau de connaissance actuel.

**La création d'un leadership dans l'univers du cajou : Un voyage de la connaissance**

La transformation du cajou comme ils le font à Anyama est de l'End-to-End, et nécessite un nombre important de personnel. Leur effectifs permanent et contractuel varie alors entre 500 et 1000 travailleurs selon le besoin. Etant la personne en charge de la gestion de cette main d'œuvre, ses décisions sont appliquées au niveau opérationnel sous la supervision de son Line Manager.

**Favoriser la diversité et relever les défis sur le lieu de travail**

A Anyama, les opportunités d'emploi et développement sont offert à tout le personnel sans considération du genre, de la nationalité ou de de la religion. Cependant, ils encouragent fortement toute initiative féminine et travaillent à avoir le maximum de profils féminin dans ses équipes. En tant que l'une des personnes ressource de son département, elle collabore beaucoup avec les employés de

sexes masculin, plus spécifiquement avec les responsables de sections. Sa voix qui s'inscrit dans le volet légale et administratif est reconnu à sa juste valeur. Son apport y est reconnu sans jugement de genre.

De même que lorsque l'on parle de salaire ou de promotion, Ils sont tous (hommes et femmes) soumis à la même politique. L'effort et la performance étant les principaux critères de reconnaissance, ils sont tous éligible au même mode de promotion et de récompense.

**Relever les défis et préparer l'avenir**

En termes de challenges, elle l'arrive souvent d'être confronté à des défis de timing car plusieurs taches spontanées viennent s'ajouter à sa to-do-List, les unes aussi importantes et urgentes que les autres. Afin de faire face à de telles situations, elle se fait fort de garder son sang-froid et d'organiser ses taches par priorité, ce qui demeure pour elle la meilleure méthode. Cette ambiance de travail qui quelques fois paraient ardue se pousse à dire que quel que soit le poste que l'on occupe, il est primordial de se former dans son domaine d'exécution et plus encore de pouvoir l'adapter aux attentes du business. Une entreprise étant plusieurs systèmes intercon-

nectés, avoir un esprit ouvert et accepter de travailler en équipe permet d'atteindre les objectifs.

Travailler dans le secteur du Cajou demande beaucoup d'investissement en temps et en Energie. Il n'est pas très évident d'allier ces deux facteurs aussi bien au travail qu'en famille pour des femmes qui sont à la fois travailleur, mère et épouse. Cela pourrait sensiblement être l'une des raisons pour lesquels, il y a moins de femmes leader dans le secteur du cajou. À cela, l'on pourrait ajouter la peur d'oser, la crainte d'échouer ou encore le manque de confiance. Mais aussi, et au-delà de tous les facteurs, l'inconsistance de la formation.

**Promouvoir les femmes dans l'industrie de la noix de cajou : Briser les stéréotypes et façonner l'avenir**

Pour améliorer, la position de la femme dans le monde du cajou ou apporter un changement de mentalité pour l'équité des opportunités en faveur des deux sexes en industrie, elle s'adresserait plus particulièrement aux femmes . La connaissance parle plus fort que n'importe quel préjugé ou stéréotype. Qu'il s'agisse d'homme ou de femme, tous les business sont à la recherche de la PERSONNE qu'il faut pour un poste précis. Cette personne dynamique ayant la capacité à apporter un plus que les autres. Elle encourage ses consœurs à se former, car l'avenir du cajou est destiné aux femmes !



“Visionnaire Cambodgien : Le Parcours de Mao Sothea dans la Transformation de la Culture de la Noix de Cajou.”

# Visionnaire de la Noix de Cajou Cambodgienne

Mao Sothea, Cambodia



*Mao Sothea, une PDG cambodgienne de 23 ans, dirige Agrocam Products Co. Ltd dans le secteur de la noix de cajou, favorisant la croissance, surmontant les défis et mettant en avant la confiance comme un atout clé. Son approche globale et son engagement envers l'impact sociétal font d'elle une entrepreneure exceptionnelle dans l'industrie.*

## Visionnaire Cambodgien Transforme l'Industrie de la Noix de Cajou

Mao Sothea est une célibataire cambodgienne de 23 ans, titulaire d'une maîtrise en administration des affaires. Elle est la fondatrice et la directrice générale d'Agrocam Products Co. LTD et parle khmer et anglais. Elle est vice-présidente

de l'association des fabricants de produits alimentaires du Cambodge. Elle est également membre du conseil d'administration de la fédération des noix de cajou et vice-présidente du comité des jeunes femmes de l'association des jeunes entrepreneurs du Cambodge (YEAC). Elle travaille dans le secteur de la noix de cajou depuis trois ans.

Couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur, de la ferme au marché, son entreprise est une usine d'emballage alimentaire, un exportateur et un distributeur. Agrocam products co. LTD s'approvisionne en matières premières directement auprès des agriculteurs, de manière directe ou indirecte, et les exporte ou les transforme en fonction de la demande du marché. En outre, elle collabore avec de petits transformateurs de noix de cajou afin d'améliorer la qualité de leurs produits et achète ces derniers après des contrôles de qualité approfondis. Ils ajoutent ensuite de la valeur et conditionnent ces produits pour les marchés locaux et internationaux.

Mao Sothea consacre environ 65% de son temps de travail quotidien au secteur de la noix de cajou. Elle sait gérer son temps pour donner la priorité à son entreprise et à sa famille, ce qui lui permet d'atteindre un meilleur équilib-

re. Sa famille soutient son entreprise et ils sont fiers qu'elle soit à ce point le principal dirigeant de l'entreprise.

### **Pionnier Cambodgien Révolutionne l'Industrie de la Noix de Cajou avec Passion et Expertise**

Avant de rejoindre le secteur du cajou, elle a participé à la formation sur la fixation des prix du cajou et, après avoir rejoint l'industrie, elle a participé à la formation sur la chaîne de valeur et la chaîne d'approvisionnement du cajou.

Elle s'est inspirée d'elle-même pour entrer dans le secteur du cajou avec amour et passion.

Forte d'une expérience de plus de huit ans dans le domaine de l'agriculture et des affaires et d'une participation active à des associations interprofessionnelles, elle a acquis une connaissance approfondie des défis auxquels sont confrontées les petites et moyennes entreprises agroalimentaires au Cambodge. Grâce à son expertise et à son réseau, elle s'est engagée à ouvrir des portes à ces entreprises pour qu'elles puissent commercialiser leurs produits avec succès.

Elle a découvert la noix de cajou en relevant les défis du marché de la noix de cajou et en voyant le potentiel d'apporter des produits sur le marché



et une plus grande demande de la part des acheteurs et des marchés internationaux.

Agrocam products co. LTD compte 12 employés et 30 travailleurs. L'entreprise offre un bon environnement de travail et les femmes ont le droit d'exprimer leurs opinions.

Parmi les défis qu'elle doit relever, citons; l'accès au financement et à l'investissement, ressources humaines et talents, l'équipement, Installations de production et l'assistance technique

### **Favoriser la Croissance et la Confiance dans l'Industrie de la Noix de Cajou au Cambodge**

Les stratégies qu'elle a mises en place pour relever certains de ces défis sont les suivantes : la mise en place d'un système de soutien complet pour son équipe de gestion. Il s'agit notamment de l'aider à obtenir des prêts bancaires, à créer des réseaux pour les opportunités d'investissement, à élargir sa base d'acheteurs et à offrir des opportunités d'emploi. En outre, elle

investit dans le développement professionnel de son équipe en lui donnant accès à des cours de formation locaux et internationaux et en organisant des séances de coaching interne avec le PDG pour formuler des stratégies efficaces de croissance de l'entreprise. Avec plus de huit ans d'expérience dans le secteur de l'agriculture et de l'exportation, elle a découvert que sa profession était profondément liée à son identité et au but de sa vie. C'est un domaine qui lui procure non seulement un moyen de subsistance, mais aussi un sentiment d'accomplissement et des possibilités infinies de croissance et de contribution. Son travail dans ce secteur est un mélange harmonieux de satisfaction personnelle, d'impact sociétal et d'apprentissage continu. C'est une carrière qui offre de la stabilité, une raison d'être et la possibilité de faire une différence positive à l'échelle mondiale.

Sa devise est la suivante : "La confiance est un atout précieux pour les entreprises".

**“Le parcours inspirant de Maria Verschoof, de la loi à la direction de Mama Cashew, renforçant l'autonomie des femmes et redéfinissant le succès.”**

## Triomphe entrepreneurial tanzanien

Maria Verschoof, Tanzania

*Maria Verschoof, autrefois étudiante en droit, est désormais PDG de Mama Cashew, la première usine de transformation certifiée équitable en Afrique de l'Est. En collaboration avec George, un commerçant local de noix de cajou, ils autonomisent les communautés avec une propriété féminine de 50%. Mère et défenseure de l'égalité des sexes, Maria encourage les femmes à se soutenir mutuellement pour briser les barrières.*



### **La poursuite du bonheur sous le soleil tanzanien.**

À l'âge de 30 ans, Maria Verschoof (née aux Pays-Bas) a posé le pied sur le sol tanzanien. Six ans plus tard, elle est cofondatrice et PDG de Mama Cashew, la première usine de transformation certifiée commerce équitable en Afrique de l'Est, qui achète des noix de cajou à plus de 2 000 agriculteurs et emploie 600 personnes.

### **Partager un rêve**

Alors qu'elle étudiait à la faculté de droit d'Amsterdam, Maria a saisi l'occasion de suivre une mineure en entrepreneuriat (sans avoir imaginé que, dix ans plus tard, elle serait une véritable entrepreneuse plutôt qu'une avocate spécialisée dans les droits de l'homme, comme elle l'avait initialement souhaité).

Elle a commencé comme responsable des ventes chez Randstad, une multinationale néerlandaise de conseil en ressources humaines. En 2017, cet emploi l'a conduite en Tanzanie où elle a travaillé sur un projet visant à améliorer l'emploi des jeunes. C'est là que sa carrière a pris un tournant. Elle a partagé un rêve en passant du temps en Tanzanie, en faisant d'interminables balades à moto dans l'arrière-pays. Maria a été séduite par les nombreuses opportunités commerciales tanzaniennes et par l'esprit d'entreprise de la population. Ce n'est pas la seule chose qui a attiré son attention, ce sont les yeux marron foncé de George, de la jungle des noix de cajou. George, négociant en noix de cajou brutes, a fait découvrir à Maria l'or gris de la Tanzanie. Ensemble, ils partageaient le rêve de créer l'au-

tonomie des personnes marginalisées par le biais du travail. Son savoir-faire local, son réseau et son expérience dans le domaine de la noix de cajou, associés à l'audace, à l'optimisme et à l'esprit d'entreprise néerlandais de Maria, tout cela a donné naissance à Mama Cashew.

### 50/50

Aujourd'hui, plus de deux ans après sa création, Mama Cashew fonctionne à plein régime et est entièrement dominée par les femmes : 50 % des actions sont détenues par des femmes et 85 % des employés sont des femmes. Toutefois, la représentation des femmes dans les postes de direction est encore insuffisante. Cela s'explique notamment par le fait que le contexte culturel est dominé par les hommes, alors que les femmes sont



la clé de voûte des communautés. Elles prennent soin de leur famille, sont responsables du ménage et gagnent de l'argent. Leur combat pour l'égalité semble être un luxe dans leur emploi du temps. Pour nous, ce n'est pas un luxe, mais une nécessité que l'égalité et la diversité se reflètent dans les différents niveaux de notre fonctionnement", déclare Maria. Récemment, nous sommes entrés en contact avec l'initiative "Égalité des sexes et retours" de la Banque mondiale. Elle élabore un programme de formation visant à accroître la diversité des sexes dans les postes de direction tout en améliorant les performances opérationnelles. Nous aimons explorer les différences entre les hommes et les femmes pour voir comment nous pouvons les combiner afin que la vraie diversité, l'innovation et les idées nouvelles nous mènent au succès.

### **Stimulation de la fertilité**

Au cours du premier mois d'activité, Maria a constaté qu'en plus de fournir du travail, les noix de cajou peuvent également stimuler la fertilité en découvrant qu'elle était enceinte. La combinaison d'une start-up en phase de démarrage, d'une grossesse, de la livraison des premiers conteneurs de noix de cajou et de la naissance d'un bébé, tout cela en même temps, a été un véritable parcours du combat-

tant que l'on n'oubliera jamais ! L'adage Ubuntu "Je suis, parce que nous sommes" est devenu très concret pour Maria.

Avec le soutien d'une nounou et de son mari George, elle a réussi à tout mener de front. Mais avec le recul, je ne sais pas comment j'y suis parvenue. Il n'est pas possible de faire les deux à la fois et les tentatives sont source de grandes frustrations. C'est l'art de planifier le temps pour les deux, et même l'art peut être désordonné. J'essaie d'être dans un rythme où les choses ne sont pas imposées, mais où je saisis ou crée l'élan.

### **Fouetter un cheval mort pour réussir**

Il y a dans ce monde beaucoup de "Thomas qui doutent", qui ne croient pas ou ne veulent tout simplement pas penser à la possibilité pour les femmes d'occuper certains postes. Pourquoi fouetter un cheval mort alors qu'il est tellement plus facile de laisser la réussite parler d'elle-même ? Les femmes devraient être les ambassadrices d'autres femmes, nous devrions nous tirer et nous pousser les unes les autres pour assurer les postes de nos filles, de nos nièces et de nos successeurs féminins. J'ai hâte de rencontrer d'autres femmes inspirantes dans ce domaine intéressant.

**“Autonomiser l’Excellence : L’Ascension Pionnière de Linda Armelle Yao dans le Secteur de la Noix de Cajou chez Olam Ivoire.”**

## Autonomiser l’Excellence : Maestro de la Noix de Cajou

N’guessan Linda Armelle Epse Yao, Cote D’ivoire

*Linda Armelle Epse Yao, une gestionnaire de qualité qualifiée chez Olam Ivoire, équilibre le travail et la famille avec facilité. Animée par une passion croissante pour le secteur de la noix de cajou, elle aspire à l’entrepreneuriat ou à un rôle plus élevé au sein d’Olam, mettant l’accent sur l’égalité avec sa devise: ‘Ajoutez toujours quelque chose en plus.*

### **Linda Yao : Maestro en Chimie chez Olam depuis 11 ans**

N’guessan Linda Armelle Epse Yao est âgée de 40 ans. Elle est Ivoirienne et mère d’un adorable enfant. Elle a un DUT en Chimie Industriel.

Elle actualise aujourd’hui 11 ans d’ancienneté à Olam Ivoire suivant les principaux postes qu’elle a occupé. Elle travaille essentiellement dans maillon de la transformation et elle y effectue 8h de travail par jour et 48h par semaine.



Afin de bien gérer son temps entre son travail et sa famille, elle planifie ses activités. Elle est soutenue par les siens, en particulier son époux et son père. Avant de travailler dans le secteur du cajou, elle n’avait pas de formation pratique sur ce produit mais lorsqu’elle a rejoint Olam, elle a pu participer à plusieurs séminaires dirigés par des experts venus de l’Inde en 2011.



Sa motivation à rejoindre le secteur du cajou était au tout début lucratif car c'était le seul produit permettant d'avoir un minimum de salaire, puis c'est devenu une passion pour elle.

Après avoir rejoint Olam, elle a découvert que le cajou était un produit à multiple propriété (alimentation, fabrique d'engrais, source d'Énergie...)

### **Cultiver l'Excellence : Dévoiler la Puissance des Noix de Cajou et des Femmes sur le Site de Bouaké d'Olam**

Elle travaille actuellement sur le site de Bouaké qui a un effectif qui varie entre 1000 et 1550 dont 85% de femmes.

En tant que responsable qualité, la majorité des décisions prises tiennent compte de son opinion.

Ce qui permet alors d'obtenir un traitement préférentiel et un prix légèrement plus élevé de ses acheteurs. Le label Olam reconnue pour la Qualité de ses produit et le volume de sa production fait que les produits ont plus d'audience.

Afin d'être plus efficace dans ses obligations ci-dessous la répartition de sa journée de travail : 60% de son temps de travail au contrôle sur le terrain des activités sous sa responsabilité ; 20% aux formations planifiées et inopinées



10% aux réunions de département et réunions programmées ; 10% pour ses rapports quotidiens

### **Une Experte de la Noix de Cajou Envisage l'Égalité, l'Indépendance et la Croissance**

En termes de rémunération ou de salaire, elle soutient que le salaire étant dû à la qualification, elle bénéficie des mêmes avantages que les hommes.

Son challenge principal demeure la satisfaction maximale du client par





la production d'un produit de qualité. Ce défi reste accessible car ils ont un système de gestion de la qualité qui permet de veiller quotidiennement sur la qualité des produits.

Durant ces 11 années passé dans le monde du cajou, elle a beaucoup appris. Et l'une de ses leçons a été de considérer tout le monde (homme et femme) au même titre afin de pérenniser l'entreprise.

Sa profession actuel un atout professionnel et salarial pour elle, c'est aussi et surtout l'expression de son indépendance.

Elle croit fortement qu'avec qu'un financement conséquent allié à son expérience du cajou, elle pourrait créer sa propre entreprise ou alors obtenir un meilleur poste a Olam. D'ailleurs

d'ici 5 ans, elle se voit en tant que Manager Qualité.

La question du genre n'est pas une problématique à Olam, chaque travailleur (homme ou femme) est considéré à sa juste valeur, sur base de ses compétences. Cependant, il appartient à tous, surtout aux femmes de développer quelques qualités. Sa devise est " toujours, ajouter un plus !"

**“Pionnière de la Noix de Cajou : L’Odyssée Impactante de Ifeyinwa Evelyn Obidike dans le Commerce, l’Autonomisation et le Travail Missionnaire.”**

# Créativité autour de la Noix de Cajou

Obidike, Ifeyinwa Evelyn, Nigeria

*Ifeyinwa Evelyn Obidike, experte en commerce international, dirige le département du développement des produits au Conseil de Promotion des Exportations du Nigéria. Engagée dans l'autonomisation des femmes dans le secteur de la noix de cajou, elle envisage un rôle missionnaire à l'Organisation Mondiale du Commerce dans le futur.*



## **Experte Mondiale : Pionnière dans le Développement de l’Exportation de Noix de Cajou avec Distinction**

Obidike, Ifeyinwa Evelyn, est une Nigériane de 58 ans, titulaire d’un MBA (finance et banque), d’une maîtrise en marketing international (université Strathclyde, Glasgow, Écosse, Royaume-Uni). Elle est également maître formateur, ancienne élève de l’Institut de la Banque mondiale et de l’Université de Genève, et titulaire d’une bourse Cochran. Elle est directrice du dépar-



tement de développement des produits au Conseil nigérian de promotion des exportations (NEPC). Elle parle anglais et peut lire le français.

Evelyn est née de parents chrétiens modestes, Pa Walter Mbaebie et Fidelia Ekenma Odedo. Dernière d'une famille de neuf enfants, elle est aimée et choyée. Elle a donné sa vie à Jésus en 1988 lors de l'obtention de son diplôme d'études supérieures à Enugu, dans l'État d'Enugu, au Nigeria. Evelyn est mariée à M. Livinus Nnorukka Obidike, un industriel, et a quatre enfants adorables.

**Obidike, Ifeyinwa Evelyn est une experte en commerce**

international, directrice du département de développement des produits au sein du Conseil nigérian de promotion des exportations (NEPC). Elle est ex-boursière de la Conférence, boursière Cochran, secrétaire exécutive du réseau des organisations de promotion du commerce de la CEDEAO, coordinatrice pionnière du programme des femmes dans le développement des exportations, formatrice principale, coordinatrice de la première et de la deuxième conférence nationale sur les exportations non pétrolières au Nigeria, et aujourd'hui directrice du département de développement des produits au Conseil nigérian pour la promotion

des exportations. Elle a pour priorité le développement des exportations non pétrolières, l'accompagnement des PME en phase de démarrage, l'autonomisation des femmes et l'inclusion. Elle possède plus de vingt ans de connaissances approfondies et d'expérience étendue en matière d'élaboration de stratégies d'exportation hors pétrole, de formulation et de mise en œuvre de politiques. Elle a eu un impact sur de nombreuses vies grâce à divers projets exécutés avec des partenaires stratégiques tels que Business France, WTO/STDF/172, USDA/FAS, USAID/WATIH, AGOA, GIZ, JETRO, BDHC, ECOWAS, ITC-AFREXIM bank (AF-CFTA), Global Shea Alliance, African Cashew Alliance, etc.

**Pionnière de la Noix de Cajou :  
Autonomisation des Femmes dans  
l'Industrie de la Noix de Cajou**

Elle travaille dans le secteur du cajou depuis plus de 20 ans et a participé à toutes les chaînes de valeur (production / transformation / politique / marketing / fabrication et fourniture d'équipements). Elle passe deux heures par jour dans le secteur du cajou.

Sa famille l'a beaucoup soutenue dans son travail. Ils lui facilitent grandement la tâche. Elle l'a initiée aux nouvelles solutions technologiques numériques innovantes en matière de recherche,

de rapports, d'évaluation et de suivi des tendances. Elle a fait découvrir à sa famille la myriade d'opportunités qu'offrent la plantation, l'agrégation, la transformation, la valorisation et la commercialisation des noix de cajou. Avant de rejoindre l'industrie du cajou, elle a participé à la formation sur la plantation, la transformation, l'emballage et l'étiquetage des noix de cajou. Et après avoir rejoint l'industrie du cajou, elle a participé au programme de formation des maîtres du cajou (MTP), offert par la GIZ, et à la certification des noix de cajou biologiques.

Elle s'est réjouie du fait que les femmes possèdent des exploitations de noix de cajou dans tout le Nigeria. Les femmes transforment les noix de cajou à l'aide d'ustensiles et d'appareils fabriqués localement qui sont très dangereux pour leurs paumes et leur santé, par rapport aux femmes qui ont excellé en utilisant des installations de transformation ultramodernes comme les noix de cajou FOODPRO. Lors d'une de ses missions en 2016 à Obollo Afor dans la zone de gouvernement local d'Udennu, dans l'État d'Enugu, elle a vu des femmes casser des noix de cajou avec des pierres et faire frire des amandes de cajou avec des ustensiles fabriqués localement, elle a eu le cœur brisé et, à son retour, elle a plaidé en

faveur de la formation des femmes aux bonnes pratiques agricoles (BPA), aux bonnes pratiques de fabrication (BPF) en utilisant des équipements modernes pour mettre en place des produits hygiéniques holistiques pour l'exportation.

### **Autonomiser les Femmes dans la Noix de Cajou : Une Vision de Croissance Holistique et de Modernisation**

Selon elle, les femmes du secteur de la noix de cajou ont géré leurs entreprises et se sont débattues avec elles. Elles devraient bénéficier d'un soutien financier pour progresser dans la chaîne de valeur, de l'exportation de produits de base aux amandes de cajou, aux jus, aux beurres, etc. Son flair pour l'autonomisation des femmes l'a amenée à développer des projets d'intervention pour les femmes dans la chaîne de valeur de la noix de cajou.

Elle a rencontré des femmes rurales qui transformaient des noix de cajou brutes en amandes de cajou à Obollo Afor, dans la zone de gouvernement local d'Udenu, dans l'État d'Enugu, au Nigeria, et elle a été prise de compassion pour s'assurer qu'elles disposent d'outils modernes, de machines simples et d'un environnement propre et qu'elles tirent profit de leur transfor-



mation et de leur commercialisation de la noix de cajou.

Elle a beaucoup appris lorsqu'elle était responsable de la coordination du projet NEPC pour le projet de développement de l'agriculture commerciale (un projet soutenu par la Banque mondiale) au Nigeria. En outre, elle a appris lors des sessions techniques de l'Alliance africaine du cajou (aca) et d'autres conférences connexes, en regardant des démonstrations et en lisant.

**Autonomisation des Femmes, Stimulant la Croissance des Exportations et Promotion Mondiale des Noix de Cajou du Nigeria**

L'entreprise dans laquelle elle travaille compte 400 à 500 personnes. En tant que directrice, elle participe à la prise de décision. Des dispositions spéciales ont été prises pour les femmes sur son lieu de travail, notamment une unité dédiée aux femmes dont elle a été la première coordinatrice.... "Les femmes dans le programme de développement des exportations". La politique d'égalité des chances est appliquée sur son lieu de travail afin d'attirer davantage de femmes dans l'entreprise.

Son entreprise promeut la noix de cajou sur le marché international avec la marque "proudly Nigeria".

Les amandes de cajou du Nigeria, si elles sont exportées dans le cadre de l'AGOA (African Growth and Opportunity Act), bénéficient d'un accès préférentiel en franchise de droits et de quotas. Cela permet au Nigeria d'être compétitif à l'exportation. Son bureau, le NEPC, aide les exportateurs à obtenir les certifications obligatoires et volontaires telles que ISO, HACCP, KOSHER, BRC, commerce équitable et halal, etc.

Elle commence son travail par des prières personnelles, prépare une liste de choses à faire, vérifie son agenda, a des conversations de planification et de mentorat avec son personnel, s'occupe des courriers et des visiteurs, examine les rapports, assiste aux réunions, va à la pause déjeuner pour des séances de prière, consulte l'internet pour des faits, des statistiques, examine le travail de ses subordonnés, planifie les réunions du lendemain, remercie Dieu tout-puissant pour une journée bien remplie, demande des grâces pour le voyage et rentre chez elle.

**Chevalier de la Noix de Cajou : Autonomisation des Femmes et Redéfinition du Commerce Mondial**

Ses défis actuels consistent à

trouver des personnes engagées et dévouées à encadrer, et les méthodes stratégiques qu'elle a adoptées pour relever ces défis comprennent le conseil, le renforcement patient des vertus et des valeurs de la dextérité, de la détermination et de la discipline.

Sa profession représente une opportunité de se démarquer en facilitant les partenariats stratégiques, la collaboration, l'inclusion des femmes, l'autonomisation et le travail missionnaire. Elle est convaincue que le manque de formation, d'exposition, de partenaires d'investissement et de financement est ce qui empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur de la noix de cajou.

Dans cinq ans, elle se voit missionnaire à plein temps et dans le monde séculier à l'Organisation mondiale du commerce - définissant le commerce et défendant l'inclusion et l'autonomisation des femmes.

Parmi les idées qu'elle juge importantes pour améliorer la position des femmes dans le secteur du cajou figurent les formations, une plus grande exposition aux partenaires de développement, des financements dédiés et des liens avec les marchés d'exportation, des partenariats stratégiques et des collaborations.

**“Les obstacles ne peuvent empêcher les chefs d’entreprise de réaliser leurs ambitions tant qu’ils restent concentrés et engagés.”**

## Artisan de la Noix de Cajou

Preeti Janardhanan, India

*Mme Preeti Janardhanan, fondatrice de “The Nutcracker”, innove dans la transformation de la noix de cajou avec des produits aromatisés sans huile. Surmontant les difficultés, elle donne la priorité à la qualité et vise la reconnaissance de la marque. Son conseil aux femmes en devenir : rester concentrées et engagées sur le marché de la noix de cajou.*



### Un chef-d’œuvre en devenir

Mme Preeti Janardhanan est la fondatrice de “The Nutcracker” au Tamil Nadu et travaille dans le secteur depuis trois ans.

### Contexte familial et niveau d’études

Née et élevée à Salem, une petite ville du Tamil Nadu, les parents de Mme Preeti, tous deux fonctionnaires du gouvernement central, sont aujourd’hui à la retraite. Mme Preeti est titulaire d’un BE en ingénierie mécatronique

du Kongu Engineering College, Perundurai, et d’un MS en ingénierie industrielle de l’université de Lehigh, en Pennsylvanie (États-Unis). Elle est polyglotte et parle couramment l’hindi, l’anglais, le tamoul et le malayalam.

### Une tâche exigeante

Mme Preeti admet qu’il est indéniablement difficile de jongler entre 10 heures de travail par jour et les responsabilités familiales, tout en élevant de jeunes enfants. Cette tâche est d’autant plus exigeante que son mari,

M. S. Ashwin, se déplace fréquemment pendant sept mois pour travailler dans le secteur du négoce et de la transformation des produits du cajou. Toutefois, grâce au caractère coopératif et compréhensif de ses enfants, elle parvient à trouver un équilibre harmonieux.

### **Calculatrice mais diversifiée**

À propos de Nutcracker, Mme Preeti souligne qu'elle n'a pas suivi de formation spécialisée avant de créer son entreprise. C'est son intérêt pour les produits alimentaires sains et savoureux, associé aux connaissances de base du commerce des noix de cajou acquises grâce à son mari, qui l'ont aidée à devenir chef d'entreprise. Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions au travail, elle pense qu'il faut prendre des risques calculés tout en diversifiant le commerce. Par rapport à l'éducation de la classe moyenne qu'elle a reçue lorsqu'elle était enfant, ses enfants bénéficient d'une meilleure situation financière grâce à l'entreprise.

### **Une offre de produits unique**

Si l'un des principaux aspects de l'activité de l'entreprise consistait à transformer les noix de Grenoble en cerneaux, la création d'arômes et de marques était une idée nouvelle dans laquelle l'entreprise s'est lancée. Il a fallu des recherches approfondies et

une bonne compréhension des caractéristiques de la noix pour mettre au point les produits. Plusieurs méthodes d'essai et d'erreur ont été pratiquées pour innover un arôme et l'améliorer en fonction du retour d'information. L'une des caractéristiques uniques de Nutcracker est que les noix de cajou sont aromatisées sans huile et à l'aide d'arômes maison et naturels. La méthode employée se distingue des produits existants sur le marché car les arômes sont concoctés à partir d'ingrédients originaux tels que le poivre entier et les piments verts.

Ils évitent l'enrobage à base de résine, grillent à l'air libre jusqu'à la perfection et rincent à l'azote le produit fini sans fenêtre dans le sachet pour une meilleure durée de conservation et un meilleur goût. Le croustillant reste ainsi intact, offrant aux consommateurs un en-cas délectable. Le goût et la qualité font que la marque se distingue des autres, avec un choix de 14 saveurs de noix de cajou et d'amandes. Dans les années à venir, elle espère une meilleure visibilité du produit et une notoriété accrue de la marque.

### **Les défis d'une nouvelle entreprise**

Décrivant l'activité de la main-d'œuvre dans la région, Mme Preeti explique qu'il n'est pas facile de trouver du personnel motivé et de le former. En outre,





les techniques de transmission des connaissances sur la saveur et le goût du produit avec précision requièrent de la diligence et des compétences. Ils offrent au personnel un environnement de travail exempt de harcèlement.

Nutcraker est actuellement une entreprise de trois membres, ce qui fait qu'une grande partie des responsabilités repose sur les épaules de Mme Preeti. De plus, les ventes du produit sont un peu difficiles en raison d'un marketing limité. Les stratégies de marketing comprennent la publicité de bouche à oreille, qui prend généralement beaucoup de temps. Mme Preeti s'appuie également sur des plateformes telles que des événements et des expositions consacrées à l'alimentation pour commercialiser le produit.

### **Les petits pas de la réussite**

Mme Preeti se définit comme une bourreau de travail et se sent à l'aise dans son travail. En tant que personne relativement nouvelle dans l'entreprise, elle comprend qu'elle a encore un long chemin à parcourir et croit qu'il faut donner la priorité à son emploi du temps, s'atteler à une tâche à la fois et l'accomplir à la perfection.

Le conseil qu'elle donne aux femmes qui espèrent exceller sur le marché de la noix de cajou est que rien ne peut les empêcher d'atteindre leurs objectifs tant qu'elles restent concentrées et engagées. Il faut mettre le pied sur le terrain, travailler sans relâche et ne jamais abandonner avant d'avoir essayé.

**“Une femme de valeur ne se contente pas d’excuses, elle crée des opportunités à partir des échecs et reste ferme dans la poursuite de sa vision.”**

## Femme Impactante

Prudence Masako, Tanzania

*Mme Prudence Masako, directrice nationale de CARE International en Tanzanie, mène des initiatives transformatrices qui renforcent l'autonomie des femmes dans le secteur de la noix de cajou. Avec une formation en santé publique, son approche stratégique a permis de faire progresser de manière significative le bien-être économique et le leadership des femmes dans l'industrie tanzanienne du.*

### **Des efforts concertés conduisent à des progrès tangibles**

Mme Prudence Masako est directrice nationale de CARE International en Tanzanie et a supervisé plusieurs projets visant à diffuser des informations sur les noix de cajou et à transformer la vie des femmes, qui sont passées du statut de femmes au foyer à celui d'agricultrices prospères. C'est avec humilité qu'elle encadre de nombreuses jeunes femmes et les guide vers la réalisation de leur potentiel.



### **Antécédents familiaux**

Parlant couramment l'anglais, le swahili et le français, elle est issue d'une lignée ancrée dans le travail acharné et l'expertise diversifiée. Son père, ingénieur des mines formé au Canada, et sa mère, sage-femme formée aux Pays-Bas, lui ont inculqué une profonde appréciation du dévouement



et de l'apprentissage. En raison de la profession de son père, sa famille a déménagé dans diverses régions de Tanzanie, chaque lieu offrant des expériences agricoles uniques. Lors de son séjour à Mbeya, elle se souvient avec émotion de sa résidence entourée d'anacardiers florissants. Ce souvenir d'enfance a, sans le savoir, jeté les bases de ses projets futurs.

### **Formation et compétences**

Mme Prudence Masako est hautement qualifiée. Elle est titulaire d'une licence en économie domestique et en nutrition humaine de l'université d'agriculture de Sokoine, d'un diplôme d'études supérieures en santé publique de la London School of Hygiene and Tropical Medicine et d'une maîtrise en santé publique dans les pays en développement de l'University College of London. Son parcours universitaire comprend une formation en économie de la production et en agriculture. Au cours de ses deux décennies d'activité professionnelle, elle a reçu une formation spécialisée en programmation inclusive et en leadership féminin. En rejoignant CARE International, elle a approfondi son expertise dans les stratégies d'inclusion financière et économique conçues pour favoriser la participation et l'autonomisation des femmes en matière d'inclusion financière, d'indépendance économique

et de leadership dans le cadre d'initiatives de programmation.

### **Des femmes autonomes autonomisent les femmes**

En tant que directrice nationale, elle travaille 9,5 heures la plupart des jours de la semaine et se tient prête à répondre aux appels professionnels 24 heures sur 24. Elle reçoit spontanément des demandes fréquentes pour s'occuper du projet de chaîne de valeur innovante du cajou. En outre, le directeur principal du projet est son supérieur hiérarchique direct.

### **Un travail d'équipe qui porte ses fruits**

Rayonnante de joie, Mme Prudence Masako est reconnaissante à sa famille, notamment à son mari et à ses fils adolescents, qui reconnaissent et soutiennent profondément son engagement en faveur de l'autonomisation économique des femmes et des jeunes de la communauté. Leur aide indéfectible lui permet de poursuivre et d'atteindre ses aspirations et ses objectifs avec enthousiasme.

Elle est appréciée pour le rôle qu'elle joue au sein de la famille et pour l'impact plus large des contributions des femmes au niveau communautaire, national et même mondial. En outre, elle a la chance d'avoir un superviseur

attentionné qui comprend et soutient ses engagements familiaux lorsque c'est nécessaire. Pour parvenir à un équilibre harmonieux entre vie professionnelle et vie privée, il faut également des collègues compétents, engagés et ayant l'esprit d'équipe, qui accordent la priorité aux questions familiales afin de garantir des performances et un bien-être optimaux au travail.

L'aide qu'elle a pu apporter aux femmes du secteur de la noix de cajou a également eu une influence notable sur les membres de sa famille et ses amis. Témoins de l'impact positif et des opportunités offertes par le secteur, ils sont devenus plus intrigués et ont par la suite choisi d'explorer le domaine et envisagent d'investir dans l'industrie du cajou.

### **Sur la base de connaissances inestimables et d'une riche expérience**

Avant d'assumer son rôle actuel de partenaire de mise en œuvre, elle a été facilitatrice/convocatrice/connectrice/motivatrice dans des domaines liés à l'inclusion du genre, aux liens financiers, aux connecteurs basés sur le marché et à la formation/orientation en matière de bonnes pratiques agronomiques. Elle a eu le privilège de participer à de nombreux ateliers et sessions de formation orchestrés par le Conseil tanzanien de la noix de ca-

jou, chacun abordant diverses facettes de la chaîne de valeur de la noix de cajou dans le pays. Ces expériences participatives ont considérablement élargi sa compréhension du secteur, lui donnant un aperçu de ses défis inhérents et de ses nombreuses opportunités. Grâce à ces plateformes, elle a acquis des connaissances inestimables qui continuent d'améliorer ses contributions à l'industrie.

### **La boucle est bouclée**

Il est intéressant de noter que si son premier contact avec les noix de cajou était purement récréatif, elle a fini par être employée par une organisation dédiée à cette culture. Bien qu'elle ne soit pas directement impliquée dans la culture de la noix de cajou, son rôle est très gratifiant car il consiste à renforcer l'autonomie des femmes dans la chaîne de valeur de la noix de cajou dans le district de Mkinga, dans la région de Tanga. Son rôle ne se limite pas à cela, puisqu'il va au-delà en contribuant à la politique de la chaîne de valeur du cajou en Tanzanie. Cet engagement est également ancré dans les bons souvenirs d'enfance qu'elle a de cette culture.

### **D'énormes contributions au secteur du cajou en Tanzanie**

En tant que directrice nationale de CARE International en Tanzanie, elle



supervise une initiative essentielle intitulée “Innovating Cashew Value Chain Project” (Projet innovant de chaîne de valeur du cajou), qui est généreusement soutenue par les partenariats commerciaux et les partenariats de développement de Danida. L’initiative principale consiste à aider les femmes à devenir membres de coopératives de commercialisation agricole (AMCOS). L’un des principaux critères d’adhésion aux AMCOS est la propriété foncière, ce qui souligne l’importance de la propriété foncière pour les femmes.

Par ailleurs, grâce aux Farmers Field and Business Schools (FFBS), les agriculteurs apprennent des pratiques agricoles pratiques et innovantes en lien avec les marchés ou les acheteurs. Cette initiative leur a permis d’améliorer leurs compétences commerciales et d’apprendre des approches transformatrices de genre dans la chaîne de valeur de l’agriculture. Grâce à des efforts concertés, des progrès tangibles ont été réalisés dans les 18 mois qui ont suivi la mise en œuvre du projet, où la propriété foncière des femmes est passée de 23 % à 38 %, ce qui est encourageant.

### **A unique motive**

### **Un objectif unique**

L’une des principales activités de l’organisation CARE International

consiste à organiser des sessions de formation visant à doter les femmes de compétences essentielles. Ces sessions englobent l’alphabétisation financière et la formation à la production et à la transformation de divers produits à base de noix de cajou, tels que le beurre de cajou, le jus et les brittles. L’objectif principal est de doter les femmes des connaissances et des outils nécessaires pour s’engager dans la production de noix de cajou et l’ajout de valeur dans une perspective commerciale, favorisant ainsi une croissance économique durable et l’autonomisation au sein de la communauté.

Une autre initiative clé de l’organisation consiste à collaborer avec le gouvernement tanzanien, notamment par l’intermédiaire du Cashew Board of Tanzania (CBT) et de l’Institut tanzanien de recherche agricole (TARI), qui dépend du ministère de l’agriculture. Ensemble, ils ont élaboré avec diligence le premier manuel national de bonnes pratiques agronomiques (GAP), adapté aux producteurs de noix de cajou, qui tient compte des spécificités des hommes et des femmes. En outre, ils ont mis au point une aide à l’emploi complète spécialement conçue pour aider les producteurs de noix de cajou à optimiser leurs opérations et leurs rendements.

Cette collaboration souligne leur engagement collectif à améliorer la productivité et la durabilité du secteur du cajou en Tanzanie. Compte tenu du volume de travail accompli en faveur de l'industrie du cajou, l'organisation est reconnue par le Cashew Board de Tanzanie et a récemment reçu un prix reconnaissant les contributions transformatrices à l'industrie du cajou sous la direction de Mme Prudence Masako.

### **Tirer parti de son expertise**

Mme Prudence Masako est fermement convaincue que le secteur du cajou offre aux femmes des possibilités considérables qui, si elles sont exploitées correctement, peuvent améliorer considérablement leur bien-être économique. Toutefois, cela nécessite un accès facile des femmes au financement, à la propriété foncière et aux connaissances.

Son travail consiste principalement à renforcer les capacités financières des femmes impliquées dans la chaîne de valeur du cajou, et elle n'est pas directement impliquée dans les aspects opérationnels de l'entreprise de cajou. Consciente de l'investissement substantiel nécessaire pour prospérer dans le secteur du cajou - un seuil économique souvent difficile à atteindre pour de nombreuses femmes - elle

tire parti de son expertise et de ses connaissances pour concevoir des mécanismes d'accès financier novateurs adaptés à leurs besoins. Ses efforts sont consacrés à la création de voies qui permettent aux femmes de disposer des ressources nécessaires, afin qu'elles puissent naviguer dans le paysage économique de l'industrie du cajou de manière plus efficace et plus durable.

### **Relever les défis grâce à l'innovation et à la créativité**

Une part importante de ses efforts est consacrée à l'autonomisation des femmes et des jeunes afin qu'ils participent activement à divers segments. Cela implique la mise en place de pépinières de plants de cajou pour faciliter les efforts de transformation à petite échelle. L'un des principaux défis auxquels sont confrontées les femmes dans ce secteur est l'accès au capital. Pour y remédier, elles ont été les premières à créer des associations villageoises d'épargne et de prêt (VSLA). Au sein de ces VSLA, les femmes et les jeunes mettent en commun leurs ressources, créant ainsi un fonds collectif qui sert de source de prêt principalement pour les femmes de l'industrie de la noix de cajou. Cette approche novatrice a attiré l'attention et le soutien d'institutions financières de premier plan telles que la CRDB



Bank Foundation et Vision Fund, qui ont apporté un soutien financier substantiel aux femmes entrepreneurs dans le secteur de la noix de cajou. Cette initiative a permis d'intégrer avec succès plus de 2 000 femmes, leur permettant d'investir et de prospérer dans le paysage commercial de la noix de cajou.

### **Faciliter les opportunités pour les femmes**

La chaîne de valeur du cajou offre de nombreux rôles et opportunités aux femmes, renforçant leur rôle indispensable depuis la culture et la récolte jusqu'au raffinage et aux étapes suivantes. Son objectif premier est de donner aux femmes les moyens de prospérer dans le secteur lucratif de la noix de cajou. Elle comprend la nécessité de simplifier le processus d'accès au capital et au financement afin d'attirer davantage de femmes dans ce domaine et est consciente des défis importants auxquels les femmes sont confrontées en matière de propriété foncière, ce qui peut limiter leur participation à l'industrie de la production de noix de cajou.

C'est pourquoi elle travaille activement avec le gouvernement et d'autres institutions compétentes pour résoudre ces problèmes. Ses efforts visent à faciliter un changement de para-

digme où davantage de femmes ont la possibilité de posséder des terres et de participer activement en tant que productrices de noix de cajou brutes. C'est une femme d'action, car les initiatives de son équipe ont permis à plus de 50 femmes d'obtenir des terres et de se lancer dans la culture de la noix de cajou.

### **Stratégies visant à accroître la représentation des femmes**

Dans le cadre de ses interactions, Mme Prudence Masako a eu le plaisir de rencontrer plusieurs femmes établies, à savoir Mama Kate Kamba et Mme Emma Kawawa, qui naviguent dans le secteur du cajou depuis une longue période. Leurs expériences tournent souvent autour des défis de la concurrence dans une industrie majoritairement dominée par les hommes. Le nombre de femmes participant activement reste limité et elle pense que ces femmes bénéficieraient grandement d'un soutien ciblé sous la forme d'un renforcement des connaissances et d'un financement initial. Il est donc essentiel de les doter des connaissances requises en matière d'opérations, de calendrier et de dynamique de marché.

En outre, elle ajoute que leur permettre d'acquérir des actifs essentiels tels que des terres, des machines et des

intrants est essentiel à leur croissance. Les femmes qui ont réussi devraient être mises en avant en tant que modèles pour inspirer les autres et promouvoir l'inclusion dans le secteur du cajou. En outre, toute approche stratégique devrait être globale afin de promouvoir l'inclusion et de répondre aux besoins et aux préoccupations des parties prenantes à petite et à grande échelle, garantissant ainsi un développement holistique dans tous les domaines.

### **Une vraie leader**

C'est l'engagement de Mme Prudence Masako à donner aux femmes les moyens de participer activement à des entreprises rentables qui l'a guidée vers l'industrie du cajou. Sa passion découle de la conviction que lorsque les femmes prospèrent dans les affaires, elles atteignent non seulement l'indépendance économique, mais contribuent également de manière significative au bien-être de leur famille et soutiennent l'économie nationale dans son ensemble.

### **Créer des opportunités à partir des difficultés**

En ce qui concerne la navigation dans les systèmes à prédominance masculine, elle explique qu'elle nécessite des compétences adroi-

tes pour engager les hommes dans une perspective d'égalité des sexes. Cela signifie qu'il faut employer des techniques stratégiques de communication, d'éducation et de collaboration pour favoriser la compréhension et plaider en faveur de l'inclusion et de l'équilibre. L'organisation pour laquelle elle travaille, CARE International, met fortement l'accent sur l'égalité des sexes, en donnant la priorité aux compétences, aux performances et à l'innovation en tant que premiers critères de reconnaissance et de récompense, plutôt qu'à d'autres facteurs. L'un des défis majeurs auxquels elle est confrontée est de naviguer dans un système dominé par les hommes, où les avancées en matière d'émancipation économique des femmes peuvent être perçues comme des menaces. Cependant, au lieu de considérer cela comme un revers, elle y voit une opportunité d'innover et de développer des solutions durables qui profitent à la fois aux hommes et aux femmes.

Son approche de la domination masculine a toujours été centrée sur la persuasion et l'engagement collaboratif, en mettant l'accent sur l'égalité entre les hommes et les femmes. Il s'agit souvent d'éclairer les hommes sur le potentiel inexploité des femmes. Grâce à un dialogue et à un engagement





constructifs, de nombreux hommes reconnaissent et acceptent volontiers les précieuses contributions des femmes.

### **Une vision inébranlable**

Son travail résonne profondément en elle, car il s'agit de subsistance, d'impact transformateur et d'autonomisation. Chaque jour, elle s'efforce d'intensifier ses efforts et d'atteindre davantage de femmes et de jeunes filles, en s'efforçant de les élever au rang de contributrices égales au développement.

Ses projets pour l'avenir comprennent l'amélioration des technologies modernes de l'information afin de rationaliser les opérations dans le secteur de la noix de cajou, soutenant

ainsi davantage de femmes et de jeunes intéressés par cette activité. Elle envisage un avenir où elle aura contribué de manière substantielle à faire tomber les barrières entre les sexes, en particulier dans des secteurs auparavant dominés par les hommes. Par exemple, elle voit des centaines de femmes et de jeunes filles participer activement à divers segments de la chaîne de valeur du cajou, soutenant ainsi l'économie de leur famille. Leurs témoignages sur l'importance de l'entreprise, leur confiance retrouvée et leur capacité à s'affirmer dans la prise de décision l'inspirent dans sa vision.

**“Regina Smith : Favoriser le Succès dans la Transformation de la Noix de Cajou, Briser les Barrières pour les Femmes dans l’Agroalimentaire.”**

# Autonomiser l’Excellence de la Noix de Cajou

Regina Smith, Ghana

*Regina Smith, une leader ghanéenne dans la transformation de la noix de cajou depuis 15 ans, défie les défis de l’industrie. En tant que Directrice d’Agroking/Winker, elle navigue à travers les problèmes de financement et vise une expansion mondiale. Sa devise, ‘Le succès me définit,’ résume son parcours en brisant les barrières pour les femmes dans l’agroalimentaire.*

## **Professionnelle chevronnée et Leader d’Entreprise Stimule l’Innovation dans l’Industrie de la Noix de Cajou**

Regina Smith est une Ghanéenne de 55 ans qui a fait des études supérieures. Elle est actuellement directrice et actionnaire de son entreprise d’agroalimentaire. Elle parle anglais. Elle est mariée depuis 24 ans et a deux filles.

Elle a travaillé dans le secteur de la transformation des noix de cajou de



2008 à aujourd’hui. Elle a également été aide-soignante de 1992 à 2008 et styliste de 1995 à 2000. Elle travaille dans le secteur du cajou depuis 15 ans. Elle passe en moyenne huit heures par jour au travail. Elle travaille quatre jours de 8 heures à 16 heures 30, le reste du temps étant consacré à sa famille. Sa famille la soutient et l’encourage, et elle est impliquée dans le commerce de la noix de cajou.



### **Entrepreneure Innovante Forge un Héritage Familial dans l'Industrie de la Transformation de la Noix de Cajou**

Avant de rejoindre le secteur, elle a suivi une formation à la torréfaction et, après avoir rejoint l'industrie, elle a suivi une formation aux BPF et à la sécurité alimentaire, ainsi qu'une formation HACCP et MTP. La formation BPF et SÉCURITÉ ALIMENTAIRE portait sur la gestion des aliments transformés, et la formation HACCP sur l'assurance qualité et la sécurité alimentaire.

Elle a été motivée pour rejoindre le secteur du cajou parce qu'elle voulait contribuer à la création d'une entreprise familiale. C'est son mari qui lui a fait découvrir les noix de cajou. Pour acquérir les connaissances nécessaires à son poste actuel, elle a commencé par apprendre sur le tas, en lisant et en suivant des cours en ligne de courte durée. Elle a commencé par apprendre sur le tas, en lisant et en suivant des cours en ligne de courte durée.

Son entreprise compte environ 60 employés. Elle participe activement à la prise de décision au sein de l'organisation. Elle travaille à la mise en place d'une crèche pour accueillir les bébés des employées, ce qui constitue

une disposition spéciale pour elles au sein de l'organisation. Pour attirer les femmes dans l'organisation, certains départements sont principalement réservés aux femmes.

### **Leader Déterminé Surmonte les Défis dans l'Entreprise de Transformation de la Noix de Cajou**

Au cours d'une journée de travail typique, elle vérifie les rapports et donne un retour d'information au superviseur de session. Elle vérifie le programme de travail quotidien et approuve les achats de matières premières. Elle participe à la supervision de la torréfaction. Elle discute des rapports de performance avec les autres directeurs.

Ses relations avec les employés masculins de l'entreprise sont cordiales et respectueuses. Elle n'est pas privée de récompenses par rapport aux hommes.

Parmi les défis auxquels elle est confrontée figurent l'accès à un financement approprié et la forte rotation du personnel. Parmi les stratégies spécifiques adoptées pour surmonter ces difficultés, citons les propositions d'institutions de financement du développement, l'augmentation de l'utilisation du crédit fournisseur en offrant aux fournisseurs des prix majorés, la révi-

sion de la structure salariale, qui passe d'un salaire de productivité à un salaire mensuel, avec un salaire mensuel sur la base d'un objectif.

Elle travaille quatre jours, de 8 heures à 16 heures 30, et consacre le reste de son temps à sa famille. Sa famille la soutient dans son travail. Sa profession lui a donné l'occasion de s'affirmer et lui a permis d'atteindre certains de ses objectifs de vie.



### **Femme Déterminée a pour Objectif d'Étendre son Entreprise de Noix de Cajou et d'Autonomiser les Femmes Leaders**

Elle pense que le temps passé entre le travail et la famille, ainsi que l'accès au financement, est ce qui empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur du cajou. D'ici cinq ans, elle se voit augmenter le nombre de produits qu'elle fabrique et participer activement à la concurrence sur le marché international.

Pour améliorer la position des femmes dans le secteur de la noix de cajou, elle pense qu'il faut renforcer les capacités dans le domaine de la gestion des usines, du développement des produits, du marketing et de la stratégie de marque, et qu'un financement spécial doit être mis en place pour les soutenir dans leurs activités. Sa devise/slogan de réussite est "le succès me définit".

**“Il faut avoir une vision de l’avenir qui servira de guide pour surmonter les obstacles qui se dressent sur le chemin.”**

---

## La Venture Noix de Cajou de Sambath Kalyan

Sambath Kalyan, Cambodia

---

*Madame Sambath Kalyan, PDG d’Ample Agro au Cambodge, dirige avec succès une entreprise de transformation de noix de cajou axée sur la qualité et le commerce équitable. Surmontant les défis grâce à la formation et aux subventions, elle vise à étendre la production, positionnant Ample comme une force majeure de l’industrie avec un soutien crucial de son mari.*



### Un regard au-delà

Mme Sambath Kalyan, 41 ans, est PDG de la société Ample Agro Product Co. - une entreprise d’une cinquantaine d’employés, à Phnom Penh, au Cambodge. Elle pratique l’agriculture depuis une dizaine d’années et s’est lancée dans la transformation au cours des trois dernières années.

### Un départ honorable

Mme Sambath est titulaire d’une licence en vente et marketing et parle

couramment le khmer et l'anglais. Elle travaille à plein temps dans l'entreprise, de 7h30 à 17h30, avec deux heures de pause pour le déjeuner. Elle vient d'une famille d'agriculteurs dont certains membres ont choisi de devenir fonctionnaires. La noix de cajou représente un marché important pour les Cambodgiens et c'est ce qui a motivé Mme Sambath à se lancer dans ce commerce. De plus, elle y a vu une occasion d'aider les agriculteurs et les communautés de ce secteur, contribuant ainsi à améliorer durablement le secteur économique, social et environnemental dans son ensemble.

### **C'est de famille**

En ce qui concerne l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, Mme Sambath souligne qu'elle utilise généralement ses heures de travail pour gérer son entreprise, tandis que les week-ends et les vacances lui laissent amplement le temps de s'occuper de ses enfants et de son foyer. En outre, ses proches lui tendent une main secourable pour superviser les familles, et elle emploie une cuisinière et du personnel de maison pour l'aider dans les tâches ménagères. En outre, comme son mari est président de la Fédération cambodgienne de la noix de cajou et que l'un de ses cousins est négociant en noix de cajou brutes à la frontière, l'entreprise fonctionne dans

la famille, tous les membres étant sur la même longueur d'onde.

### **Les femmes cadres sont très compétentes**

Bien qu'elle n'ait pas suivi de formation spécifique sur les noix de cajou, elle a appris les bases auprès de son mari, expert en agriculture et en environnement. En outre, elle a approfondi ses connaissances en visitant des petites entreprises de transformation de la noix de cajou au Cambodge et des grandes usines de fabrication de noix de cajou au Viêt Nam. Au cours de son voyage, Mme Sambath a rencontré plusieurs femmes qui ont prospéré dans le secteur de la transformation agricole au Cambodge, notamment dans la transformation des mangues et dans certaines entreprises de base de transformation des noix de cajou. Elles ont réussi à gérer leur entreprise et à encourager une plus grande équité entre les hommes et les femmes dans les installations de transformation. Cela les aide à obtenir le soutien du gouvernement, des partenaires de développement et d'autres parties prenantes dans ce domaine. C'est ainsi que les femmes cadres semblent offrir un meilleur environnement de travail dans l'entreprise de transformation alimentaire.



### **La chronologie des événements**

Elle a commencé sa carrière en achetant et en vendant des noix de cajou et des amandes au niveau local. Pendant ce temps, son mari collaborait avec d'autres entreprises expérimentées dans la transformation des noix de cajou. Elle a ensuite créé son entreprise de transformation de la noix de cajou afin de négocier avec des acheteurs locaux et internationaux pour l'achat et la fourniture de noix de cajou sur leurs marchés. Ils ont eu la chance de recevoir des subventions de partenaires de développement internationaux tels que USAID, GIZ, ICCO, Khmer Enterprise, CAVAC et CAPRED Australian Aid.

### **Une journée dans sa vie**

Mme Sambath s'occupe principalement de la comptabilité, étant donné qu'elle a obtenu un diplôme dans ce domaine. En tant que membre du département des ressources humaines, elle analyse également les dépenses, les ventes et les revenus liés à l'achat de noix de cajou brutes, les coûts de production et les ventes afin de gérer la trésorerie de l'entreprise.

Ses responsabilités couvrent le recrutement et la gestion du personnel afin de s'assurer qu'il travaille efficacement dans tous les départements de l'entreprise. Elle a également

travaillé en étroite collaboration avec les communautés, les transformateurs et les acheteurs de noix de cajou, ainsi qu'avec d'autres parties prenantes telles que le secteur public et les partenaires de développement, afin d'améliorer la chaîne de valeur du secteur cambodgien de la noix de cajou.

Dans le cadre de son travail, elle est amenée à traiter avec des travailleurs masculins sur la capacité de production et elle a trouvé des moyens de les encourager à accomplir les tâches avec diligence et précision.

### **Les femmes qui aspirent à travailler dans le secteur**

En ce qui concerne l'activité de la main-d'œuvre dans la région, Mme Sambath explique que le Cambodge compte de nombreux jeunes travailleurs dans le secteur du cajou, dont environ 65 % sont des femmes. Le travail des femmes porte généralement sur le contrôle de la qualité et le classement manuel, et l'entreprise répond à leurs besoins, notamment en matière de santé et de revenus. En outre, tous les travailleurs bénéficient d'une formation qui leur permet de perfectionner leurs compétences, non seulement dans les installations de traitement des noix de cajou et dans les bureaux, mais aussi aux niveaux local et international.

Au Cambodge, une part considérable du secteur de la noix de cajou offre une plateforme pour la participation des femmes. C'est la raison pour laquelle l'amélioration des entreprises et des usines de transformation des noix de cajou entraînera un engagement accru des femmes dans cette industrie, ce qui leur permettra de surveiller le contrôle de la qualité et le classement manuel.

### **Spécialisation dans le commerce des grosses noix de cajou**

La particularité de cette entreprise est qu'elle se concentre uniquement sur la transformation des variétés de noix de cajou cambodgiennes, en particulier la variété M23, pour produire des amandes de noix de cajou géantes, notamment W160 et W180, sous la marque Ample Cambodia Cashew. Compte tenu de la qualité et de la taille des amandes, les produits transformés sont vendus à un prix plus élevé que dans d'autres pays. La transformation inclut des noix de cajou biologiques et exemptes de déforestation, tout en offrant des prix équitables à la chaîne de valeur des noix de cajou afin de bénéficier d'un commerce social équitable.

### **Les obstacles et les issues**

L'un des défis auxquels elle est confrontée lorsqu'elle gère son entreprise

de noix de cajou est la pénurie de travailleurs qualifiés pour travailler efficacement dans l'usine de transformation. Le manque de technologie de transformation et de fonds de roulement, ainsi que les coûts de production plus élevés, constituent d'autres problèmes.

Pour surmonter ces obstacles, Mme Sambath a recours à l'encadrement et à la formation des travailleurs afin qu'ils acquièrent des compétences et gèrent l'installation. Elle sollicite également des subventions auprès de partenaires de développement et se concentre sur les marchés de niche et les amandes de cajou à valeur ajoutée. Leur priorité est de maximiser la capacité de production et de traiter les sous-produits tout en modernisant les technologies.

### **Un appui déterminant**

Fière du travail accompli dans le secteur du cajou, Mme Sambath reconnaît que cela n'aurait pas été possible sans le soutien de son mari. Il a joué un rôle déterminant dans l'amélioration des normes de traitement des noix de cajou afin de les rendre compétitives pour l'exportation et l'a aidée à entrer en contact avec des acteurs locaux et internationaux du secteur afin de continuer à se perfectionner.





### **Regarder vers l'avenir**

Elle est spécialisée dans la vente et le marketing, et l'exportation des noix de cajou du Cambodge est leur principal objectif. Traiter avec des acheteurs internationaux et comprendre les tendances mondiales du secteur de la noix de cajou la ravit et elle est heureuse du chemin parcouru, qualifiée pour diriger l'entreprise selon les normes internationales en vue d'une réussite à long terme.

Ses objectifs pour l'avenir sont d'augmenter la production et d'exporter des amandes de cajou transformées à rai-

son d'au moins 1 000 à 2 500 tonnes par an. Elle se voit comme une femme prospère à la tête d'Ample et envisage sa croissance en tant qu'entreprise leader dans le secteur de la noix de cajou au Cambodge, tout en maintenant des normes élevées pour soutenir les marchés locaux et mondiaux avec succès et de manière durable. Alors que de nombreuses femmes dominent le secteur de la noix de cajou, Mme Sambath espère rester déterminée et renforcer sa position dans l'industrie !

**“Pour réussir, il faut être conscient de son présent tout en recherchant constamment de plus grandes opportunités.”**

## Récolter le Succès

Shem Ahmadi Ulenje, Tanzania

*À 35 ans, Mme Shem Ahmadi Ulenje dirige Amani Cashewnuts Enterprises, transformant la ferme familiale en une entreprise prospère. Grâce au soutien, à la formation et à une équipe en pleine expansion, elle gère la production, l'emballage et les ventes. Malgré les difficultés, elle envisage une expansion mondiale et souhaite inspirer les femmes dans l'industrie de la noix de cajou.*

### **Le travail acharné porte ses fruits**

Âgée de 35 ans, Mme Shem Ahmadi Ulenje est la présidente d'Amani Cashewnuts Enterprises situé en Tanzanie. Elle occupe ce poste depuis 2018 et consacre ses efforts à plein temps à l'industrie.

### **Transformer le monde de la noix de cajou**

Née d'un cultivateur de noix de cajou, le domaine n'est certainement pas nouveau pour Mme Shem. Elle a grandi en voyant son père cultiver



et récolter les noix de cajou, puis les vendre directement au gouvernement en raison du manque de connaissances sur la transformation des noix de cajou. Transformer les noix de cajou en une variété de produits tels que les noix brunes, grillées ou blanches est une idée qui s'est avérée relativement nouvelle.



Parlant de sa situation financière lorsqu'elle était enfant, elle explique que la culture de la noix de cajou étant une source majeure de revenus, la famille était en mesure de couvrir les dépenses liées à l'alimentation, à l'éducation et à une vie décente. Si les noix de cajou restent un moyen de subsistance essentiel, les producteurs ont amélioré leur production et introduit plusieurs variétés, ce qui leur permet d'accroître leurs bénéfices.

### **Une famille encourageante**

Mme Shem Ahmadi Ulenje organise son emploi du temps, tant au travail qu'en famille, et suit rigoureusement un modèle pour s'assurer que tout est en ordre. Sa famille adopte une attitude positive à l'égard de son travail et lui apporte le soutien émotionnel dont elle a tant besoin. En outre, grâce à leur soutien indéfectible, les membres de la famille de Mme Shem sont les premiers clients à acheter ses produits à base de noix de cajou. Son mari est également son pilier, car il veille à ce qu'elle soit libre de s'épanouir dans la carrière qu'elle a choisie, tout en l'aidant financièrement en cas de besoin. La présence de sa sœur et de son frère au sein du conseil d'administration garantit qu'ils sont impliqués dans son travail et qu'ils apportent des idées novatrices pour l'amélioration de l'entreprise.

### **Bénéficiaire d'une formation**

N'ayant aucune expérience spécifique dans le domaine avant de rejoindre l'entreprise, l'offre unique de produits l'a incitée à se faire une place dans ce secteur. En outre, la formation de base dispensée par Anza Business sur les moyens d'accroître les bénéfices, de gérer les affaires et de développer des stratégies de marketing l'a aidée à améliorer son expertise. Les groupes sociaux et les séminaires ont été d'une grande utilité à cet égard, car la formation qu'ils proposent en matière de transformation a facilité la mise en œuvre des techniques à l'usine.

### **Un environnement florissant**

Le nombre d'employés de son usine est passé de cinq au moment de la création à onze, la plupart d'entre eux étant des femmes. L'activité professionnelle dans la région est assez élevée, car plusieurs personnes, dont des femmes, sont des agriculteurs prêts à assumer toutes les tâches liées à la noix familière. Si nécessaire, des sessions de formation sont organisées pour résumer les procédures précédemment établies et pour s'assurer que les employés restent au courant des développements récents dans le domaine. En outre, l'implication des femmes dans l'usine se traduit par une amélioration et une réduction de la dépendance à l'égard de leurs con-

jointes pour les dépenses de base.

### **Une journée dans sa vie**

La journée de travail de Mme Shem commence par le nettoyage des chambres de production de la petite industrie et du magasin avec l'aide du personnel présent. Une fois l'hygiène assurée, l'étape suivante consiste à vérifier les stocks, en collaboration avec le magasinier. Si le stock est inférieur aux besoins, ils commencent à emballer les noix de cajou blanches, puis à les torréfier et à les cuire pour obtenir différents produits.

Une fois que le niveau souhaitable de marchandises a été préparé et emballé, elle contacte ses clients et s'occupe des pré-commandes ainsi que des nouvelles commandes d'autres clients. Elle a nommé une livreuse qui distribue les noix de cajou, tandis que Mme Shem s'adresse aux administrations et aux bureaux privés pour les ventes. En résumé, elle s'occupe personnellement et contribue à la production, au conditionnement, à la livraison et à la recherche de clients potentiels.

### **Une marque reconnue**

Le travail acharné et la sincérité de l'équipe ont permis de créer une marque unique et reconnue, assurant une qualité constante, sans la moindre

différence d'une récolte à l'autre. Ils bénéficient également d'un traitement préférentiel de la part de certains acheteurs en signe d'appréciation de leur service et de leur produit. En outre, ils proposent des réductions et des offres pendant les vacances et la saison des récoltes. L'écart entre la discrimination fondée sur le sexe et les défis existants

Mme Shem reconnaît que les travailleurs masculins peuvent parfois se montrer difficiles, en particulier ceux qui trouvent offensant de recevoir des instructions d'une femme. Certains hommes considèrent que les compétences en matière de cuisson et de torréfaction sont réservées aux femmes et ne sont pas disposés à effectuer ces tâches.

En outre, elle suggère que la participation des femmes dans l'industrie peut être augmentée en leur donnant l'occasion de montrer leurs talents et en leur fournissant un environnement propice sans discrimination de genre.

Quelques-uns des autres défis concernent les questions technologiques, notamment les machines de production. Compte tenu des circonstances, son usine dépend encore de petites machines et du travail manuel en raison du manque d'équipement. Mais

malgré les obstacles, elle est convaincue que le travail acharné finit par payer et elle n'est certainement pas du genre à s'arrêter avant d'avoir atteint tous ses objectifs.

### **Chercher à s'améliorer**

Elle est reconnaissante de l'appréciation et de la reconnaissance qu'elle a reçues jusqu'à présent et l'attribue à son engagement. Elle admet qu'il est possible d'améliorer son travail et, au début de l'année, ils fixent les objectifs et discutent des domaines qui nécessitent des progrès pour produire de meilleurs produits et créer un marché gigantesque.

### **Diriger et révolutionner**

Mme Shem accorde la plus haute importance à la profession de cajou, qui occupe une grande partie de sa vie, compte tenu des efforts, du temps et de l'argent investis dans ce domaine. Bien qu'elle soit satisfaite de la façon dont les choses se sont déroulées jusqu'à présent, elle espère, dans quelques années, devenir une femme d'affaires plus importante, à la tête d'une chaîne d'entreprises employant plusieurs personnes et rivalisant sur le marché international.

Bien que la plupart des femmes de la région manquent de courage et de pouvoir pour différentes raisons telles que les problèmes familiaux, le capital et les questions de genre, l'histoire de Mme Shem est un récit rafraîchissant où elle dirige et transforme l'entreprise familiale pour de bon !



**“Les graines de l’autonomisation : Le parcours de SIB Ini Sandra, qui cultive la réussite et l’égalité des sexes dans le secteur de la noix de cajou au Burkina Faso.”**

## Des Racines au Leadership

Sib Ini Sandra, Burkina Faso

*SIB Ini Sandra, une leader dans l’industrie de la noix de cajou au Burkina Faso, milite en faveur de l’égalité des sexes et de l’innovation dans l’entreprise familiale. Maîtrisant le français et l’anglais, elle envisage d’autonomiser les femmes dans le secteur et vise à occuper un poste de direction dans les cinq prochaines années.*

### **Pionnière de la Noix de Cajou**

SIB Ini Sandra, originaire du Burkina Faso, est titulaire d’un diplôme en Communication des organisations et occupe actuellement un poste à la Ferme Pédagogique de Kourinion (FPK Sarl). Avec une très bonne élocution en français et en anglais, elle exerce dans l’univers de l’agriculture depuis son jeune âge au sein d’une famille d’agriculteurs. Aujourd’hui, elle se consacre au secteur du cajou au sein de l’entreprise familiale qui se focalise sur la transformation dudit produit agricole.



La réussite de SIB Ini Sandra est soutenue par sa famille, particulièrement son père, fondateur et cogérant de l’entreprise. Ses formations spécialisées dans le domaine du cajou ont été entreprises après son immersion dans ce secteur. Préalablement, sa vision

des femmes était ancrée dans l'idée qu'elles travaillent assidûment pour parvenir à des postes de responsabilité. À titre d'exemple, les femmes dans le cajou sont à des postes valorisants comme la fonction de Présidente du Conseil Interprofessionnel de l'anacarde du Burkina Faso (CIAB) occupé par une femme. Malgré les difficultés rencontrées par les femmes travaillant dans le secteur du cajou, elles restent déterminées et jouent pleinement leur rôle.

### **Innovation et égalité**

L'intérêt de Sandra pour le cajou a été nourri par les échanges réguliers avec son père au sujet de cette culture depuis son plus jeune âge. Aujourd'hui, elle occupe un poste de responsabilité au sein de l'entreprise familiale, qui emploie près de 50 collaborateurs. L'entreprise se démarque par sa quête constante d'innovation, visant à se différencier des autres acteurs du marché. Sandra soutient l'idée que les salaires et les opportunités de progression au sein de l'entreprise sont basés sur des critères d'équité entre les sexes.

### **La loi de l'équilibre : Approche stratégique de la vie personnelle et professionnelle**

Dans la gestion de sa vie professionnelle et personnelle, elle s'y prend bien

dans la répartition du temps dédié à chacune des sphères. Sa profession représente pour elle le moyen idéal pour contribuer positivement au développement de la société. Elle croit fortement en la possibilité pour les femmes de devenir des leaders dans le secteur du cajou. Pour cela, il faudra aux femmes le financement adéquat et l'acquisition de compétences appropriées. Sandra est aussi déterminée à continuer de développer ses compétences pour éventuellement participer à la gestion de l'entreprise paternelle dans les cinq prochaines années.

### **Cultiver l'esprit d'entreprise**

Pour Sandra, cultiver une attitude de gagnante est le leitmotiv qui sous-tend sa philosophie de réussite, et ce principe trouve une résonance profonde dans son parcours inspirant.



**“Pionnière de la Noix de Cajou au Cambodge : Le Parcours de Sothnita Soeun vers le Succès International.”**

# Cultiver le Succès dans l’ Industrie de la Noix de Cajou

Sothnita Soeun, Cambodia

*Sothnita Soeun, co-fondatrice de Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng, stimule la croissance de l’entreprise, obtient des subventions et envisage le Cambodge comme un leader mondial de l’industrie de la noix de cajou, en mettant l’accent sur la qualité, l’autonomisation et la durabilité.*

## **Jeune Innovatrice Cambodgienne : Élever le Développement des Affaires de Noix de Cajou**

Sothnita “Cashew” Soeun est une Cambodgienne de 21 ans, titulaire d’une licence en banque et finance. Elle est cofondatrice de Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng et responsable du développement commercial. Elle parle khmer et anglais. Elle est la fille aînée de sa famille et a deux frères et sœurs.

Elle a cofondé Handcrafted Cashew Nuts Stung Treng en 2021 et a pris en



charge le développement commercial, étant responsable de la croissance de l’entreprise. Elle a toujours représenté l’entreprise en participant aux événements B2B et en effectuant des voyages d’affaires à l’étranger pour développer le marché. Elle prépare également





des plans d'affaires et des analyses commerciales, et/ou des analyses de marketing et des stratégies de marketing pour développer la marque et la croissance de l'entreprise. Elle s'est toujours engagée dans le développement de la formation du personnel afin d'améliorer les compétences professionnelles et la rentabilité. En outre, elle est consciente de la nécessité d'assurer un environnement de travail sûr et convivial à chaque membre du personnel.

### **Équilibrer Entreprise et Famille**

Tout au long de l'année 2023, elle a travaillé avec de nombreux partenaires de développement tels que la GIZ, l'USAID (Cambodia Harvest II & III, et Morodok Baitang), Khmer Enterprise et CAPRED et a cherché à obtenir des subventions pour les aspects techniques, marketing et financiers de la mise en œuvre de projets visant à renforcer les capacités des agriculteurs.

Elle travaille dans le secteur du cajou depuis 4 ans. Elle travaille à temps plein pour l'entreprise familiale.

Bien qu'elle soit très occupée par son entreprise de noix de cajou et ses examens universitaires, elle passe toujours du temps avec sa famille et ses frères et sœurs. Elle vit avec ses frères et sœurs (sœur cadette et frère

cadet). De temps en temps, ils dînent avec leurs parents dans leur restaurant préféré. De plus, elle pense que passer du temps de qualité ensemble ne signifie pas seulement passer du temps ensemble, mais aussi partager, prendre soin, conseiller et guider les uns et les autres en cas de difficulté.

### **Racines Familiales, Sommets Professionnels : Un Parcours de Soutien et de Succès**

Quatre ans après la création de l'entreprise, ses parents l'ont toujours soutenue, guidée, encadrée et lui ont donné de nombreuses occasions d'apprendre. Par exemple, ils l'ont encouragée à effectuer un voyage d'affaires à l'étranger, à trouver des marchés, à rencontrer des acheteurs et des investisseurs. Ses frères et sœurs, bien qu'ils soient des enfants et qu'ils ne s'impliquent pas directement dans l'entreprise, ont toujours partagé leurs idées sur la conception et ont même fait du doublage pour certains documents de communication de l'entreprise. Quant à ses oncles, tantes et amis, ils ont toujours soutenu et aidé à promouvoir ses produits. Ses parents sont les fondateurs de l'entreprise et elle les a aidés à la gérer depuis sa création. Sa mère est née dans une famille de cultivateurs de noix de cajou ; elle en connaît donc un rayon sur la noix de cajou. Son père travaille dans

l'industrie du tourisme depuis 25 ans. Il a été directeur général de plusieurs hôtels. De même, il a été directeur des ventes et du marketing, ce qui lui confère une grande connaissance du marketing et de la gestion d'entreprise. Plus important encore, il dispose d'un large éventail de relations tant au niveau local qu'international, ce qui leur permet de s'introduire plus facilement sur les marchés internationaux.

Avant de rejoindre le secteur, Sothnita "Cashew" Soeun a participé à plusieurs formations sur le cajou organisées par diverses organisations de développement et organisations privées.

### **Vision de la Noix de Cajou au Cambodge : Les Aspirations Mondiales de HCST pour une Croissance de Qualité**

Son entreprise, HCST, a pour objectif de fournir des noix de cajou de haute qualité aux détaillants et aux grossistes et d'exporter ses produits dans le monde entier. Sothnita "Cashew" Soeun souhaite que le Cambodge devienne un acteur clé - un grand producteur, un grand transformateur et un grand exportateur. En tant que transformatrice de noix de cajou, elle souhaite faire certifier son entreprise et ses produits et se préparer à percer sur le marché international. Elle





sait que les Cambodgiens adorent manger des noix de cajou, mais le marché n'est pas énorme et ce n'est pas quelque chose qui peut améliorer l'économie du Cambodge, c'est pourquoi l'exportation est le moyen de les faire croître et d'augmenter le PIB.

Elle souhaite que le Cambodge innove en proposant des produits issus de la noix de cajou sur les marchés locaux et internationaux. Le Cambodge produisant la majorité de la production mondiale de noix de cajou, elle souhaite que le pays devienne un acteur important dans l'industrie de la valeur ajoutée de la noix de cajou, ce qui permettra de garantir une croissance durable et inclusive pour les agriculteurs et les communautés rurales.

### **“Des Nombres au Leadership : Évolution des Rôles dans le Développement des Affaires”**

Elle a commencé comme administratrice et comptable en raison de sa formation d'étudiante en banque et finance.

À ce titre, elle a participé à la préparation des états financiers, des analyses financières, des projections, des projets de budget, etc. Toutefois, comme elle souhaite approfondir ses connaissances en matière de gestion d'entreprise et contribuer à l'expansion

de l'entreprise, elle a changé de rôle et s'est tournée vers le département de développement commercial. Aujourd'hui, elle joue un rôle central dans l'entreprise et ses responsabilités sont encore plus grandes et plus difficiles à assumer. D'un autre côté, le développement de l'entreprise l'aide à devenir plus indépendante et à acquérir de solides compétences en matière de leadership et de communication. Pour se préparer à ce poste, elle a suivi de nombreux programmes de formation tels que le pitching, l'entrepreneuriat, la gestion des processus internes et l'audit interne, l'égalité des sexes dans le commerce, la préparation à l'exportation et la planification des exportations, l'identification des clients cibles, la création d'un plan marketing et le développement de stratégies, la RSE, l'environnement et l'adaptation au changement climatique, la réduction des pertes alimentaires pour des chaînes de valeur durables, l'inspection des aliments basée sur les risques et l'organisation communautaire pour l'action.

### **L'Autonomisation de HCST : Passer de 8 à 45, en Priorisant le Succès des Femmes**

Son entreprise a démarré avec seulement 8 employés à la fin de l'année 2021. Aujourd'hui, elle en compte

45, dont 80 % de femmes. HCST prévoit des dispositions spéciales pour les employées conformément au droit du travail cambodgien. Elles sont traitées équitablement et payées de la même manière que les hommes. L'une des missions de HCST est d'autonomiser les femmes. Elle souhaite que les femmes travaillent et gagnent de l'argent, afin qu'elles puissent contribuer et soutenir leur famille. Elle leur apporte des connaissances qui leur permettent de se tenir debout et d'avoir confiance en elles.

### **HCST : Cultiver la Qualité dans les Noix de Cajou, les Vies et l'Environnement**

Son entreprise suit les objectifs de développement durable des Nations unies, ce qui lui permet d'être porteuse d'une histoire significative : "La qualité des noix de cajou vient de la qualité de la vie".

qualité de la noix de cajou vient de la qualité de la vie". En outre, leurs produits sont spéciaux en raison des 3Q, c'est-à-dire

- Qualité des produits : variété et saveurs locales uniques, grande taille, frais, naturel, bonne couleur, hygiène et sécurité, bon pour la santé.
- couleur, hygiène et sécurité, bon pour la santé, innovation

- Qualité de vie : les personnes qui fabriquent les produits pour leurs clients sont non seulement bien rémunérées et soignées, mais elles bénéficient également de connaissances, de compétences et de confiance.
- - Qualité de l'environnement : l'entreprise veille à fabriquer ses produits dans le respect de l'environnement afin de préserver, pour les générations à venir, la santé et la sécurité.
- de manière responsable sur le plan environnemental afin de préserver les générations futures. Cela leur permet de continuer à produire les meilleures noix de cajou.

### **Autonomiser les Femmes dans le Leadership de la Noix de Cajou**

En tant que responsable du développement commercial, elle doit non seulement élargir le marché, mais aussi développer une nouvelle gamme de produits. C'est pourquoi elle aime faire des recherches sur les nouveaux produits et réaliser des analyses de marché sur le produit qu'elle va fabriquer. Elle est également chargée de préparer le rapport pour leurs partenaires de développement. Comme elle est également étudiante en dernière année, elle termine toujours sa journée en préparant la liste des



choses à faire afin de ne pas perdre le fil de son travail et de s'assurer que tout se passe bien. Lors de ses visites à l'usine, elle organise parfois une réunion avec tous les employés afin de renforcer leurs liens, de communiquer et de se comprendre. Elle est également à l'écoute des difficultés qu'elles peuvent rencontrer ou des préoccupations qu'elles peuvent avoir afin de leur garantir un environnement de travail convivial. L'entreprise s'efforce d'autonomiser les femmes, non seulement ses employées, mais aussi les agricultrices. Les employés, hommes et femmes, et les agriculteurs ont suivi environ 17 programmes de formation organisés par HCST avec le soutien de ses partenaires de développement.

Lorsqu'on lui demande ce qui, selon elle, empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur du cajou, elle répond : "Cela n'arrive pas qu'au secteur du cajou, mais à tous les secteurs. Je me suis souvenue avoir lu un livre intitulé "Leading Women", dans lequel 20 femmes influentes partagent leurs secrets en matière de leadership, d'affaires et de vie. L'une d'entre elles est qu'il est difficile de changer une culture tant que nous y vivons, tout comme un poisson ne peut pas voir l'eau dans laquelle il nage. Au cours du siècle, les filles n'ont pas eu la possibilité de s'instruire. Et lorsque nous avons grandi,

on attendait d'elles qu'elles se marient et qu'elles soient femmes au foyer. À cause de cela, les hommes ont tout pouvoir sur les femmes, les hommes ont tout pouvoir sur les femmes, ce qui fait que les femmes ont tendance à être timides lorsqu'il s'agit de prendre des responsabilités. Elle pense que dans sa génération, il y aura de plus en plus de jeunes femmes leaders, non seulement dans l'industrie de la noix de cajou, mais aussi dans chaque pays et dans le monde. Elle rejette donc totalement toute idée visant à empêcher les femmes de devenir des leaders dans le secteur du cajou.

### **Entrepreneur Visionnaire : Un Avenir d'Impact Mondial et d'Autonomisation**

Dans cinq ans, elle se voit comme une jeune entrepreneuse qui développe de nombreux produits à base de noix de cajou et les exporte dans le monde entier. Une jeune entrepreneuse qui construit sa propre marque à l'échelle internationale, créant ainsi un impact positif considérable sur les communautés et le pays. Une femme entrepreneur qui inspire les jeunes femmes dans le secteur de la noix de cajou, à prendre des rôles de leadership et à agir pour faire changer les choses.

Parmi ses slogans personnels qui continuent de la motiver depuis toutes ces années, citons “Aucun pays ne peut parvenir à un développement économique durable sans un investissement substantiel dans le capital humain”. Pour construire la communauté qu’elle souhaite et atteindre son objectif de développement de la croissance économique rurale, elle doit continuer à s’améliorer et à se développer. Entre-temps, elle est

également convaincue que “même si lutter n’est pas sûr de gagner, si vous abandonnez, vous perdrez. Il n’y a rien d’impossible, et tout vient du cœur, si vous avez un cœur fort, un plan fort et de l’engagement, vous atteindrez votre objectif, si ce n’est pas aujourd’hui, ce sera dans le futur.”



**“Cashew Pioneer : Fusionner la tradition, la vision et l'autonomisation des femmes.”**

## Pionnier et Visionnaire de la Noix de Cajou

Tolou Irié Anne Mireille, Côte D'Ivoire

*TOLOU Irié Anne Mireille, directrice générale de DJISSOA CAJOU Sarl, s'appuie sur cinq années d'expertise dans le secteur du cajou pour promouvoir l'autonomisation des femmes et la consommation locale. En prenant des décisions stratégiques, elle envisage de faire des produits dérivés du cajou de la marque DISSOA un leader en Côte d'Ivoire et au-delà, guidée par sa devise.*

### **Renforcer le secteur du cajou : Le parcours de TOLOU Irié Anne Mireille en tant que directrice générale visionnaire**

TOLOU Irié Anne Mireille, 32 ans, originaire de Côte d'Ivoire, titulaire d'un Master en administration des affaires, est la Directrice Générale de DJISSOA CAJOU Sarl. Elle parle couramment anglais et français, et est célibataire sans enfants. Son parcours professionnel a débuté en 2019 en tant que Directrice Commerciale de la COOPCA COPRODIGO, où elle était chargée de la recherche et de l'approvisionnement des clients pour



l'entreprise. Depuis 2022, elle occupe le poste de Directrice Générale de DISSOA CAJOU Sarl, une entreprise spécialisée dans la transformation et la création de produits dérivés du cajou sous la marque "DISSOA CAJOU". Elle cumule désormais cinq années d'expérience dans le secteur du cajou, intervenant principalement dans les maillons de la transformation et de la commercialisation.

Dans ce secteur exigeant, TOLOU Irié Anne Mireille a trouvé son inspiration chez les femmes du cajou, dont l'image véhicule la bravoure, l'abnégation, la persévérance et l'amour du travail. Elle est motivée par sa volonté d'apporter de la valeur à la production locale, de contribuer à un secteur lucratif et d'encourager la consommation locale.

### **Nourris par l'héritage, animés par la vision**

L'intérêt de Mireille pour le cajou a été éveillé grâce à sa mère, présidente d'une coopérative agricole depuis 2001, qui s'est progressivement tournée vers le cajou à partir de 2014. Le parcours de Mireille comprend une formation à l'usine école SOCADI, une expérience pratique sur le terrain et une formation universitaire en gestion. Ses responsabilités ont évolué de la gestion de 160 employés à la COOPCA COPRODIGO à la direction générale de DISSOA CAJOU, où elle supervise une équipe de 10 employés. TOLOU Irié Anne Mireille joue un rôle clé dans la prise de décisions stratégiques en tant que membre du conseil d'administration. L'entreprise DISSOA CAJOU, rattachée à COOPCA COPRODIGO, se distingue par sa vision d'autonomisation des femmes et de réduction de l'exode rural. Pour attirer les employées féminines, elle propose des cadeaux, des primes et

des avantages tout en organisant des événements festifs.

### **leadership résilient : parcours visionnaire dans la transformation du secteur du cajou et l'autonomisation des femmes**

Malgré les défis auxquels elle fait face, notamment le manque d'intérêt des jeunes pour le secteur du cajou et le besoin de formation en commercialisation, Mireille prévoit de renforcer la présence en ligne de leur entreprise, de promouvoir le secteur du cajou auprès de la jeunesse et d'adopter les meilleures pratiques d'hygiène. Grâce à une organisation rigoureuse et à l'appui de sa famille, elle parvient à équilibrer sa vie professionnelle et personnelle.

Cependant, elle identifie le manque de moyens financiers et de formation comme des obstacles à la progression des femmes dans le secteur du cajou. Elle vise à renforcer la commercialisation et se projette dans cinq ans en tant que leader des produits dérivés de cajou de la marque DISSOA en Côte d'Ivoire et à l'étranger. Pour améliorer la position des femmes dans l'industrie, elle préconise des formations sur les opportunités du secteur et la promotion de la consommation locale. En somme, sa devise "étape par étape, ensemble nous irons loin" reflète sa philosophie de réussite.



**“Le travail acharné porte toujours ses fruits, même si le voyage est laborieux ou si la destination semble lointaine.”**

## Triomphe de l'Entrepreneur en Noix de Cajou

Vijayakumar Thangam, India

*Mme Vijayakumar Thangam, entrepreneuse autodidacte originaire du Tamil Nadu, en Inde, dirige avec succès une entreprise de transformation de noix de cajou, forte de 25 ans d'expérience. Bien qu'elle ait commencé sans éducation formelle, son dévouement, le soutien de sa famille et son engagement en faveur de la qualité ont fait d'elle une figure résiliente et inspirante dans l'industrie.*

### Un voyage de peines et de récompenses

Mme Vijayakumar Thangam, 41 ans, est originaire du Tamil Nadu, en Inde. Elle est propriétaire de V Thangam, une entreprise spécialisée dans la fabrication de produits alimentaires et principalement dans la transformation de noix comestibles, notamment de noix de cajou.

### Des débuts modestes

Mme Vijayakumar Thangam n'a pas

reçu d'éducation formelle, elle n'a pas fréquenté d'école ni de formation professionnelle. Elle a commencé sa carrière en vendant des marchandises qui avaient été rejetées, mais son désir d'explorer et d'aller plus loin l'a poussée à se lancer dans l'aventure. d'explorer et de se dépasser l'a poussée à entamer une carrière dans la noix de cajou. Bien qu'elle ne parle que couramment sa langue maternelle, le tamoul, et que son niveau d'études soit modeste, elle est parvenue à lancer efficacement son entreprise et a joué un rôle déterminant dans son ascension vers des sommets inimaginables.

### Retour aux sources

Mme Vijayakumar Thangam est issue d'une famille d'agriculteurs et, bien qu'elle n'ait pas cherché à exercer la même profession que ses ancêtres au départ, l'opportunité commerciale lucrative que représentaient les noix de cajou l'a finalement attirée dans

ce domaine. Elle n'avait ni les connaissances ni l'expertise nécessaires pour se lancer dans cette activité et, n'ayant aucun contact direct avec des personnes établies dans le secteur, elle a décidé de tenter sa chance. La première étape a été de se former avec le peu d'expérience qu'elle avait, et elle s'est occupée d'apprendre les différentes façons de classer les noix de cajou et de gérer les finances.

### **Description du poste**

Forte de 25 ans d'expérience dans le secteur, elle travaille à plein temps dans l'entreprise et participe à la prise de décisions cruciales, notamment en ce qui concerne l'achat des amandes, la transformation, la commercialisation, le choix de la technologie et les transactions financières avec les banques. Elle gère efficacement un effectif de 250 personnes et sait déléguer les tâches et contrôler tous les aspects de l'entreprise pour en assurer le bon fonctionnement.

### **Un cadre heureux**

En tant que femme chef d'entreprise, Mme Vijayakumar Thangam affirme que les gens sont enclins à travailler avec elle, malgré la pénurie de main-d'œuvre dans la région. En tant qu'employeur hospitalier et généreux, elle accorde également la priorité au bien-être de ses employés et partic-

ipe à leurs célébrations comme à la sienne. En outre, la famille de l'employeur bénéficie d'un accès à l'éducation, ce qui constitue l'un des avantages supplémentaires des services qu'elle rend à l'entreprise. Le bien-être des travailleurs reste l'une de leurs principales préoccupations, ce qui contribue au succès de l'entreprise.

Un travail acharné qui porte ses fruits  
Mme Vijayakumar Thangam est une femme qui n'a pas peur de travailler dur, sa journée commençant tôt le matin, à 5 heures, et se terminant au crépuscule, à 19 heures. Elle admet que cela n'est possible que grâce au soutien de sa famille, notamment de son mari et de son fils. Elle ajoute également qu'en dépit de la concurrence massive sur le marché, ils parviennent à se maintenir grâce à leur persévérance et en offrant une qualité supérieure.

Une expérience enrichissante  
L'histoire de Mme Vijayakumar Thangam, qui est partie de rien, est une histoire de résilience et d'inspiration. Elle explique que même si les événements de sa vie n'ont pas été très cléments, elle a appris tout au long de son parcours. En outre, s'il peut être difficile pour d'autres femmes de suivre cette voie, ce n'est pas impossible avec une famille qui les soutient et une forte volonté.

**“Le temps est notre bien le plus précieux, l'utiliser de manière optimale, c'est investir dans un avenir fructueux.”**

## Construire un Empire de la Noix de Cajou

Vithya Viswanathan, India

*Mme Vithya Viswanathan, 29 ans, a cofondé Fortune Enterprises, passant de l'ingénierie à la gestion réussie d'une entreprise florissante de noix de cajou pendant six ans. En accordant la priorité au bien-être des employés et en surmontant les défis du marché, elle est une source d'inspiration pour les femmes dans l'industrie et envisage de futures collaborations pour la prospérité économique.*

### Une jeune pionnière

Mme Vithya Viswanathan, une entrepreneuse de 29 ans, est l'une des partenaires de Fortune Enterprises, une entreprise de noix de cajou qu'elle a créée avec son mari. Ingénieur de formation, elle endosse aujourd'hui la casquette de femme d'affaires.

### Opter pour une nouvelle voie

Mme Vithya est titulaire d'un diplôme d'ingénieur, mais après avoir travaillé comme ingénieur dans une organisation pendant une courte période, elle



s'est orientée vers la recherche d'une profession dans le domaine des noix de cajou. Parlant couramment l'anglais, le tamoul et le télougou, elle vit avec son mari, M. Viswanathan, et son fils, Sai Sarvesh, qui sont les piliers de sa force alors qu'elle s'engage dans

cette voie novatrice, distincte de ce qu'elle a appris à l'école.

### **Commencer jeune**

Intriguée par les possibilités offertes par le secteur de la noix de cajou, la jeune Indienne s'est lancée très tôt dans l'entreprise et possède environ six ans d'expérience dans ce domaine. Elle travaille dans les unités de production et de transformation et consacre jusqu'à dix heures par jour en semaine. Une journée de travail typique pour Mme Vithya comprend l'examen du plan de production, le suivi des livraisons des clients et la supervision des paiements en attente et des commandes en cours.

### **Un sentiment de libération**

Elle travaille aux côtés de son mari et considère cela comme une opportunité bienvenue de gérer ses obligations personnelles et professionnelles. En outre, sa famille la soutient énormément dans son travail, ce qui l'aide à exceller dans ses tâches. La gestion de son usine de noix de cajou lui procure un sentiment de liberté et d'honneur, car elle lui permet d'offrir aux personnes qui l'entourent la possibilité de perfectionner leurs compétences.

### **Combiner les connaissances avec le bon ensemble de compétences**

Parlant de l'inspiration qui l'a poussée

à se lancer dans le secteur de la noix de cajou, Vithya décrit qu'elle a rencontré de nombreuses personnes dans l'industrie qui étaient dotées de connaissances, mais qui n'avaient pas les compétences nécessaires pour gérer l'entreprise avec succès. Prenant cela comme un défi, elle s'est lancée dans un voyage aventureux. Cela l'a rendue curieuse et l'a motivée non seulement à s'informer sur les processus de création d'une entreprise de noix de cajou, mais aussi à utiliser les techniques nécessaires pour obtenir des résultats fructueux.

Parmi les compétences qu'elle a adoptées pour remplir son rôle à la perfection, citons la sensibilisation sociale, l'établissement d'une relation amicale avec la société ainsi que la compréhension des besoins des travailleurs et des stratégies de l'entreprise.

### **Veiller au bien-être des employés**

Dirigeant une entreprise d'une cinquantaine d'employés, Mme Vithya donne la priorité au bien-être des travailleurs et prend des décisions respectueuses de l'environnement. En outre, son objectif principal reste le développement organique de l'entreprise, tout en s'assurant le soutien du personnel concerné. Elle croit en une relation saine et veille à fournir



des repas aux travailleurs de l'usine, ainsi qu'une prime annuelle, car elle comprend que des employés satisfaits peuvent avoir un impact positif sur l'entreprise.

### **Relever les défis**

Fortune Enterprises s'aligne sur les prix du marché et veille à la qualité et à la rapidité des livraisons.

Avec une main-d'œuvre composée essentiellement de femmes, elle ne rencontre pas d'obstacle particulier dans ses relations avec les employés masculins. Toutefois, elle doit faire face à d'autres défis, notamment une baisse inattendue des besoins des clients et une fluctuation des prix des produits. Pour surmonter ces obstacles, elle se concentre sur les appels d'offres et l'exportation de noix de cajou.

Mme Vithya décrit une combinaison de dévouement, de discipline et de soutien familial qui l'aide à atteindre ses objectifs. Son travail dans l'entreprise de noix de cajou l'aide à jouir d'une

position digne dans la société, où elle est reconnue pour sa contribution.

### **Ouvrir une nouvelle voie**

Bien que Mme Vithya n'ait pas connu d'autres femmes dans le secteur de la noix de cajou lorsqu'elle a commencé, après avoir navigué par essais et erreurs, elle veut être un phare pour d'autres qui cherchent à suivre une voie similaire. Avec une sensibilisation et une formation adéquates, elle pense que plusieurs autres femmes peuvent suivre ses traces, car ce sont les stéréotypes et le manque de sensibilisation qui empêchent les femmes d'explorer ce domaine.

Dans quelques années, elle envisage de collaborer et de nouer des liens avec des entreprises multinationales et espère que la stabilité économique et la prospérité seront au rendez-vous. Considérant le temps comme la denrée la plus précieuse, Mme Vithya croit qu'il faut utiliser son potentiel au maximum et investir ses efforts dans un domaine où ils auront un impact.

**“La combinaison de la patience et de la créativité a la capacité d’amplifier le rendement de tous les efforts.”**

## Une histoire de résilience

Vu Thi Thu Huong, Vietnam

*Mme Vu Thi Thu Huong, chef d'entreprise vietnamienne d'avant-garde, excelle dans le secteur de la noix de cajou depuis 1996. En tant que fondatrice et courtière de HD Cashew, elle met l'accent sur le travail acharné, la patience et la créativité, envisageant la retraite tout en défiant les stéréotypes sur les femmes dans l'industrie.*

### Un départ précoce

Mme Vu Thi Thu Huong, Vietnamiennne de 51 ans, est directrice de HD Cashew Co. LTD, située dans le district de Vap au Vietnam.

### Investie dans le secteur depuis son plus jeune âge

Mme Huong a emprunté des chemins accidentés dès son plus jeune âge, puisqu'elle a perdu son père au lycée et, récemment, en 2019, sa mère, qui travaillait comme enseignante, est également décédée. Elle réside dans le nord du Viêt Nam et sa famille est affiliée au secteur de l'éducation et à une base militaire.

En tant que première femme de sa famille, sa passion pour les noix de cajou



est loin d'être anodine. Elle fait partie du secteur depuis 1996 et y est entrée peu après avoir terminé ses études de premier cycle.

### Tâches multiples

Parlant couramment le vietnamien et l'anglais, elle est un membre dévoué du secteur de la noix de cajou depuis 1996. Elle est actuellement courtière dans l'entreprise qu'elle a fondée et occupe ce poste depuis 18 ans. Son travail consiste principalement à commercialiser et à négocier avec les acheteurs de noyaux. Elle assume également la responsabilité de la for-



mation du personnel en cas de besoin. Dans le cadre de son travail, elle s'engage dans plusieurs activités quotidiennes, à commencer par l'examen des courriels et l'échange de messages officiels avec les clients. Elle s'entretient également avec les clients pour se faire une idée du marché, comprendre les tendances qui se dessinent, recueillir des informations auprès de sources et consulter les clients pour leur fournir des conseils fiables.

### **Caractéristiques d'une employée dévouée dans le secteur agricole**

Le travail acharné, la patience, le désir d'apprendre, la créativité et l'enthousiasme sont quelques-uns des attributs qu'elle décrit comme étant nécessaires pour pouvoir participer au commerce des noix de cajou. Son entreprise compte au total dix membres, dont six femmes, et ne manque pas de main-d'œuvre. Les employés bénéficient d'avantages sociaux non seulement conformes aux règles du gouvernement, mais qui dépassent même les normes prescrites.

### **Un nom bien établi sur le marché**

En tant qu'agent de courtage, l'entreprise de Mme Huong s'est fait un nom sur le marché. Elle choisit ses acheteurs et ses vendeurs avec diligence, sécurise sa clientèle et la met en relation avec des partenaires appropriés. Elle entretient des relations

amicales avec ses clients, préservant ainsi le prestige de l'entreprise à tout moment.

### **Regarder vers l'avenir**

Pendant son temps libre, elle s'adonne à des activités telles que le tourisme, les voyages de vacances et le réseautage dans le cercle social. Son mari est un pilier sur lequel elle s'appuie, et il l'aide même parfois dans l'entreprise en surveillant la qualité des produits. Bien que son travail constitue une partie essentielle de sa vie et un moyen de gagner sa vie, elle chérit le temps qu'elle passe avec sa famille et se réjouit à l'idée de prendre sa retraite dans les années à venir.

### **Nécessité d'un changement de mentalité**

Pour ce qui est de partager la scène avec plusieurs hommes dans l'industrie, elle explique que les Vietnamiens obéissent aux règles et respectent les deux sexes. Les employés sont récompensés en fonction de leur contribution et ne se voient pas refuser des avantages en raison d'une discrimination. Mais il est certain que ce qui empêche les femmes d'établir leur position dans l'industrie, c'est la perception qu'elles ne sont pas assez fortes ou résilientes. Un changement d'état d'esprit peut être le point de départ pour récolter les récompenses offertes par la grande plateforme des noix de cajou !

**“Les rêves ne sont que des idées flottantes à moins qu’ils ne soient construits sur le fondement de la foi et de la persévérance.”**

## Nourrir les Rêves : Idées en Suspens

Winfrida Sales Kihega, Tanzania

*Mme Winfrida Sales Kihega, fondatrice d'AKOFA EAST AFRICA, prospère dans le secteur de la noix de cajou depuis six ans, équilibrant les tâches financières avec la famille. Inspirée par des leaders comme Maida Waziri, son usine aspire à devenir leader dans la production de noix de cajou, en surmontant les défis de recrutement et en favorisant l'autonomisation des femmes dans l'industrie.*



### Vivre son rêve

Madame WINFRIDA SALES Kihega, 38 ans, est fondatrice et directrice d'AKOFA EAST AFRICA (T) LIMITED, en Tanzanie, et travaille dans le secteur de la noix de cajou depuis six ans.

### Un penchant pour les affaires

Née dans une famille où ses deux parents étaient enseignants, Mme Winfrida valorisait l'éducation dès son plus jeune âge. Elle a reçu une bonne éducation et a bien grandi dans une économie moyenne, avec des équipements adéquats. Plus tard dans sa vie, deux de ses frères et sœurs ont suivi les traces de ses parents et ont entrepris une carrière dans l'enseigne-

ment, tandis que l'un a commencé à pratiquer comme infirmière et l'autre comme agent d'approvisionnement. Quant à elle, elle a toujours été encline au commerce puisqu'elle étudiait et a donc opté pour des études commerciales et s'est retrouvée comptable et femme d'affaires.

### Gérer ses priorités

Elle consacre son temps et ses services à sa profession huit heures par jour, cinq jours par semaine. Lorsqu'elle n'est pas au travail et pendant les fins de semaine, elle a beaucoup à faire pour s'occuper de sa famille et du ménage tout en participant à d'autres





activités communautaires. De plus, avoir un mari impliqué dans l'entreprise ajoute du soutien et de la compréhension aux exigences de son travail et de sa vie personnelle.

### **Créer des voies pour sortir des obstacles**

Son voyage avec les noix de cajou a commencé sur les conseils de son mari. Elle visait à combler l'écart dans le secteur de la noix de cajou et voyait cet obstacle comme une occasion d'y contribuer. Pour mieux comprendre le domaine, elle a participé à différentes formations et réunions et a amélioré ses connaissances en lisant des livres, des magazines et des articles. Elle a suivi la formation EYWA (Empower Young Women in Agrobusiness) sur la valeur ajoutée de la noix de cajou et du manioc, financée par l'ambassade américaine.

### **Imiter les attributs des femmes leader**

Elle tire sa motivation de Maida Waziri, championne féminine dans le secteur de la construction en Tanzanie. Sa personnalité et sa résilience inspirent Mme Winfrida. Lorsque la pression du travail s'intensifie, elle se souvient de Maida et de la persévérance avec laquelle elle gère les luttes dans les affaires. Cela l'aide à poursuivre son parcours et à ne pas abandonner ses objectifs, car diriger une entreprise de 350 employés est certainement une

tâche colossale.

### **Profil d'emploi**

Mme Winfrida dirige principalement le Département des finances et une grande partie de sa routine consiste à superviser le rapport quotidien de l'agent des finances, à identifier les domaines qui exigent son intervention et à agir immédiatement. Elle passe ensuite en revue les rapports d'exploitation quotidiens, en fonction desquels elle décide de la marche à suivre avec la section ou le service concerné. Si une réunion est prévue pour la journée à l'avance, elle y assiste et d'autres fois elle se rend à l'usine pour veiller au bon fonctionnement de ses activités. Au sein de l'entreprise, l'expertise de Mme Winfrida est nécessaire tant au niveau du traitement et du suivi des opérations que des transactions financières. L'aide financière des organismes de financement a été bénéfique pour traiter plusieurs aspects de l'entreprise, en particulier la construction de l'usine, l'achat de machines et pour le fonds de roulement, en particulier l'achat de noix.

### **Le défi des ouvriers de depelliculage**

Elle admet que le recrutement de main-d'œuvre qualifiée a posé tout un défi au départ lors de la création de l'entreprise. Comme l'industrie était nouvelle, ils ont embauché des ouvriers expérimentés d'autres régions qui

ont été nommés pour former les gens du coin. Actuellement, la situation s'est améliorée et la société se vante d'un nombre décent de travailleurs compétents, dont 75% sont des femmes. En évaluant leur contribution, les employés reçoivent le déjeuner et le dîner gratuits pendant le quart de jour et le quart de nuit respectivement.

### **Les hauts et les bas du travail**

L'usine de Mrs Winfrida emploie la technologie de machines la plus avancée et la plus unique. Ils sont les seuls à offrir la dernière machine de stérilisation pour les amandes, ce qui rend les produits sûrs pour la consommation. En dehors de la nouvelle et dernière technologie, la société dispose d'une excellente équipe qui travaille à l'unisson et est prêt à lutter contre ce qui vient à l'avenir.

Cependant, cela dit, le fait de traiter avec des travailleurs infidèles, en particulier dans le processus de gestion de trésorerie et d'approvisionnement, est un défi auquel elle est confrontée, en raison de l'éthique de travail variable parmi les individus. Pour régler le problème, un jour préalablement décidé est fixé pour le paiement des travailleurs. De cette façon, elle peut garder une trace des dossiers et conserver la documentation après le processus d'approbation. En outre, elle décourage les paiements en espèces pour éviter les plaintes inutiles.

### **Des idées pour l'avenir**

Mme Winfrida partage une profonde admiration pour son travail et vit sa passion chaque jour, pleinement engagée dans la poursuite de ce qu'elle a toujours rêvé de faire. Elle vise à faire de cette entreprise qu'elle a initiée avec son mari l'une des principales usines de noix de cajou dans le pays. À l'avenir, elle aspire également à établir de petits centres pour les groupes de femmes qui s'occupent des noix de cajou afin d'améliorer à la fois la productivité de l'usine et leur niveau de vie.

### **Une aspiration pour l'élévation des autres femmes**

Selon Mme Winfrida, la mise en place de petits centres équipés de machines de coupe manuelles et de séchoirs pour les femmes peut améliorer leur position dans l'industrie. Ces centres peuvent être utilisés pour semi-traiter les noix de cajou brutes et ajouter de la valeur après quoi elle est prête à les acheter à un meilleur prix. Dans son usine, ces matériaux semi-transformés seront soumis à d'autres processus. Elle croit que l'infériorité est le principal obstacle qui empêche les femmes de devenir des leaders. Si elles peuvent surmonter ce complexe, les femmes profiteront elles aussi des avantages du commerce, car les opportunités dans le secteur de la noix de cajou sont ouvertes aux deux sexes.

**“Innovation en Action : Le Rôle Dynamique de Yao Koffi Ahou Flore dans le Succès de Olam Cashew.”**

## Pionnier de la Qualité

Yao Koffi Ahou Flore, Cote D’ivoire

*Yao Koffi Ahou Flore, Responsable Qualité de 30 ans chez Olam, passe du traitement des pommes de cajou à la direction des initiatives qualité en seulement quatre ans. Déterminée à plaider en faveur du leadership féminin, elle aspire au rôle d’Officier Qualité avec la devise ‘Bannir l’impossible.’*

### **De la Transformation de la Noix de Cajou au Leadership Qualité : Une Odyssée Professionnelle Remarquable Dévoilée**

Yao Koffi Ahou Flore, âgée de 30 ans, elle est le troisième enfant d’une famille de 5 enfants. Elle a 3 frères et une sœur. Elle a un BAC+5 en agro-alimentaire et elle parle couramment Français et anglais.

Depuis maintenant 4 ans, elle travaille à Olam. Aujourd’hui, Responsable qualité Dimbokro, Toumodi et Djékanou, elle a d’abord commencé en tant qu’agent de la valorisation des pommes de cajou en confiture, puis In-



génieur contrôle qualité Olam Bouaké et Assistante qualité à Olam Dimbokro.

Elle travaille essentiellement dans la chaîne de valeur qui est la production et plus précisément la qualité où elle

effectue 8h par jour. Afin de gérer son temps de travail, elle aménage son emploi du temps de sorte à pouvoir porter les deux casquettes. Elle s'assure de ne pas laisser le travail en suspend et ce durant son temps de travail. Avant de rentrer à la maison, elle s'assure d'avoir fini toutes ses tâches de la journée. Une fois à la maison, elle se consacre à sa famille. Sa famille approuve son travail et la soutient énormément. Son père la prodigue toujours des conseils basés sur l'humilité, la transparence, le respect et la gestion des hommes en entreprise.

**Maîtriser l'Art de la Noix de Cajou : Le Parcours Passionné d'une Femme du poste de QHSE Manager au Leadership Qualité chez Olam**

Avant de commencer son aventure avec Olam, une connaissance y travaillait déjà. Elle était stricte avec une bonne maîtrise de soi et une maîtrise parfaite de la chaîne de transformation du cajou. Elle occupait le poste de responsable QHSE. Grâce à cette connaissance, elle a pu avoir formation théorique sur le calibrage, la cuisson et le décorticage des noix de cajou. Puis lorsqu'elle a intégré la famille Olam suivant un Projet de fin d'étude sur la transformation des pommes de cajou en confiture, jus, vin et farine ; Elle a été formée sur la reconnaissance

des grades et la reconnaissance des paramètres qualités du cajou. Ces formations étaient basées sur la question de comment reconnaître une noix de cajou de qualité et la maîtrise de la classification des amandes de cajou ainsi que les paramètres qualités selon AFI. C'est alors devenu une passion pour elle de découvrir la transformation des noix de cajou.

Elle travaille dans une entreprise qui peut atteindre jusqu'à 1150 employés dont 820 femmes. En tant que Responsable Qualité toutes les décisions concernant la qualité des produits, l'hygiène et la formation des travailleurs passent par elle. Cette disposition permet d'avoir une marque sur le marché.

Elle collabore avec beaucoup des travailleurs de sexe masculin. Afin qu'ils ne se sentent pas directement dirigés par une femme, elle leur communique sa vision en leur expliquant les objectifs à atteindre. Généralement elle les associe dans la prise des décisions concernant son département.

En termes de salaire ou de récompense, elle ne ressent aucune discrimination vis-à-vis des hommes, car le travailleur reçoit les récompenses en fonction de son rendement.



Les défis auxquels elle fait souvent face en tant que Responsable de la qualité sont : Non-respect des bonnes pratiques d'hygiène, Zéro plainte et Surpasser les objectifs fixés.

Et pour y faire face, elle met en place des stratégies particulières qui sont : Sensibilisation et formation du personnel, Impliquer les travailleurs dans la réalisation des activités, Utiliser le langage du travailleur dans la communication, et Anticiper sur les tâches à accomplir tous les jours.

### **Autonomiser Demain : Dévoiler les Leçons, les Aspirations et la Quête de l'Égalité d'une Femme dans l'Industrie de la Noix de Cajou**

Durant ces 4 ans de fonction, elle côtoyé beaucoup de personnes et apprises certaines leçons pouvant servir à la postérité (homme comme femme en vue d'un changement de perception et de traitement équitable), il s'agit de : Accepter les reproches pour mieux apprendre, Accepter d'apprendre auprès de ses collaborateurs, Partager les connaissances acquises pour se faire aider, Savoir écouter les autres pour connaître leurs besoins, et Respecter ses collaborateurs. Elle pratique l'humilité, le respect, la patience et le travail en équipe.

Aussi, elle croit qu'avec un financement convenable et des compétences

appropriées, elle aurait un meilleur poste au sein de son entreprise et d'Olam cajou en particulier. Ce qui la permet de se projeter en tant que Quality Officer dans 5 ans. Pour elle, s'il y a si peu de femme leader dans le secteur du cajou, c'est principalement à cause du manque de formation et de la gestion de la maternité.

Pour opérer un changement de mentalité pour l'équité des opportunités en faveur des 2 sexes dans l'industrie, il faut avoir des managers femmes au titre de « directeur d'usine » cela sera une source de motivation pour toutes les femmes dans le dans l'entreprise. La formation des femmes sur le management, la gestion d'équipe, la gestion du stress et la pression en entreprise est essentielle dans ce cas.

Son slogan est "Bannir l'impossible dans l'accomplissement des objectifs fixés et surpasser ses objectifs."

**“Reine de la Noix de Cajou : Le Parcours Inspirant de Madame Sarr, de la Graine au Succès au Sénégal.”**

## L’Héritage Inspirant de Madame Sarr

Yande Sarr, Senegal

*“Yande Sarr est à la tête de l’industrie florissante du cajou au Sénégal et dirige une usine prospère à Fatick. En tant que présidente du Collège national des transformateurs de noix de cajou, elle se fait la championne de la croissance et de l’autonomisation des femmes, en surmontant les résistances initiales de sa famille. Son parcours inspirant reflète son dévouement à un avenir prometteur pour le cajou.”*



### **De l’inspiration à la transmission d’un héritage : La reine de la noix de cajou de Fatick, Madame Sarr**

Yandé Sarr, née en 1965 au Sénégal, dirige une unité de transformation d’anacarde dans la région de Fatick. Mère de quatre filles et grand-mère, elle parle couramment français en plus du Wolof et du Sérère. Son unité est spécialisée dans la transformation du cajou, et elle possède plus de 10 ans d’expérience dans ce domaine.

Originnaire d’une région de production de cajou où un projet sénégallo-allemand a impulsé la production dans les années 1980, elle a été influencée par cette initiative qui a familiarisé les enfants de cette région au produit. Depuis maintenant plus de 10 ans, elle s’investit dans la chaîne de valeur du cajou en ajoutant de la valeur au produit pour saisir des opportunités. En tant que Présidente du Collège National des Transformateurs de Cajou

au Sénégal, elle continue de contribuer à l'amélioration de l'organisation inter-professionnelle, à l'intérêt croissant de l'État et des investisseurs privés pour ce secteur.

### **Évolution Professionnelle : Un Parcours de la Lutte au Soutien**

Au début de sa carrière dans le cajou, sa famille ne comprenait pas la valeur de son travail, rendant difficile la conciliation entre vie professionnelle et familiale. Toutefois, sa famille la soutient désormais et elle incite même d'autres proches à s'investir dans le secteur. Avant de se lancer, elle n'a pas reçu de formation spécifique sur le cajou. Son intérêt pour le cajou a débuté en 1984 lorsque son premier contact avec une usine de cajou a laissé une impression durable. Plus tard, lorsque cette usine a fermé, elle a été encouragée par les efforts de réorganisation du secteur à poursuivre dans le domaine pour créer de l'emploi pour les jeunes et autonomiser les femmes. Madame Sarr ressent le besoin de suivre d'autres formations pour renforcer ses compétences et contribuer davantage à la transformation locale. Elle est ouverte à des partenariats pour répondre à l'objectif de la CEDEAO de transformer au moins 30 % des produits. Dans son unité, une équipe de 16 travailleurs collabore et elle participe aux prises de décision.

### **Autonomiser les Femmes dans la Noix de Cajou : Défis et Voies Prometteuses**

Elle est impliquée dans des actions visant à améliorer les conditions de travail et la vie familiale. Les points forts de son unité incluent son engagement au sein d'une fédération, la création de formations sur les normes et l'hygiène pour une meilleure présentation des produits. Ses défis actuels incluent l'augmentation de la capacité de production, la réhabilitation des unités de transformation qui ont fermé et l'acquisition de nouveaux équipements. Pour permettre aux femmes d'accéder à des postes de leadership dans le secteur, elle préconise des garanties, des accompagnements et des outils pour percer les marchés nationaux et internationaux. Malgré les défis, elle trouve la filière cajou très prometteuse, ce qui la motive au quotidien.



---

[www.cashewwomen.com](http://www.cashewwomen.com)  
[www.cashewinformation.com](http://www.cashewinformation.com)