



**CASHEWOMEN**

A Social initiative of  
**Cashewinformation.com**

# Global Cashew Women Entrepreneurs

Volume 4





# CASHEWOMEN

We would like to thank the sponsors for their generous support



An initiative of

Cashewinformation.com

## Foreword

From 2017 to 2021, a total of 102 authentic and talented women's stories have been published in the three editions of "Women Entrepreneurs in the Cashew Value Chain". Coming from all over the world, these women stand out in the various aspects of the cashew industry. In the context of the cashew sector, unique in their own way, they work with determination, driven by a vision to make their contribution to the competitiveness of the industry worldwide.

I invite you to discover the inspiring journeys of the 24 women in this fourth publication. Each of these women is knowledgeable, ambitious and demonstrates a readiness to innovate in order to overcome the difficulties they face in pandemic situation and dynamic cashew market. From obtaining HACCP certification in Africa in less than five months, through manufacturing quality cashew processing equipment locally, to running a federation of cashew producers; these are some of the feats you will read about in the pages of this publication.

I would like to paraphrase Rosa Louise McCauley Parks, who said that: "Each person must live their life as a model for others". I am particularly pleased to note in the engagement and leadership style of these women a spirit of solidarity in learning, sharing experiences and coaching. I also use this opportunity to express gratitude to all the men and women in families and workplaces who inspire, bless and support them, and boost their motivation. The resulting display of potential, expertise and empowerment greatly benefits not only the cashew sector but also their own personal development. Working towards a harmonized and balanced development for the benefit of all actors in the sector is a noble and sustainable cause for which all should use their skills.

I add my voice to that of [Cashewinformation.com](http://Cashewinformation.com), GIZ/ComCashew and partners in thanking all the women who have agreed to share their admirable paths and all those who have contributed to their publication.

Allow yourself to get inspired!  
Rita Weidinger  
Executive Director, GIZ/ComCashew  
Chairperson of the CasheWomen network

# EDITORIAL

---

Greetings!

This is a continuation of our earlier effort of documenting successful women leaders in cashew industry. The first volume profiled 38, second volume profiled 33 and third volume profiled 31 outstanding women leaders from over 23 countries. You are holding the Volume-4 of the series. The book is bilingual (English and French) and profiles 24 women leaders.

So, what are we try to achieve through these publications? First, it is our humble effort to recognise the exemplary leadership demonstrated by women in shaping the future of the cashew industry. Second, we believe the publications would inspire a lot of young women in the cashew industry to aspire higher and achieve greater success. Third, the publications capture opportunities for leadership / mentorship training and capacity building in various geographies within the cashew industry. Fourth, we truly believe the publication would in a way help remove some of the common misconceptions about women-promoted / women-led cashew businesses and provide a better access to credit and market opportunities over a medium to long time framework.

The publication would not be possible without the support of so many patrons, well-wishers and volunteers. To begin with, I thank the patrons – ComCashew, Export Trading Group, Africa Cashew Alliance, Starlink Global & Ideal Limited, nanopix, Pajson Trading DMCC, Caronut and Technoserve. Specifically, we extend our thanks to Ms Rita Weidinger, Ms Alice Claridge, Mr Derrick Appiah Dapaah, Ms Rhoda Atswei Mensah, Ms Nana Yaa Agyepong and Ms Alima Viviane M'Boutiki of ComCashew.

I would also thank the Cashewinformation team comprising Ms Swapna BE, Mr Venkatraman S, Ms Rajeshwari MC and Ms Radhika K for their efforts in bringing this edition and Ms. Hiba Yacoub for translating the stories into French. I acknowledge the support of Ms Sarah Mehmood Kursiwala, story editor, for providing a fresh perspective to the stories.

We have always benefited from your suggestions and feedback. We would welcome your suggestions on the publication. Please email me at [gsv@eventellglobal.com](mailto:gsv@eventellglobal.com)

Also, with your support, we would be happy to reach out to as many women leaders in cashew industry as possible.

Best wishes

**Srivatsava Ganapathy**

Eventell Global Advisory Pvt Ltd.

---

## English Content

<b>On the Trail of a Woman of Influence</b>	
ATTA KAKAYATCHI Sahadatou, Benin:.....	10
<b>Following a Prestigious Legacy</b>	
Bola Vrinda Kamath, India:.....	12
<b>From Literature to Agriculture-An Atypical Path</b>	
BOUKARI AMAH Rachidatou, Benin:.....	16
<b>A Passion Propelled Dream</b>	
Chitra Vyas, India:.....	21
<b>Undeterred and Focused</b>	
DANG TRUONG HOAI MY, Vietnam:.....	24
<b>Working with Dignity</b>	
Ella Dorcas WAMA MARA, Benin:.....	27
<b>Inspired by Tradition</b>	
Ellen, Vietnam:.....	31
<b>Perseverance the Key to Success</b>	
Faustina Peprah, Ghana:.....	33
<b>Life is a Surprise</b>	
Fleur Schaub, Côte d'Ivoire:.....	34
<b>Cashew – It's Not a Peanut</b>	
Hema Ouattara Tiessimin, Côte d'Ivoire:.....	36
<b>Young, Dynamic and Ambitious</b>	
HOUAGA Pélagic Rachele, Benin:.....	38
<b>Rekindling Childhood Memories</b>	
Juliana Ofori-Karikari, Ghana:.....	41

## English Content

### **Part of a Heritage**

Kavya Malla, India:.....43

### **Taking on the World with Poise**

KOKOYE Olufemi Marilyse Raïssa, Benin:.....45

### **Mechanics, the Realization of a Child’s Dream**

Kouadio Amino Marie Chantal Epouse Coulibaly, Côte d’Ivoire:.....47

### **From Rejection to Promotion of Cashew**

Mariam Djitti, Mali:.....49

### **Conformity? Not for me!**

Minata F Ouattara, Côte d’Ivoire:.....51

### **Planet – People – Profit**

Salma Sectaroo, Côte d’Ivoire:.....54

### **Coursing Through the Grind**

Tanya Dutta, India:.....57

### **Growing Through it all**

Tran Thi Thu Thuy, Vietnam:.....60

### **Best in the Country**

YU MON THANT, Myanmar:.....63

### **A Childhood Bond**

Vandana Vithal Goukar, India:.....66

### **Women Need More Encouragement**

Virginie Ahou Yao, Côte d’Ivoire:.....68

### **A Strong Support System**

Vishaka Vithoba Velip, India:.....70

## French Content

<b>Sur les traces d'une femme d'influence</b> ATTA KAKAYATCHI Sahadatou, Benin:.....	73
<b>Suivre un héritage prestigieux</b> Bola Vrinda Kamath, Inde:.....	76
<b>De la littérature à l'agriculture un parcours atypique</b> Boukari Amah, Rachidatou, Benin:.....	80
<b>Un Rêve Propulsé Par La Passion</b> Chitra Vyas, Inde:.....	85
<b>Inébranlable et concentrée</b> DANG TRUONG HOAI MY, Vietnam:.....	89
<b>Travailler avec Dignité</b> Ella Dorcas WAMA MARA, Benin:.....	92
<b>Inspirée par la Tradition</b> Ellen, Vietnam:.....	96
<b>Perseverance La Cle Du Succes</b> Faustina Peprah, Ghana:.....	99
<b>La vie est une surprise</b> Fleur Schaub, Côte d'Ivoire:.....	101
<b>Le cajou – ce n'est pas une cacahuète</b> Hema Ouattara Tiessimin, Côte d'Ivoire:.....	104
<b>Jeune, dynamique et ambitieuse</b> HOUAGA P. Rachelle, Benin:.....	107
<b>Raviver Les Souvenirs D'enfance</b> Juliana Ofori-Karikari, Ghana:.....	111

## French Content

### **Faire partie d'un Héritage**

Kavya Malla, Inde:.....114

### **Conquérir le monde avec confiance**

KOKOYE Olufemi Marilyse Raïssa, Benin:.....116

### **Mécanique, la réalisation d'un rêve d'enfant**

Kouadio Amoin Marie Chantal Epouse Coulibaly, Côte d'Ivoire:.....119

### **Du rejet à la promotion de l'anacarde**

Mariam Djitti, Mali:.....122

### **Le conformisme? Pas pour moi !**

Minata F Ouattara, Côte d'Ivoire:.....125

### **Planète - Personnes - Profit**

Salma Sectaroo, Côte d'Ivoire:.....129

### **La course à travers le travail acharné**

Tanya Dutta, Inde:.....133

### **Grandir à travers tout cela**

Tran Thi Thu Thuy, Vietnam:.....136

### **La Meilleure du Pays**

YU MON THANT, Myanmar:.....139

### **Un lien d'enfance**

Vandana Vithal Goukar, Ind:.....142

### **Les femmes ont besoin de plus d'encouragement**

Virginie Ahou Yao, Côte d'Ivoire:.....144

### **Un système de soutien solide**

Vishaka Vithoba Velip, Inde:.....146



---

# On the Trail of a Woman of Influence

## ATTA KAKAYATCHI Sahadatou, Benin

---

September 23, 2019 is a memorable date in the history of the cashew industry in Benin. In the cashew sector at the national and even sub-regional level, it is a great joy to see a woman at the head of the National Federation of Cashew Producers of Benin (FENAPAB). This is a first, a more than significant evolution of mentalities translated into concrete action. The lucky one is Mrs. ATTA KAKAYATCHI Sahadatou married IDRISOU. Aged 54, she has more than 22 years of experience in the cashew sector. In addition to French, she speaks 6 other local languages: Ani, Dendi, Fon, Kotocoli, Nagot and Bariba. This advantage of being multilingual ensures her relative proximity to producers because she understands the dialects of all production areas in Benin. Her recent appointment to the presidency of FENAPAB was a catalyst that boosted enthusiasm within her own family for cashew production: some 30 people joined cooperatives.



To understand her atypical path, we must first go back to her early childhood. As the daughter of a cashew producer, she took a liking to this environment and this passion has never left her. Originally a cashew producer, she is still personally involved in the field work. She owns 5 cashew orchards with a total area of 7.5 hectares in Penessoulou, in the commune of Bassila in northern Benin.

**Competent, versatile, ambitious, dynamic, philanthropist ... so many qualities!**

It is important to remember that the family background was not enough to build her enviable career. The beginning of her career was built on a number of apprenticeships and trainings, starting with the Forest Resource Restoration Project. There, she received solid notions on good harvesting practices, and other techniques such as firewalls. Along the way, she has taken other trainings to shape her current expertise: leadership, managerial techniques, personal development, agronomy, SMART skills development, negotiation and contracting techniques for good cashew marketing, to name a few. Her profession is for her a good tool to implement the talent of women in the cashew value chain.

Elected for a three-year term, she intends to leave a positive mark on her time at FENAPAB: "If the necessary financial resources are available, I am convinced that we will do wonders that will be admired. The technical staff that accompanies us has all the appropriate skills for this. It is the political body of newly elected officials that especially needs funding for capacity building in several areas... Capacity building trainings in governance, leadership, business plans, negotiation, ICT would be very useful. Work equipment such as laptops and tablets would also improve our work.

Ms. Atta Kakayatchi is also president of a group that employs 18 women. In addition to cashew production, the group produces soap made from shea butter. She also plans to start processing apple juice and increase the number of female employees. Her philanthropy also leads her to be a sponsor of orphaned children in Penessoulou. A woman very involved in social work, she accompanies children in difficult situations. Mother of three children, she has adopted seven others. Mrs. ATTA KAKAYATCHI is also involved in sports, being herself a handball fan that she has practiced since her youth. She is also involved in accompanying children and young people in cultural and sports activities.

FENAPAB allows women owners of orchards of a minimum of 0.25 ha to join a cooperative and benefit from the advantages of the network. But there are still actions to be undertaken in this area both at the grassroots and at the level of decision-makers. Isn't Mrs. ATTA KAKAYATCHI an amazing woman... an edifying and speaking example? This is the reason why she wishes to be actively involved in :

- The sensitization for the access to land in an equitable way for men and women,
- The opening up of positions of responsibility at all levels to women,
- The accompaniment of women and the valorization of the productions of women's groups in the processing in all its forms.

**Support and encouragement are the winds  
beneath the wings of a woman's goals.**

---

## Following a Prestigious Legacy

**Bola Vrinda Kamath, India**

---

*Bola Vrinda Kamath is a young and dynamic catalyst of change and has her eyes trained on taking her family business to the summit.*

### **The start of a journey**

In the district of Udipi, India is a visionary in the making. Having travelled between cities and obtained her post-graduate degree from S.P Jain Institute of Management & Research, Mumbai, the 23-year-old braves through the cashew world head-on. Fluent in four different languages, she has been affiliated with the industry for a brief period of two years and has bigger goals for the future.

### **Family Background**

Bola Raghavendra Kamath & Sons was founded in 1958 by her grandfather. By the time Vrinda was born, her entire family was part of the trade. They welcomed her enthusiastically when she signed up to offer her assistance. Managing the Business Development department,





she is fully committed to her job, only taking the weekend off. With both parents actively involved, she receives due understanding and support towards her work.

### **A childhood with plentiful experience**

Vrinda admits that while she hasn't taken up any specific training prior, considering she grew up watching her parents and paying regular visits to the factory, it makes up for it. The observations coupled with her Commerce degree have made it easier for her to comprehend the intricacies of work in the cashew sector.

Besides, she received timely guidance from her parents and Uncle about the mechanism, technical aspects, and the global markets initially which aided in providing a clear backdrop for her to proceed.

### **Following her mother's foot-prints**

Speaking of her inspiration, Vrinda states that ever since her mother, Mrs. Vidya Kamath joined the business in 2005, she was enthused to tread in her track. Watching her proficiently handle all the exports within the first year despite the firm being reconstituted the same year amazed



### Rich heritage with loyal enthusiasts

With an employee count of four hundred and fifty, 85% of which are women, theirs is a 60 plus-year-old unit. Situated in a rural area, and being female-dominated, Vrinda

describes her experience as enriching. She recalls the loyalty of her staff and is proud to say they have also witnessed three generations of the same family working for them with utmost dedication. The homely and safe environment provided, along with benefits like Employee State Insurance (ESI), weekly wages credited to their bank accounts that promote the habit of savings, yearly bonuses, convenient working hours, and annual holidays attract the womenfolk to their enterprise. Their working hours are considerate, and they close by 6 p.m. to allow the staff to balance their work and home.

Vrinda. Although she was a student back then, the grace by which Mrs. Vidya carried on the legacy created by her grandfather in the 1950's motivated her to join the business once she completed her studies. She also believed young minds could better adapt to the changing trends and face the challenge to make a prominent place for the company on eco-commerce, new markets, and geographical locations.

describes her experience as enriching. She recalls the loyalty of her staff and is proud to say they have also witnessed three generations of the same family working for them with utmost dedication. The homely and safe environment provided, along with benefits like Employee State Insurance (ESI), weekly wages credited to their bank accounts that promote the habit of savings, yearly bonuses, convenient working hours, and annual holidays attract the womenfolk to their enterprise. Their working hours are considerate, and they close by 6 p.m. to allow the staff to balance their work and home.

### Her contributions and role

The labourers under them are all well trained as they have been working with them for years. But as and when they launch new cashew processing machines in their unit, training for the same is provided.

As a Business Developer, her primary role is to keep herself updated with the altering styles in the Cashew Industry. She is in charge of managing e-commerce sales and domestic deals. Recently, the company introduced value addition products including flavoured cashew nuts, and has broadened their assortment to add nuts like almonds, pistachios, raisins, and the like. They are also preparing a new retail brand called "EPOK". Hence, the extended range keeps her occupied with research while marketing the new and existing products.

The labourers under them are all well trained as they have been working with them for years. But as and when they launch new cashew processing machines in their unit, training for the same is provided.

### A regarded name

The 'Bola' brand of cashews is an esteemed name in the World Cashew Market. Due to their goodwill of existing for more than six decades



and providing quality cashew nuts, along with a global and Indian loyal customer base of over twenty-five years, they are a trusted label. Their customers opt for their quality products despite the availability of cashews at competitive prices internationally.

Their steady existence and accommodation to shifting times in itself is proof of their uniqueness and capability. They have been adapting well to the changes taking place in the industry. As one of the first Cashew industries in the country to introduce complete mechanization of cashew processing in the unit, it makes them stand out among similar cashew processing units.

### **Quirks and perks**

She reasons the perks of being a part of the family business is that she hasn't encountered issues when it comes to working with fellow colleagues or facing discrimination in remuneration. She looks at every day as a challenge to prove her capability to the stereotypical society that a woman is capable of handling a family-managed business because, in the initial years, it was only run by the men.

While she's thoroughly involved at work now, in the years to come, with life's turns and the prospect of marriage, she is prepared that were she to settle in a different

city, physically visiting the factory everyday would be impossible. In such a case, thanks to technology, she hopes to still play a significant role in the unit through better coordination and delegation of work from where she resides.

### **Emerging from the shadows**

She does not deny that since 90% of the cashew industry is owned and dominated by men, women are somewhere overshadowed. But by being welcoming, motivating, and inspiring more women to join the cashew industry, their standing can be drastically improved in the industry.

Too young to receive the recognition her parents have in the cashew fraternity, Vrinda hopes to touch that level someday. She is of the opinion that no matter what pinnacle of success you've reached, there's always room for growth. She aims to climb up the ladder and shoulder a higher designation in the future, as the firm also has plans of converting their partnership into a private limited.

### **Her formula for success**

She believes the only strategy to run a successful venture is dedication, confidence, and passion for one's work. She calls her profession her prestige as it gives her confidence of being a capable, financially sound, and independent woman in life.

---

# From Literature to Agriculture-An Atypical Path

**BOUKARI AMAH Rachidatou, Benin**

---



*field supervisor to Field Project Officer for the BeninCajù project, whose production component is implemented by Catholic Relief Services (CRS), and Acting Production Manager (for 3 months). Since August 2021 Rachidatou has been the Project Manager of the BeninCajù Project.*

*Of Beninese nationality, Mrs. BOUKARI AMAH Rachidatou is a multi-disciplinary graduate. She holds a Master's degree in Project Management, a Master's degree in Geography, option Land Use Planning, Cashew Master Trainer certificate and several training certificates on Gender and Protection of Vulnerable Persons. From high school, she distinguished herself by obtaining a literary Baccalaureate and the 3rd prize for the best girls in the department of Borgou-Alibori. A progressive multi-tasker, she easily wears several hats, from*

Born into a modest family of 12 people and residing in Parakou in northern Benin, she has been fatherless since the age of 14. It is in this condition that she had to pursue her secondary and university studies. As the youngest child in her family, she was the only one who could reach the level of the Baccalaureate and go to university. The encouragement of her mother, a housewife, and her brothers and sisters enabled her to take up this major challenge. Today,



she is married, mother of four (4) children including two (2) girls.

**Willingness to learn, thirst to transmit knowledge.**

After graduating from university with a great passion for field activities, she started to be involved in consulting missions related to agricultural and rural development. In parallel to her professional activities, she has benefited from several other continuing education programs related to agricultural value chains, including cashew nuts. These different experiences have forged her capacity of animation in rural

areas and improved her knowledge on the technical itineraries of cashew production and processing. These experiences were a major asset for her in the position of field supervisor launched by CRS-Benin within the framework of the BeninCajù

project. Thus, following a rigorous selection process of the project staff, she was selected as the only woman in the project technical team at the first recruitment. Under her field supervision, she is in charge of eight (08) operational agricultural advisors in five of the twelve communes of intervention of the project. In this



position, her technical and managerial capacities have been strengthened to better contribute to the achievement of the project objectives. She has five (05) good years of experience in the field of cashew, which continues to fascinate her. In everything you need the will, she says.

According to her, success is prepared by training: one must believe in one's abilities and work at it to lift mountains. Before joining the cashew sector, she benefited from training on technical itineraries of cashew production thanks to studies and consultations with the Agricultural Policy Analysis Program of the National Institute of Agricultural Research of Benin (INRAB) and the Regional Union of Producers (URP) of the departments of Borgou and Alibori of Benin.

As soon as she joined the sector through the BeninCajù project, her technical capacity was strengthened through a series of specific trainings in production, natural resource management, market information, bulk sales and membership, not to mention financial marketing.

Her diligence has paid off. From being a participant in the Master Training Programme (MTP), Rachidatou has moved into the ranks of facilitators in 2021. She was appointed as Country Coordinator for the facilitation of sessions 3 and

4 of the 10th edition of the MTP in Benin. This ad hoc task is in line with her cashew sector interventions which include:

Production (training, coaching and follow-up support to cashew producers, production and distribution of seedlings, support and advice to nursery managers), support to farmer based associations in the organization and marketing of products, access to financing for producers with links to microfinance institutions.

Mrs. BOUKARI AMAH Rachidatou is involved in decision-making within her organisation through her active participation in periodic coordination and planning meetings. Her views are also taken into account in her position as Interim Manager, Gender Focal Point, in charge of training Farmers Leaders and Supervisor of Advisors.

In her department, she has been fortunate to be in a close-knit team that encourages initiative and learning, with supervisors who provide good coaching. Her supervisor is an expert in the field and willing to share his experiences, to bring you knowledge and know-how. All this has made her what she is today, a well seasoned supervisor in her field. The experiences capitalized in the field of cashew are not the least. Her profession is her world. The work allows her to be a more

fulfilled and balanced woman, and to bring a stone to the building by contributing to the happiness of the populations for which she devotes herself.

Although her job is marked by a high frequency of travel, she tries to strike a balance between her professional and private life. She has the full support of her husband and parents, especially her mother and older sister

who is retired. When she travels, her family and her husband, take good care of the children. Their moral and physical support is so great that when she

travels, even when she is on duty, she does not worry about the children at home “because they are in good hands,” she said.

### **A work climate conducive to reducing gender inequality**

Catholic Relief Services (CRS), where she is employed, works with local partners to implement its projects in 10 of the country’s 12 departments. The female representation rate among employees is 27.63%.

CRS is an institution that takes gender issues to heart with a gender-sensitive recruitment policy. There is a breastfeeding room for employees who come with their babies and nannies, the possibility of traveling with their babies and nannies, baby care expenses during missions, etc.

All of this allows female employees to feel at ease, to do their work well, confident that their babies are close by and safe.

CRS’ gender implementation interventions to attract, retain and

reassure employees cover a wide range of actions. These include: the affirmative action policy for recruitment, motorcycles adapted for women during field activities, capacity building on gender-based violence (GBV), protection of staff against harassment of all kinds, gender analysis tools, effective integration of gender into projects and interventions, tools and approaches for including gender in interventions. CRS distinguishes itself through the respect of human rights, performance motivation and career development measures, training of married employees with their spouses on the Model Home Approach which aims at improving communication and joint decision making within the couple, ....

Mrs. BOUKARI AMAH wishes that more women have access to a working environment that takes into account their specific needs. Given the low adoption of good agricultural practices, it is imperative to overcome the prejudices of the social environment to work on the field and convince men and women to better produce cashew according to

standards. How to get more women involved in cashew production while they do not have access to land, how to better value the women contribution in the development of the cashew industry are some of the challenges to be met.

Passionate about the cashew industry and with the experience gained in the BeninCajù project, her actions also aim at supporting women to emerge. For her, the cashew sector is a great source of employment opportunities and resources for women who are the poorest in rural areas. As particular strategies adopted to overcome these challenges, she favors exchange visits between producers around success stories, visits by reluctant producers to demonstration plots where all good practices have been respected and sensitization, celebration of women who have succeeded.

Her thirst for learning is far from being quenched. She says she needs new knowledge and management

skills to better coach the extension agents She also needs a diploma course on Gender and Development to show women (and men) their importance in the sector. She believes in balance in the cashew sector for the benefit of all actors. She suggested some training/sensitization of cashew producer couples in his intervention zone:

- Personal development and leadership (self-confidence, overcoming certain limiting sociological barriers, taking initiatives and making decisions...)
- Importance of integrating gender into daily life.
- Model Home approach to improve communication and joint decision making, mutual aid within the household.
- Mobilization of resources to invest in production.
- Secure access to land.

---

# A Passion Propelled Dream

**Chitra Vyas, India**

---



*Chitra Vyas, managing director of Vyas E Ventures LLP (Limited Liability Partnership) in less than three years managed to establish and grow a booming business. Having gathered experiences from disparate industries, Mrs Vyas harnesses her knowledge into her passion: dry fruits. With a simple and clear mindset, she aspires to make 'SoftArt' (Brand name of dry fruits produced by Vyas E Ventures) the epitome of dry fruits in India.*

## **Gaining knowledge and experience**

Mrs Vyas says she was lucky enough to grow up in Malanjand, a small town in Madhya Pradesh, India, constantly amidst nature. Thus, she spent her early years surrounded by quaint mountains and lush green lands. Once she completed her high schooling, her avid attraction to Mathematics led her to pursue an engineering degree in electronics. Pressing onwards, she then took it upon herself to then graduate with her master's degree from National Institute of Technology, Mumbai.

After she tied the knot to Mr. Vyom Vyas, Mrs. Vyas got recruited by Infosys. After working for a few months, she decided to focus on the things she was passionate about and desired to venture out independently. After an inspired meeting with her uncle and present investor, Dr. Moti Lal Vyas, she took the plunge and started selling online. She began

with electronics, then moved to handicrafts, jewellery and footwear.

### **Path to the dry fruit community**

A budding fascination towards the dry fruits market led Mrs. Vyas to spend innumerable hours pouring through any and every available resource. Through youtube videos she would study the various varieties available, their areas of cultivation as well as the distinct methods of processing cashew, almond and raisins. In what seems to be a uniquely yet natural course of action, she began to visit local markets. There the local suppliers would further add to her rapidly growing plethora of knowledge. Her curiosity with the dry fruits market urged her to start it as a vertical to fuel her business growth. Thus, her fascination almost naturally blossomed into the business it is today.

### **“PERSEVERANCE IS THE ONLY WAY FORWARD”**

#### **Reaping the benefits of pressing onward**

On reopening after the lockdown, they witnessed an immense growth in demand leading to 250-300 orders a day. This development urged Mrs. Vyas to concentrate on the dry fruits vertical of her business and invest more resources and expertise towards

it. Since then, there was no turning back. They now receive a whopping 600 orders a day! She sells packs of varying consumer sizes that consist of cashew nuts, almonds and raisins; majority of which are Cashew.

#### **Striking a balance between work and family**

Starting something solely by herself and building on it was something Mrs. Vyas could only dream of, but her family’s unwavering support made it all possible. Being a part of a joint family plays a large role as everyone contributes to help. When Mrs. Vyas is forced to work late hours; her son, who is now ten, often tells her not to worry! It was also through family that she met with the investor of her company, her mentor and uncle Dr. Moti Lal Vyas. He helps through various steps of the process, be it technology selection or advise on how to grow the company further. It is thus with utmost confidence that Mrs Vyas is able to say that she is able to manage both her professional life and her family life in balance because of her family’s whole hearted support.

#### **The perfectionist at work**

To ensure a high standard of product, Mrs. Vyas dedicates an innumerable number of hours to be involved in every step. Be it the purchasing and the processing of the kernels, to the marketing and branding or the



negotiation with buyers as well as financial transactions, she manages to stay on top of it all. These steps are taken to assure fresh, quality products; however, this often warrants long working hours and commitment, driving her to work twelve hours a day. She starts off her day doing a thorough inventory; once her staff arrive, she then conducts a meticulous briefing where she assigns the tasks for the day. While she supervises the staff, she also works on the accounts; contacts suppliers for restock as well as work with the design team. Her day then gradually begins to conclude at around five pm when she does the final quality check and plans for the next day. All to guarantee the utmost quality of products for her customers.

### **Community built on respect**

Beginning with only one employee, Mrs. Vyas has thus grown her enterprise to where she now employs eighteen, ten of whom are women. Whenever a new worker is recruited, they are guided through the entire process and demonstrated, in detail, the job that will be expected of them. All employees are provided with lunch and snacks during their day, additionally they are all provided with health insurance as well. She is ever grateful to be blessed with a team that is dedicated and always ready to aid her in growing her business.

### **Paying no heed to gender norms**

When asked about her work experience dealing with men in the industry, Mrs Vyas says that she has been lucky enough that the people she has had to work with do not conform to gender biases. They work as a team where gender plays no role, therefore creating an atmosphere of mutual respect and harmony. Mrs Vyas believes that 'it is the fear of working in a male dominated society perhaps that does not allow women to grow.' She feels that in her experience the willingness to change and adapt to situations is a game changer. She does not let the challenges make her feel low and keeps on working hard to pursue her goals.

### **Perpetually searching for new ways to improve**

Mrs. Vyas has now embarked upon revamping the designs of her products. With exciting milestones on her way, she is looking into adding new flavours and new dry fruit mixtures. She aims to be the biggest supplier and seller of dry fruits in India, and in turn making India healthy. Mrs Vyas says that she understands that the dry fruit business is lucrative as well as quality-conscious, and therefore aims to build on her expertise. Being perceptive, she strives to polish every moving piece to ensure a steady holistic development of her business.

Your dreams come with a price; if you're willing to work hard and bear the cost, then it's not long before they turn into reality.

---

## Undeterred and Focused

**DANG TRUONG HOAI MY, Vietnam**

---

*Ms. DANG TRUONG HOAI MY is an ambitious and diligent 32 years old Vietnamese, who works as the International Sale Specialist at her cashew firm.*

### **Little steps towards big goals**

Speaking about her early life, Dang says since she was a child, her parents encouraged her to pursue her dreams, providing their support throughout. She grew up with a strong resolve to achieve big things in life and happened to discover the cashew industry in the process.

As she was getting accustomed to this field, she was acquainted with several famous women who held high positions in their company, some of who had even established their private firms by themselves. Inspired by them, Dang was motivated to join their league and focus on solidifying little steps as she prepared to achieve mighty goals. It was around that time



she enrolled in Vinacontrol's course about the specification of cashew kernel nut training to expand her knowledge.

### **Encouraging and empowering women**

With about six years of experience in the field, Dang notifies that while

the firm she is associated with had less than ten members at the time of starting, the number has now crossed a hundred, with women employees taking a significant space in the industry. Elaborating on the subject, she informs women laborers are available in abundance, and her firm believes in polishing them once they're hired for the job. This is achieved by giving them roles of leaders in their department to inculcate confidence and provide them a platform to explore their key talents, while also empowering the female employees to shape the culture of the company.

### **Eliminating gender discrimination**

Keeping track of market information, negotiating with customers, and following up all activities of exportation are some of the many tasks Dang performs in a day. Her activities require her to meet her staff and customers from time to time, which also includes her male counterparts, and commenting about this she says they share a comfortable rapport and there is no feeling of superiority based on gender. Even in terms of salary, she does not think she is denied rewards and her company remunerates her based on her work and effort, not discriminating between men and women.



### **A solid, open forum for discussion**

They are regarded as a trusted brand in the market, and since they have varieties like British Retail Consortium (BRC) and Smecta, they put in extra effort to obtain a slightly higher price from buyers, for the quality they offer. It is the freedom they provide to their employees to propose their opinions and suggestions without fearing judgment is what makes them unique, she quips. Everyone is given the respect they deserve and an open forum to share ideas is laid down, and by listening to the employees, they are presented with a sense of belongingness and the company incorporates changes and aims towards growth.



### **Juggling and finding the equilibrium**

As a sales executive, her job can be demanding. In such a setup, Dang states that while balancing work and personal life is challenging, she still strives hard to ensure neither of the aspects in her life is compromised, finding the right balance to give equal priority to both. There are times when she has to work with her customers at night, and in such a case she first tends to her child and puts him to sleep before focusing back on her job.

She does not let the nature of her tasks overwhelm her, and instead strives to equip herself to deal with them in the best of manners. Over the years she has learned to adapt to different roadblocks and trials that may spring time to time, and she believes in catering to the requirements of her job by enhancing her skills every day. She does not fear the problems but instead works on making herself competent to come up with practical solutions.

### **Seeking to better everyday**

While she admits that the amount of time required for business travels can get arduous, she also acknowledges this is the demand of her work and instead tries to compensate for herself and her loved ones by prioritizing what's important at the moment, seeking support and going on vacation with family when time

permits. Dang reinforces that her work forms a major part of her life and it boosts her passion while providing her financial security. But this is not it, because she hopes to improve every day and be better than what she was before, enhancing her efficiency and level of professionalism.

### **Growing through the process**

Her story does not end with her, and she wishes to see more women participating in the activities of the industry, and for this, she suggests they must be allocated leadership roles. While this step requires company-wide change, driven from the top, she does not think it is impossible. For eventually, while the payment scheme and benefits offered by the company may initially attract women towards work, it takes more than just monetary advantages to make a woman stay in the field, the work must help her grow as a person too.

Lack of opportunities, time constraints and most of the stereotypes that govern the cashew industry in Africa and Asia may keep women behind men in the race, but Dang thinks this has to change, labels need to be broken and more women must get involved, and thus take the cashew industry in these regions to higher levels of success.

**A woman who reads empowers herself and her community.**

---

## Working with Dignity

**Ella Dorcas WAMA MARA, Benin**

---

*Benin, which is a country in West Africa, mainly relies on agriculture and cotton production for its economic growth, but over a while cashew too has become a promising career that is being pursued by its people. Following is the story of Ella WAMA and her precious contribution to this sector.*

### Education and role in company

As the Senior Manager working in the departments of Finance and Gender, Ella has a Master's degree and about nine years of experience in the field of cashews. She works full time, right from nine in the morning to six in the evening and while this could hint at a taxing schedule, she has learned the art of balancing her priorities.

### Achieving her goals with meticulous planning

She acknowledges that as the only woman from her family to work in the cashew sector, her job implies she would have to wake up earlier than usual to ensure the household chores, including cooking, have been



taken care of before she goes about her business. This way, pre-planning and actively contributing to things at home allows her to focus on her tasks during the rest of the day. And while it may seem like she's got it all under control, Ella admits that it is not always easy because she is frequently on the field far from her family.

### **Making reading and researching her weapon**

While she was the first from her family to join a venture that dealt with cashews, interestingly, she once knew a lady who used to process cashew juice. Ella wasn't directly involved in her business but second-hand knowledge from observing added on to her expertise.

Ella initially stumbled upon cashews as a profession when she was filtering options she could consider to earn a decent livelihood, and once she stepped in this field, there was no looking back. To strengthen her basics and widen her understanding, she subscribed to the newsletter of an international non-governmental organization that supported entrepreneurs in cashew and coffee and regularly read in their resources to find out about the cashew sector. A woman with knowledge can conquer the world, and that's what Ella did. Once she started, she didn't stop reading and learning, which thus helped her to apply the strategies in her venture and help it grow.

### **Easing the task for fellow women in the industry**

Shedding light upon the involvement of other women in her area and their perspective about taking up a job in this field, Ella elaborates that because of the arduousness of agricultural work women prefer to

work in cashew factories as soon as they have the opportunity. They are more inclined towards extending their contributions here due to better prospects offered by the job. In turn, to keep them motivated and appreciate their efforts, based on the capabilities, the cashew employers try to ease the task for the women employees. Nurseries are available in some factories where women can drop off their children; they are also provided breaks to breastfeed their children and sometimes minibuses are arranged for their transport.

### **Balancing all spheres**

Since Ella is involved in finance and minimizing the differential treatment between two genders, she shuttles between working in her office and on the fields. When on the ground, her job is often to train agricultural advisers on gender mainstreaming and monitor the active involvement of women. And times when she's back in the chamber, she devotes herself to designing tools for implementing access to finance. Since November 2020, a joint effort with a partner has resulted in the development of a digital solution "DreamSave". It allows savings groups made up mainly of women to use an Android for their operations instead of manual registers.

### **The barrier of a glass wall**

Speaking about dealing with her male co-workers, she does not



deny the presence of a prejudiced approach on their part. There have been occasions when men in the sector have failed to recognize and value the work of women. Worse still, they find it hard to acknowledge and accept the authority of women managers. An opinionated mindset of a discriminatory treatment towards women still prevails, even though women work just as hard as them.

The glass ceiling effect is quite dominant in the sector, she admits, where women and their views are resisted and they aren't encouraged to advance beyond a certain level in the business. Besides, the management does not take into account the opinions of women.

### **Remaining persistent in difficult circumstances**

So while Ella has seldom seen her work receive appreciation for its true value, it has only made her stronger to speak up. Yes, when she claims fairness in comparison to her male colleagues, it's seen as an exaggerated rank of feminism, but that does not mean she's stopped advocating for the rights of women. Despite the unfair treatment, she remains persistent in her complaints; and during every staff meeting, she makes it a point to present the company's statistical data from a gender perspective.

### **Focus on the basics, celebrate stories of success**

In the long run, she plans to own several cashew apple juice processing units and plantations or manage a large project to empower cashew-producing women. To achieve this aim, she cannot do it alone. Stating a few tips, she suggests at the university level, women must be nudged towards receiving training that can enable them to take up managerial jobs later on in the industry. Besides, they must be enlightened on case studies of women who have succeeded in this field so the flame to achieve big dreams can be ignited. This, of course, must be accompanied by the education and training of women while continuously challenging the glass ceiling in the cashew industry. Besides, in terms of country regulations, she advises before authorizing a factory, the quota of women needed in management must be imposed and the success of women in cashew must be celebrated and brought to the forefront.

The low economic power of women compared to that of men and the lack of global networking between women in this sector poses to be a huge limitation. Added to this is the weak leadership of women can ruin their success rate in the industry which is why the above tips, when accompanied by funding and skill

development can dramatically change the game and provide a stronger foothold to women.

### **Marking territories**

When asked about striking equilibrium in her home and job, she finds the question a little strange, because admittedly, men aren't asked a similar question. She adds that the secret lies in demarcating boundaries. When she is at home, she does not believe in discussing work and rather devotes her entire time to her family. Similarly, when she is on a professional trip, she ensures to make all prior arrangements at home, such as food supplies, so the task does not become painful for her family and she can solely concentrate on the job. She also tries her best to not work overtime, and at the same time, she rarely takes service leave for family reasons. That way, by giving each segment its due credit and putting in balanced efforts in both, she goes the extra mile to not compromise one for the other.

### **Laying down a legacy**

As for her family, they thoroughly enjoy her work and like listening to her stories about her job in the cashew field. Thanks to her, they know a lot about the cashew sector and tell their friends about it. It has also inspired her husband to create a cashew plantation and her son plans to become a cashew agronomist. This is the power of a woman who knows what she's doing; she becomes a role model for the world, starting from her own family.

Ella loves her work and considers it the basis of her autonomy and mental balance. It allows her to exist as a human and to assert her role as a woman. Her contributions guarantee her dignity and strengthen her love for self, which then allows her to sprinkle that love to everyone and everything around. There's nothing better knowing that you can be of use to the rest of mankind while contributing to wealth creation in the country.

The love for age-old indigenous products is often the inspiration to revive and sustain precious treasures in the changing fields.

---

## Inspired by Tradition

### Ellen, Vietnam

---

*Ellen is a 28 years old Vietnamese working as the Sales Manager in Visimex JSC and here's her story!*

#### Chancing upon cashews

Having graduated with a Bachelor's degree, Ellen discovered this empire through her research and findings. She has a brief experience of about three years in the field. As a dedicated employee, she devotes up to forty-four hours per week to it.

#### From a family of diligent farmers

Coming from a family of farmers, Ellen wasn't new to the workings of agriculture and quickly picked up the necessary knowledge to handle the prized nuts. In fact, it was her passion for these traditional Vietnamese agricultural products that led her to be part of the industry and contribute her skills to further boost the sector. While she didn't attend any training in the cashew field beforehand, she went on to receive



related guidance from the manager after enrolling in the job.

#### Connecting effortlessly

Her primary role involves marketing and negotiation with kernel buyers. She is in charge of ensuring the seamless flow of trade and connecting between potential consumers to effectively dispense their products. A large chunk of

her job involves working with international buyers to export their cashew products and looking into the intricate details in terms of the exporting process.

### **Wholesome contributions**

Elaborating on the labour-related activity in her region, Ellen enlightens that women are more dynamically part of this cashew processing business because of their ingenuity. Their readiness to learn, dedication, and resourcefulness make them wonderful contributors who enthusiastically propel the company forward to reach substantial targets. As incentives, they are bestowed maternity leaves and social insurance. The company also conducts courses to educate women, thus attracting them to the cashew market by dispensing valuable information.

### **Keeping it real**

A result of hard work, Ellen believes the uniqueness of their brand is that their nuts are organic, retaining the natural processes right from the farm to fork. While she confesses making sure the quality of their products meets the strict requirements from high markets like Europe and the US can be a challenge, retaining the original value is what makes their goods worth it too.

### **A tough but rewarding nut**

Given the demanding nature of her work, Ellen states striking a work-life balance gets taxing at her position

because she works with clients in different time zones. However, she is glad to have supportive relatives who back her up and understand the strenuous nature of her job, extending their complete assistance. She also expresses that she had family members who worked in the field earlier but they aren't associated with it currently.

### **Sharing a respectable rapport**

A generally male-dominated enterprise, Ellen still believes she is recognized in her field given her love for it and the devotion with which she carries out her work. She shares a cordial bond with the male colleagues, and no partiality or dominance is observed.

### **Polishing bright stars**

Her job is an asset to her, and a means to accomplish financial independence while pursuing her passion. While she ventured into this field by herself, she is exceptionally grateful to have unearthed the vast cashew market and the tremendous opportunities it provides. In the coming years, she wishes to scale up the ladder and bag a higher role in the industry, along with experience and enhanced knowledge. She encourages all women to consider this as a promising profession and is of the opinion that with the right combination of finance, time, and support from family, the industry can discover several shining stars.

---

## Perseverance the Key to Success

**Faustina Peprah, Ghana**

---



*Born to Mr. Thomas Peprah, a farmer, and Madam Monica Mannu, a food seller, on 25th January 1990, Faustina Peprah is the older of 2 children. As a child, she observed that her father had keen interest in cocoa and she also grew a love for agriculture. She started her basic education in Mim and continued to the Mim Senior High School, where she graduated in 2009. Prior to her work at Mim Cashew and Agricultural Products Limited, she worked at her mother's food joint as a cashier.*

In her bid to become financially independent, she applied to work as a labourer, but eventually found herself as a sheller at the factory on the 21st of April, 2010. Even though she had no prior experience in the cashew sector, she developed great interest and considered it as an opportunity to improve her livelihood. She got closer to her senior work colleagues and due to her zeal to learn, she learned a lot quickly. On 26th March 2014, she was promoted to supervisor of the shelling section due to her tireless work.

Faustina's normal day involves ensuring adherence to the quality of

shelled kernels, weighing of scooped kernels and writing reports on shelling and scooping issues.

Regarding working alongside men who are co-supervisors, she comments that it is not easy but she keeps the balance so as not to compromise her work.

Faustina is engaged to be married, and has a son. She says she is blessed to have such a fiancé who takes absolute care of their 2-year-old son in her absence. She also finds a way to make up for the lost time with the family and spends quality time with them when she is free.

In her opinion, women in the cashew industry should be motivated to excel as they can do better in leadership positions. Looking into the future, she sees herself attaining higher heights in the booming cashew industry.



---

# Life is a Surprise

## Fleur Schaub, Côte d'Ivoire

---

*Fleur Schaub is a 43-year-old Ivorian and mother of three children. For a year, she worked as Head of Purchasing and Marketing for the cashew processing factory Ivoriennne Noix de Cajou (INCajou). She doubled it with the position of Chief Executive Officer's (CEO) assistant*

This very enriching experience enabled her to develop her potential; a very supportive manager and a conducive environment played an incubator role in revealing her skills. She started her work only in March 2019 this year but was already promoted from being the assistant to Salma Sectaroo-CEO to become also Head of Purchasing and Marketing. She realized the busy pace of a typical day at the factory leaves little time for a break. Starting at 8am, it varies according to the day's tasks.

Joining a new sector is like enjoying the challenge of working in a new environment. Before joining INCajou in March 2019, Fleur Schaub hasn't had any idea of cashew. She just



wanted to do something different. Before she was the assistant of a Notarial office in Abidjan, but it wasn't challenging enough for her. "When I met Salma and she talked with me about the factory and Cashew nuts it was so different. I was so amazed, and I immediately wanted



to work with her.“

### **Facing new challenges**

“I had the chance to learn a lot from Mrs S. Seetaroo. She is a challenger she always wants you to improve yourself and to show the best of you.” As soon as her boss saw that she could fulfil the expectations, she increased the level. “I did have a few experiences in what I was doing but not like that. It’s different. She pushes people and it’s a revelation for yourself.”

Challenges with co-workers do arise she says. She laughs: “If you would ask them, they would tell you: Madam Schaub, she is sometimes harsh.” At home she is very different, but at the factory she needs to be tougher. “Maybe because I’m working with a lot of men and supervising many of them.” She sees it as part of her work, and sometimes this is the way to be respected.

### **A male dominated sector but ...**

A rather male dominated sector could arise the question whether a woman is denied rewards as compared to men. Fleur Schaub answers this question definite: At INCajou women are the center of the work. “Women are the heart of it. And as we have a woman as CEO, it’s very different. She really wants women to grow.” Obviously, she does not feel any denied rewards in her current job. Fleur Schaub would wish that for the whole sector. To improve the position of women in the cashew industry women must

be given a chance, she says. “We are able, we can do a lot of things and I can take myself as an example.” She would have never thought she could do all these things but if she sees herself and other female colleagues, she sees the potential to do other things, to try other things, to adapt and to challenge themselves. “We are incredible!”

This is why she claimed “I think I must grow and improve but I don’t know. I would like to tell you I am seeing myself as a CEO but in fact I don’t know whether I will be ready. I’m happy now and I’m surprised every day for what is happening because when I think a year ago, I was just a Notary assistant and today I’m responsible for two departments. Life is a surprise and I’m ready for anything and everything.”

After an exciting year in cashew industry, she is now moving into another field of activity, but she still keeps in mind her passion for cashew nuts and confesses: “I have a lot of ideas after meeting so many beautiful people working in the field, especially women cashew processors, who are fighters and whose work would benefit from being known, I think it is very unfortunate”. Certainly, she will soon be back in the sector with impressive innovation. So keep watching..

---

# Cashew – It’s Not a Peanut

## Hema Ouattara Tiessimin, Côte d’Ivoire

---

*Hema Ouattara Tiessimin is 41 years old and worked with cashew for nine years now. Her current position is as Section Chief for shelling at the Ivorian processing company “Ivoriennne Noix de Cajou”.*

### **Family support**

Hema has a family at home who supports her fully with her work. This is helpful for managing her time between work at the cashew factory and the family. She doesn’t experience any complications at this point. A tremendous motivator to her in the family is her father. He calls her every morning to check on her and to encourage her to give her best at work. Even if she thinks about not going to work on one day, she thinks about her dad calling soon and she doesn’t want to admit staying at home.

### **The importance of cashew to her**

As Hema Ouattara comes from a farming family in the north of Côte d’Ivoire she knew cashews her whole life, but for a long time she did not know that cashews were eatable. “We



tried to break it. Is that a peanut? - No, it’s the shells and something in there. And we were told you can eat that.”

Today her and her two uncles work in the cashew business. Her uncles work as farmers and know the value of working in this sector. When she was recruited to work on the cashew factory, she told herself she would try it. She never thought she would be the head of a section in a factory. She says at first it wasn’t easy. As a woman in this business it is not easy. As the



time went by, she adapted. The men say, “These women, they will stay two days, they will get pregnant and then they will leave again.” She wanted to convince them otherwise. She wanted to prove them wrong.

### **A day with Hema Ouattara Tiessimin at the factory**

Every morning the production manager tells them the daily target to achieve. For her section, it is usually 40 tons per day. Afterwards together with her team, they discuss how to reach this goal by the end of the day. But she is not only involved in the discussion of her section. She appreciates it very much that her CEO, Salma Sectaroo, calls her team of section chiefs to make decisions together. “I’d say we are to 99% involved in everything.” The incentive system in place in the factory helps in the motivation of team members. Like the other component manager, she receives a budget that she

distributes to her best employees. It encourages work since there is recognition of self-denial at work and appreciation of efforts.

### **Future plans**

In five year’s time Hema Ouattara wishes to be a CEO together with her co-worker Virginie of a new factory, opened by her current boss. “We will be the ones who manage the business, it is our business, that is our wish. Madam Salma can rest in Europe then and we’re going to give her updates on the factory.” She is very grateful for the growing and training opportunities given by her boss. “I am aware that this is not common in other work places. Since I’ve started to work, I’ve never seen anything like it.” Thinking to other women, she hopes they will get the same support and the opportunities. It needs cooperation for women to help and support them.

---

# Young, Dynamic and Ambitious

**HOUAGA Pélagie Rachelle, Benin**

---

*HOUAGA Pélagie Rachelle, an Agricultural Engineer by training, is currently a Research Assistant at the Research Laboratory on Innovation for Agricultural Development (LRIDA) at the University of Parakou in northern Benin. This young Beninese woman, 27 years old, holds several higher education diplomas, including a Professional License, a Professional Master's Degree in Rural Economy and Sociology, and a Research Master's Degree where she specialized in the Sociology of Natural Resources. She is fluent in French and English but also speaks other local languages of Benin such as Fon, Adja, Minan, Bariba and Nago.*



My journey into the world of cashew began in my early childhood because there were many cashew trees in the northern region of Benin where I grew up. I used to eat the apple and roast the nut before eating it. Two years ago, after my professional master's degree, I became professionally involved in the cashew sector. First of all, because I wanted to work on a sustainable crop

in my country. Secondly, cashew has attracted my attention because the activities around the value chain have taken a great deal of importance in recent years for reasons related to the additional income for all actors in the value chain and also the highlighting of its nutritional values. Obtaining my Research Master's degree with honors accompanied by the congratulations

of the jury in 2017 has comforted me in the research activities on the cashew industry.

Part of my work time is devoted to laboratory research for the benefit of the cashew sector, taking into account the production dimension of the cashew nut. Being in the field of research, my work consists in doing research on how to accompany the different actors of the cashew value chain, to accompany the agricultural extension structures and to evaluate the effectiveness of the interventions at all levels of the chain.

One of the beauties of my profession is the accompaniment through training of rural development actors, notably extension agents, producers' organizations and agricultural entrepreneurs in the mastery of agricultural innovations. LRIDA is special because, not only do we do research but we also intervene in the field of training, design, implementation and monitoring of innovative intervention devices for agricultural development. As a specialist in experience capitalization and strategic planning, I help actors to capitalize on project activities and also in the drafting of capacity building plans for development actors.

My profession gives me a lot of pleasure and is a way to grow. It has been years of sacrifice and



dedication, but it still gives me endless pleasure. Personally, every day is a challenge to overcome. I am torn between challenges related to time management (dividing time for family and work) and challenges related to mobility (how to leave the children and go to trainings in other countries or cities without my husband being frustrated). It is often difficult to find a balance between daily life and work.

As a wife and mother of three children, I am aware that I have to work twice as hard before I can be at the same level as the men. Waking up early taking care of the kids and myself before dropping them off at school and going to my workplace is just a brief glimpse. In 2019, I had my knowledge and

skills strengthened through the Master Trainer Program organized by GIZ/ComCashew. As the training is spread over nine months, I was pregnant during the first two sessions. In the third session, I took part with my one-and-a-half-month-old baby. I participated in all the activities of the program, including the field visits. I am now proud of my Master Trainer certificate. Of course, I could not have achieved so much if I did not have the support of my parents and my husband. Sometimes I was tempted to give up but my entourage always gave me the energy to continue and excel. In my opinion, women do not succeed in asserting themselves or in carrying out their projects in the cashew industry for certain major reasons that are often dependent on each other: lack of self-confidence, lack of capacity, low risk-taking capacity in the activities and finally the low level of decision-making and financial autonomy.

Personally, I remain convinced that perseverance is the key to success. I don't want to give up. I am looking for a better professional fulfillment but also personal fulfillment to better take care of my family. I am currently in the second year of my doctoral thesis in agronomy and I hope to be recruited in a university or any other structure in cashew worldwide. For the time being, with proper funding, there may

be changes in my work because I could strengthen my capacity and knowledge in the production, distribution of technologies in the sector and the organization of the cashew value chain.

The cashew industry remains my favorite field and I have many projects to contribute to its competitiveness. In doing so, I aim to better distinguish myself through my achievements, for example by conducting research on targeted themes. I plan to put in place strategies to strengthen the innovation capacity of cashew producers. It would also be beneficial for me to have the opportunity to meet women leaders in the field of research or others who work in the cashew sector in Benin as in other countries.

From experience, some measures could help women who often find themselves in the notorious dilemma between working and having a fulfilling family life. An improvement of their position in the cashew sector would imply taking into account their dimensions as wives and mothers and the constraints associated with them in order to facilitate their daily life. I am thinking concretely of adjusted working hours for women with young children and an increase in the duration of maternity leave.

---

# Rekindling Childhood Memories

**Juliana Ofori-Karikari, Ghana**

---

*In finance, as career level rises, female representation declines. Although 46 percent of financial services employees are women, at the executive level, it's only 15 percent (Source: Forbes, 2018). However, with the right outlook, any challenge can present an opportunity.*

Juliana Ofori-Karikari has over the last 35 years broken barriers to become part of the minority women at the executive level in Finance. Recounting her days as a secretary and accounts clerk, Juliana through hard work rose to Deputy Finance Manager with DL Steel Fabrications and then to Senior Risk Analyst with the Universal Merchant Bank (UMB). She is currently Business Development Manager in GIZ/ ComCashew, a regional agricultural project in impacting the lives of cashew value chain actors in Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Ghana, Mozambique, and Sierra Leone.

For a 57-year-old woman married with five (5) children, Juliana strongly



depends on her family's support to maintain a good balance between her professional and personal life. As a child, she enjoyed the big red and sweet cashew apples from their huge cashew tree at home for 17 years. After her family moved, she kept the memory of the cashew tree till in 2015 where that memory kindled a curiosity after seeing a cashew project advert in the newspaper.



With no background whatsoever on cashew (except enjoying big red cashew apples), Juliana joined the Africa Cashew initiative now ComCashew in January 2016. She now is an expert in cashew through her first experience of cashew value chain during the Master Training Program (MTP). MTP is an intensive and thorough program where participants are taken through the cashew value chain after which one graduates as a Master Trainer. As she grew in the knowledge in cashew sector, she shared with MTP participants in 2017, on the need for accounting. Juliana with determination can now rub shoulders with cashew experts in knowledge by her avid reading and exposure to fairs.

Juliana has had her own share of injustice towards women when her former male former male Human Resources Manager told her in the face, she does not need an increase in salary since she was a married woman. The situation is quite different being with ComCashew she said. In GIZ/ComCashew, female employees are allowed to travel with their children and there is a campaign that ensures gender balance for MTP participants. “Traditional practices with deep seated beliefs and values against women”, she says, is the obstacle impeding women from taking up leadership positions in the cashew industry.

Managing the accounting and administrative activities of six (6) project countries, liaising with colleagues in their headquarters in Eschborn, Germany, as well as

coordinating public and private sector activities on funds allocation and submission of returns on funds simply doesn't come on a silver platter being a woman, mother, wife and manager. With the support of her husband and children, who have learnt to manage well in her absence, Juliana is able to run her home and manage professional affairs without interference. She currently manages a project staff of 68 with 56% female population. She maintains good and cordial rapport with her male colleagues and partners by showing them respect because from her observation, respect is earned.

In half a decade, with further skill upgrade and funding, she anticipates influencing youth in cities, towns and villages to pursue business in line with the agricultural value chain and with prominence to cashew. Thereafter, extending her campaign and programs to other countries in the West African sub region. This interest stems from knowledge of the impact of youth while in the banking sector. Her vision is to discover skilful yet uneducated women in the value chain and support them with suitable adult learning models and opportunities. This will build women and empower them to be capable of taking up leadership position in the industry.

The fear of God, good work habits, hard work and determination are important for continuous success and this is what Juliana keeps reminding herself of.

When accomplished women extend their support to other women, it does wonders!

---

## Part of a Heritage

### Kavya Malla, India

---

*Kavya Malla is a 44-year-old Indian who has been in the cashew field for over a decade. As a family-owned business, here's what she has to say about it.*

#### **Growing up alongside cashews**

The nut has occupied a significant part of Kavya's childhood as she grew up seeing her father go about his dealings in it. Her husband too is associated with the market and upon observing close relatives around her work in and out of cashews, she had no reason not to join the flourishing domain. She proudly informs this is their family's third generation in the ever growing cashew sector.

#### **Working beside women**

Elaborating about her role, Kavya briefs that she is in charge of the peeling and grading section, so her interactions most times are restricted to the ladies. The women force accounts for up to a hundred employees of their large scale factory,



and Kavya coordinates well with them as she supervises and ensures the smooth flow of activities.

She also vouches the company does not discriminate between gender and remuneration is based on employee contribution and work commitment.

### **Expanding her knowledge**

Since her family is actively involved in the business, they extend her the understanding she needs and are extremely supportive. She juggles between household and her professional life with ease, balancing it well.

Naturally, with such experienced professionals around her, Kavya takes her job related queries to them in case she encounters a roadblock. She discusses all work activities with her husband and it's a wholesome ride to have his inputs and continuously expand her skills and knowledge.

### **A crunchy affair**

When questioned about the unique selling point (USP) of their nut, Kavya informs they stand out among the rest in the market due to their crispiness. The crunchy and crusty flavor with every bite speaks volumes of their product quality and superiority. Focusing on the texture and flavor of the nut helps them better promote and expand their product reach.

### **Labor related concerns**

As for some of the challenges she faces, she lists shortage of labour as one. With several operations that are required in the processing unit, not having enough employees can interrupt the process. But by providing a lucrative proposition and

beneficial incentives, they try hard to attract and retain their staff. A lot of the business is built on the relation with its associates which is why they concentrate on sharing a good bond with the contributors thereby ensuring a harmonious working environment.

### **Engraving a mark**

Kavya has found a safe haven in the cashew field and beyond the boundaries of business, it has given her valuable insights on life and the world in general. She wishes for the rest of the women to discover the abundant goodness of cashews and join the field. She also hopes that she can become a great businesswoman in the near future and extend her assistance to everyone else passionate about it. With the right family support and willpower, she believes every woman can carve a niche for herself in this nutty empire.

A woman with confidence and the right support can conquer the world.

---

# Taking on the World with Poise

**KOKOYE Olufemi Marilyse Raïssa, Benin**

---

*KOKOYE Olufemi Marilyse Raïssa is a 28-year-old Beninese, and with her vibrant nature and youthful charm, she has been actively contributing to the cashew market.*

## **Building the basics**

Kokoye is a well-educated woman and has pursued her studies up to the Bachelor's level before she eventually stumbled upon the world of cashew. It was through a program piloted by the Benin cashew project that she received valuable training to hone her talents. She has been a recipient of the program which was initiated to constitute an expert pool and assure the sustainability of skills offered by the Benin cashew industry, right from the fields to the packaged products. After gathering the right knowledge and skills, she started working as a consultant for the past year.

## **Expanding her vision**

Growing up in a household where her father was a school teacher, she was familiar with the field of

education, but the cashew sector was fairly new to her, and she shared no previous history with it. However, as she slowly got accustomed to it, she had an instinctive urge to take the cashew industry in her country to new heights. She realized that while the market was booming across the world, due to the lack of organization at some part, including in the stages of production, transformation, and commercialization, they were considerably lagging. Keeping this in mind, she was inspired to research and further study the industry, and accordingly formulate ideas to enhance their product value.

## **Soaking it all in**

Speaking about her job as a consultant, she says they do not have an official working unit, and all the experience that she has collected is by soaking up information from her visit to the processing units, which were regarded as internships. By observing the establishments, their decision-

making tactics, and how they run their business, she has been able to gather valuable guidelines. Some of her vast observations from interning at the units in her region include the availability of sufficient labor locally where the factories are located, a recruitment strategy followed by officials to hire staff and a scheme to galvanize the participation of women to achieve different goals of production.

### **Equipping women to find their footing**

Elaborating on the subject, she informs that some extra facilities are provided to women laborers, like handing out protective clothing, mufflers, and so on. In her interaction, she is pleased to confess that she has not observed gender discrimination thus far, and both men and women are provided equal opportunities and rewards based on their commitment and efforts invested in fulfilling the job assigned to them. However, having said that, she does not deny that women have it tougher when it comes to working in a field like cashew or any food processing factory due to the rigorous nature of the job.

To stimulate higher rates of involvement and steady their position, women need to be equipped with the knowledge and expertise it takes to take on the role of a leader in the cashew industry. It is, for this reason, she suggests advanced coaching

systems must be drafted to teach women to strengthen their foothold, one that incorporates workshops on female leadership and strategies to balance work and personal life. If women can be educated on these criteria, the barrier of ignorance can be broken and women will be able to hold the same industrial position as men because between working overtime and meeting the pressure to achieve production goals, it becomes more difficult for women to get by if they haven't received previous training and skills.

### **In the long run**

Speaking of her goals in the years to come, Kokoye says she'd like to work with more women and create an expert forum to share valuable suggestions relating to cashew forum, while also installing factories for related nuts like almonds.

While she is focused on her dreams and is working hard to fulfill them, she thinks several other women like her aren't as fortunate because they lack the confidence needed to pursue their goals. Add to this the inefficiency in planning and succumbing to stereotypes, the factors further deteriorate their willpower to aim high. It is for this reason that Kokoye thinks women should be supported and enrolled in skill-building programs so they can emerge as leaders. After all, with the right aid and encouragement, there's nothing that one cannot do!

---

# Mechanics, The Realization of a Child's Dream

**Kouadio Amino Marie Chantal Epouse**

**Coulibaly, Côte d'Ivoire**

---

*Kouadio Amino Marie Chantal Epouse Coulibaly, of Ivorian nationality. I am the mother of three children who are all in school.*

The national context has favored my vocation. My country quickly understood the interest and the necessity to train young people in fields such as mechanics, electricity and construction. I chose mechanics. I was hoping to fulfill a childhood dream. Over time, my love for mechanics has grown. But what is my background? In the following lines, I will talk about my time at BTA (Processed Woods of Africa), a plywood company located in the west of the Ivory Coast (Guiglo-Zagné). Then, I will be pleased to talk about the company that currently employs me: Africa Négoce.

## **My interest in mechanics**

My failure at the BEPC exam (Brevet d'Etude du Premier Cycle) triggered the change. My parents could not afford to send me to a private school, so I decided to learn a profession.



Since I was young, I liked everything that boys did. In fact, I had more boyfriends than girlfriends. One of my friends, Désiré, was a mechanic. He encouraged me and that was helpful.

## **Detour to the CFP (Vocational Training Center) in Korhogo**

When I was at the CFP, I was very happy and proud to be among the boys. I even forgot that I was a woman at times. Everything the boys did, I did without any problem.

In addition to the personal pride, the pleasant environment of the CFP made us feel like a family. And that's the atmosphere that work needs. When I obtained the CAP diploma, it was a point of honor for me because I was aware that it was quite rare for a woman to embrace and succeed in the mechanical profession.

### **Internship and professional-ization**

The first day in the company was serene. I had confidence in myself because I could see myself accomplishing my dream. But there was a lot of curiosity and mistrust around me. For many people, it was their first time to see a female mechanic. But deep down, it was a challenge for me to pass this course and to be retained at the BTA. The challenge of passing my internship was won.

### **The repair of machines**

At the beginning of my career at the BTA as a Mechanic, I participated in the repair of broken machines such as the Caterpillar BD20, the Hister 600 and 400, the machines that unroll logs and many others. I would make parts to replace the ones that were worn out. I also work on the Towers. Thanks to the professional training I received at the center, it was easy for me.

### **The factory store**

During my career, I became pregnant. Physically and medically, it was not advisable to continue operating on the machines. During this period, I was retrained as a warehouse assistant at the BTA. For this position, I received additional training from the

company. I learned how to perform administrative tasks such as taking inventory, placing orders, etc.

My journey has not always been a fairy tale. I have experienced moments of intense pain. The crisis in my country led to the closure of the BTA in 2012, even though I had been employed there since 2004. It was also a part of my dream that was gone. In December 2012, when I was given my letter of termination, it was with a heavy heart that I had to follow my husband to Bouaké where he had been posted.

### **AFRICA NEGOCE**

Why let myself down? Life had certainly dealt me a hard blow, but it had not sounded the death knell! When I arrived in Bouaké, I found myself unable to work. I applied for jobs in local companies. And how rare the companies in Bouaké had become because of the crisis! Against all odds, a beautiful providence offered itself to me. A brother informed me of the existence of Africa Négoce, this cashew factory. I submitted an unsolicited application to the Director. He was surprised to see a female mechanic and asked me a lot of questions which I was able to answer. I told him that I didn't really know anything about cashew nuts - having previously worked in a different field, a plywood manufacturing plant. He put me on trial and I passed the proposed tests. So, I found myself hired in 2014 as a Mechanic-Machinist. I have been able to maintain my position to this day. The professional efficiency combined with a strong will force the success.

---

# From Rejection to Promotion of Cashew

**Mariam Djitti, Mali**

---

Mariam Djitti is a Malian woman who has been suspicious of cashew and its by-products since her childhood. On the strong recommendation of her mother, she believed in the unfounded myth of the prohibition of cashew consumption in association with milk, as stubbornness could lead to death. It wasn't until 2014, after an Ivorian expert demonstrated before her eyes consuming the cashew and immediately afterwards drinking milk, that she was convinced of the lack of danger that was wrongly associated with it. In the meantime, she also participated in a study to identify the cashew production basins at the national level, which motivated her.

Changing the game, cashew is at the heart of her activities.

Since then, she has become a fervent promoter of cashew and its benefits, first in the family circle and then in the farming community. Indeed, it is thanks to the cashew activities that she manages to provide for her needs, to take care of her diabetic mother



who, by the way, now consumes kernels and cashew paste in large quantities. The income from the cashew allows her to partially pay for her five children's school fees and health care. Her sister has also started processing cashew apple juice and is doing quite well. Her husband, on his part, has started production and owns a 10 hectares cashew orchard in Bougouni in the Sikasso region. It is also Mrs. Djitti who nowadays advises all the women to launch out in this sector because it is a great source of income.

2014 was truly a year of total reversal for Mariam Djitti. The mango





processing project where she was working was about to end. Now seduced by cashew nuts, she applied to be retained as Cashew Processing Manager at the CTARS project (Commercialization and Processing of Cashew in the Sikasso Region). The same year, she sensitized more than 1600 farmers on cashew consumption and its nutritional values in 3 regions of Mali, namely Sikasso, Caye and Koulikoro!!!

As an agri-food processing technologist, she was not initially interested in cashew. However, after the CTARS project, her passion for cashew grew and she sought a broader scope of action in the sector. Today, she is in charge of processing and value-added generation in rural areas at PAFAM (Projet d'Appui à la Filière Anacarde au Mali) since 2017. In the exercise of her current profession, she develops Terms Of Reference (TOR) of mission in the field to meet women's cooperatives wishing to evolve in cashew. In the field, she guides and accompanies

them on the techniques of processing apples and cashew nuts. Since she started her career in the cashew sector, nothing seems to stop her. Convinced that competence is a woman's best ally, she participates in training sessions in the sub-region: Benin, Burkina Faso, Ivory Coast. She plans to create her own family cashew processing business. What she needs for the realization of this project is undeniably the financing.

### Impact at PAFAM

Since she took office at PAFAM, the number of women trained by Ms. Djitti has reached:

- 585 in functional literacy to manage management documents;
- 74 women in cashew apple processing ;
- 78 in cashew nut processing;
- 39 on nurseries ;
- 1170 on the management of cashew processing cooperatives.

Mariam does not feel any complexes in the professional environment because she is convinced that there is no male supremacy in performing tasks, women can do exactly the same things. She states, "Women's low income while supporting a large portion of the family's expenses weighs on their motivation and productivity." She continues with a touch of humor, "Discouragement is not woman, let's stand up and bust the myth that women are inferior to men."

---

# Conformity? Not for me!

**Minata F Ouattara, Côte d'Ivoire**

---

*« Do what you never did to get what you never had. »*

After obtaining her baccalaureate D series, instead of accounting, Minata Fougnygou Ouattara, against all odds, chose a scientific field: Mathematics and Physics. This was only the beginning of her surprises. During the preparatory year, she found herself fascinated by practical work, especially design, project realization and machine manufacturing. She was looking forward to the practical work, the field trips to savor the moments in contact with the machines. Since then, her passion for works where the impact is visible has only been confirmed. As unusual as it may sound, Minata graduated with a Bachelor's degree in Electromechanics at the age of 22, in 2016. Today, she holds the position of Assistant to the Director of Operations and combines this position with that of Quality Manager at Nouvelle IFMCI (New Importation Manufacturing Material Ivory Coast).

Designing a part, participating in all the steps of its manufacture until



seeing the machine take shape and the finalization of the equipment is such a joyful hobby. She had a good basic training reinforced by an outstanding mentor during her first work experience at Cajou de Fassou. Indeed, a former mechanic of the company in the person of Mr. Moussa Traoré made himself very available to assist her and facilitate her integration into the cashew sector. The field of equipment manufacturing is evolving very fast, technology is constantly pushing the

limits towards perfection. Knowledge is quickly outdated and Minata does not want to be left behind. Her strategy is to do research on the internet in order to be better equipped for local manufacturing.

Another of her work tips is that she stays tuned to the machines. Just the sound of the machines working is an important clue that can reveal a malfunction. Quickly resolving this incipient problem can prevent an aggravated breakdown that requires a work stoppage. For example, sometimes nuts get stuck in the machine. If the operator is not careful, the machine can heat up and a blade can break.



It is true that when she is busy working on the machines, she does not see the time pass. But Minata does not reject recreational activities. Aware that she needs some distractions from time to time, she manages to have a rational organization of her time and allows herself moments to unwind, with her family and friends. "I find time for my personal life, for moments of relaxation because it allows me to be more efficient and productive at work. So these moments are privileged and necessary for me."

From Cajou de Fassou to IFMCI, Minata has made herself unavoidable by the quality of her work. To hear her tell it, "At the beginning, I armed myself with patience to get around the mistrust and reluctance I was subjected to because they would not let me practice, approach the machines because of my young age and my condition as a woman. But I did not let myself be discouraged. I had to earn my place by proving to them that I have as much knowledge

and ability as they do and that I should not be limited to the simple prejudice that I am a woman. In the end, the quality of my work prevailed for me”.

The friendly work atmosphere helps to reinforce Minata's motivation. She confesses that: "In our company, employees are considered as members of a family, which allows everyone to be involved in the work at 200%, as they consider this company as theirs".

At 27 years old, Minata thinks that the simple fact of being satisfied with one thing prevents women from developing their capacities, taking initiatives in order to be at the forefront of things. This minimum is not enough and the balance is quickly distorted if one does not aim for the extraordinary. Peace of mind is never acquired even if one aims modestly. Also, many women still mistakenly think that the industrial sector is exclusively male. It is nevertheless comforting to see that more and more women are interested in the technical side of the business and are holding positions of responsibility.

### **My experience in making a separator roller**

"I designed with my team a separating drum to optimize our output in manual peeling. The idea came to me after a visit to the workshop of the Institut National Felix Houphouet Boigny (INPHB) in Yamoussoukro. We had seen a

model of the system we were to set up, still in its packaging. From there, we began the study phase of the machine before moving on to the design. The first difficulties we faced were related to the technical configuration of the machine. After several researches we were able to establish the technical characteristics adequate to our needs. We then bought the necessary material and started the actual manufacturing. At this crucial stage, we were again confronted with the unavailability of a lathe to turn the rollers. We had to subcontract with an external provider who had a turner in order to do this, which slowed us down a bit in our work. The purpose of our roller is to separate the shells from the unshelled nuts, so as we designed it we did tests to find the right angle for a better output and the speed necessary for it to work properly. For a month, with my collaborators, we did and redid the tests and adjustments necessary to complete this project and obtain the expected result. This is my passion: designing machines and participating in the progress of a project. Seeing my work produce a good result, because the machines are concrete and efficient, is a real satisfaction.

After the separating roller, Minata and her team have designed this hulling machine to remove the kernels tuck in the shells.

These are some of the achievements of this experienced mechanic.

---

## Planet – People – Profit

### Salma Seetaroo, Côte d'Ivoire

---

*Knowing nothing about cashew two and a half years ago, Salma Seetaroo (43, born in Mauritius) is now the Chief Executive Officer (CEO) of the 600 strong processing factory “Ivoirienne Noix de Cajou” (INCajou) located in Azaguié near Abidjan, in Côte d'Ivoire. She states it has so far been a “short” but immensely fulfilling experience.*



#### **Cashew - A time consuming business**

Spending “150 percent” of her time with the cashew business, left little time for her family in the past two years. Salma explains she wants the business to run first, implementing manufacturing processes and food safety certification. “Right now, I am not managing the family, I am managing the factory.” Once the factory is self-sustaining, she will be able to split her time more evenly between the two, she says. Salma Seetaroo has the full support of her son, her husband and friends. When she once asked her 9-year-old son, Adam, whether she should reduce her work at the factory to which he responded: “No Mum, that is a good cause.” That really touched the Chief Executive Officer (CEO’s) and mother’s heart. “I think they really believe in what we are doing, in what I am doing, and they really want this to happen - to make a difference”. Her husband even convinced her to stay in Côte d'Ivoire when the country went into lockdown in March 2020 as it coincided with the cashew harvest.



Women support each other – men too!

Salma did not know any other women in the cashew sector when she started off this journey in September 2019 until she met Dalada Ferdjani. Mrs Ferdjani runs FMA, a cashew factory also based in Côte d'Ivoire and they immediately bonded. “Dalada really helped me out, in terms of getting to know Abidjan, she introduced me to the right people. Just being able to go out with a good friend for a drink but still talk about cashew issues (cashues!)...” While some individuals (who happen to be men) in the sector, derided the fact that she had no cashew experience, other men, namely Jay Hosanee (Salma’s superstar of a CFO) and Shakti Pal of Caro-Nut were fabulous anchors of her strategy.

### **A cashew factory with a female view**

70 % of her employees are female and it is her special concern to

promote these women. “If you have a woman at the top and the rest of the female work force at the bottom of the pyramid, then you still have a problem”. Salma wants to make a difference and is actively filling this gap. She has identified high potential female colleagues she is actively coaching and promoting- the latest promotion being Hema Ouattara Tiessimin. “She was such a fantastic manager at manual peeling, that we moved her to run the shelling section. The factory has a dirty and a clean zone, with the dirty zone being male dominated. Having a woman in charge of shelling is quite a symbol. I wanted to show that if a woman can lead the company, then a woman can certainly also lead the heavy machinery section. A month into her new position, Hema was telling me how she overcame “male” reticence to follow her instructions – I trust she has won her team over with her managerial skills!”. Virginie Ahou Yao is another one of her tough cookies



and she is currently training to be INCajou’s production manager. “I coach them one- on-one and help them gain confidence – as they are certainly highly qualified!”

### Uniqueness

When Salma Seetaroo speaks about the uniqueness of her company many things pop up: they are an independent processor with no trading agenda, long-term sustainability is at the heart of their management strategy, first and so far the only BRC (British Retail Consortium) certified factory in Cote d’Ivoire. “We chose to invest into processing in order to connect fragmented farmers to disconnected end consumers and finally give cashews a face.” She wants to be the connector and not a trader. The industry needs more transparency, more credible players she says and that is also why certification is at the heart of her strategy. She aspires to become a B-Corp business empowering people from the bottom up.

INCajou’s performance in its first

two years of operation reflects Salma’s commitment to her team and the business. Under her leadership, INCajou got HACCP certification in less than 5 months, BRC certification within 12 months, and doubled capacity from 3500 to 7000 tons during the COVID-19 pandemic, despite all the endemic challenges a cashew processing factory faces in Africa. And Salma and her team are on their way for more achievements. Undeniably, she has energy to spare, not only for herself, but also for her team members. What she is working on is to allow her colleagues to be the best version of themselves. Of course, she is actively promoting women. And it works!

### Efficient managerial vision

Manufacturing is about process, says Salma and it’s about following the right process and making sure the process is followed. And, leadership is about making sure others have perspective.

Women who think they can do it, will do it. A lady with zeal is unstoppable.

---

## Coursing Through The Grind

**Tanya Dutta, India**

---

*Tanya Dutta is a dynamic and competent employee at Reinhart India Private Limited and her expertise in the cashew sector is enriching.*

### **A tough exploration**

Having obtained her Master's degree in Business Administration, Tanya Dutta found the cashew market the harder way, by her own research and findings. She worked in the Hotels sector for about five years before taking charge as the Commodity Marketing head at Reinhart as the lucrative proposition made sense from a trading perspective. She has been zealously managing her role for around ten years now.



### **Embellishing her dexterity**

She studied and researched the internet to learn the basics, read several reports, analyzed the data, and conducted market research in various regions of India, Vietnam, and West Africa to acquire the skills required for her post. While she did



not receive pre-work training, on job guidance helped her get a fair idea of the particulars of the business. This further aided in developing her learning skills.

It has been quite an adventurous ride, and she has travelled into the interiors of cashew growing regions in India, Vietnam as well as West Africa. She is grateful to her employers for providing her these opportunities.

### **An intense grind**

As the head of her department, she is involved in the complete due diligence of trade. From seeking market information, analyzing data to making the sales pitch thereby executing the contract, she looks into the nitty-gritty of the subject. Her working hours are not restricted to a segment, and she's on the go round the clock as they are intensely involved in procurement and sales of raw cashews.

Elaborating on their products, she says they are a preferred supplier and have a good market base. Their stringent quality testing parameters and post-sales services have earned them a reputable rank.

### **A positive outlook**

She has only good things to speak about her work environment, stating the company is tremendously respectful towards its employees and they have established mutually

appreciative work culture. Her male counterparts have beneficially added to her knowledge, and they share an amicable bond.

### **Seesawing her way through**

Discussing the challenges, she says her work requires extensive travel and it can get strenuous at times. From the trading standpoint, it is a highly male-dominated sector and the industry lacks standardization. Besides, people do not take the contracts seriously, adding to the ordeal. In an attempt to rise above, they do a thorough counter-party investigation and only work with trustworthy parties whose ethics and ethos match their own.

### **A didactic sector**

She views her profession as a continuous process of learning and evolving, and with the shifting of sands, hopes to become an even better trader than with a plethora of experience. High demands of travel and a full-time commitment to this profession keep most women away from the cashew sector, she supposes. This trade isn't for the fainthearted and only the most hardworking of women and who don't mind going through the grind can persist here. She also believes that with better time management and training skills, every job can be carried out meticulously.

While she did not know of any woman who was into trading raw



cashews, as she embarked on the journey, she had the pleasure of meeting some exceptionally enterprising and empowered ladies.

### **At the backdrop**

Based in Gurugram, Haryana, Tanya comes from an army background. Now retired, her father has served the nation and was from the corp. of engineers. Her husband too served the army in the medical corps and is now practicing post voluntary retirement in reputed hospitals in Delhi NCR.

Although she works in a male-dominated sector, her family is completely supportive of it. In fact, they are all now well educated in cashew and are encouraging of her endeavors. Her husband, who is an Endocrinologist (specialist in diabetes

and metabolic disorders), is also intrigued by her choice of vocation and enlightens her about the nutritive value of this amazing tree-nut.

### **A wise perspective**

She is of the opinion that better pay scales, facilities, and more recognition will surely enable the position of women in this industry. Her work dynamics have earned her sufficient recognition within her office and industry in general. The only mantra to be successful, she says, is to be knowledgeable in your chosen area of work, both technically as well as educationally. There are no shortcuts, and one must aim to be on top of the game, with no place for mediocrity.

Tanya strikes a balance between being spiritual to keep herself grounded and ambitious to stay motivated.

A woman must lay down her worries and instead carry confidence on her shoulders.

---

## Growing Through it all

**Tran Thi Thu Thuy, Vietnam**

---

*Ms. Tran Thi Thu Thuy is a dedicated and ambitious 35 years old Vietnamese who works as the Business Development Manager and has been associated with the cashew field for over a decade.*

### **A combination of knowledge and experience**

Having spent most of her childhood in highland with scores of cashew plantations and farms, Tran was eager and grateful when Vinacontrol offered training about specific technologies to better understand cashew kernel nut. Her childhood experience and education combined with the guidance boosted her to further pursue a career in this field.

She had seen several women in Vietnam flourish in their cashew enterprises, and it provided her an added push to ardently take this up as her stream of work. Additionally, the company that she had been



associated with delegated the task to her, and she's now the Vice Director in the enterprise.

### **Working smart**

A culmination of her previous experiences and company's prerequisites have contributed to her obtaining mastery over cashews, and a major part of her job comprises of purchase and sales of cashew kernels while also monitoring operations. Since the company is relatively young in the field, they aren't bound to old traditional ways of doing the job and instead are ready to invest in modern equipment and machinery. This not only helps to speed up the work and reduce the time span of a given task that would have taken longer when done manually but it also significantly decreases the load on women, who can save their energy and concentrate on related tasks. While agricultural jobs are demanding for women due to their strenuous nature, by incorporating the use of technology and smart solutions, her company is changing the flow of events in the market.

### **A fair play**

Speaking about the women laborers in her company that comprises of over a hundred members, she says the ladies in the area are attracted to this job due to its decent pay and associated facilities provided. The enterprise she works for also

offers high-value brands, which helps generate a good price from the consumers and allows them to remunerate their employees well.

### **Working round the clock**

Giving us a picture of a typical day at work, Tran says her duties revolve around skimming the news and staying updated on the new trends in the market, taking care of the negotiation, purchasing, and selling of Raw Cashew Nut/Cashew Kernel Nut (RCN/CKN) and making important product decisions. She is also involved in holding discussions with the partners, supporting self-assistance and planning the production agenda with the factory manager regarding the expected shipments that are scheduled to arrive.

### **Women as leaders in the cashew world**

Elaborating on her experience as a woman in the cashew industry, she says she hasn't witnessed prejudice from men and that she shares a comfortable bond with them. She is happy to add that she has always received much cooperation and support from her male colleagues. Based on her encounters, she states cashew is one field where nothing can stop women from succeeding, if they aim high and work hard, then surely victory is theirs, with the help of God.

### **Prioritizing aspects of her life**

Tran believes in strictly demarcating the two most important segments, which are the aspects of her personal and professional life. Thus, when she is at work, she likes to keep her mind off matters that need to be taken care of at home, and when she's back in the house, she does not like entertaining job-related duties in the time that's meant for her family. That way, by compartmentalizing important matters, she pays them both equal attention without compromising one for the other.

Besides, she mentions that she is blessed to have supportive parents and husband who help out and take care of her children when the situation demands. There are moments when long hours at work become a hurdle, but she tries to compensate it by spending her free time with her family and engaging in household tasks.

### **Shifting dynamics**

She considers her work her passion, and the best part of it is that it allows her to grow every day by encouraging her to learn something new based on the projects she undertakes. Furthermore, possessing knowledge about the field she is currently working in gives her the confidence to take over any job allotted to her and allows her to complete it with precision. She wishes other women to emulate this and strive for success in the cashew world. She believes this is a tangible goal because while the culture in countries like Asia and Africa limit women from accomplishing great tasks, the narrative is gradually changing, and it's not just in cashew field but any other field of work for that matter, if women set their heart on it, then nothing can stop them from conquering their goals!

When you're passionate about your work, it feels less of a chore and more of a breather.

---

## Best in the Country

### YU MON THANT, Myanmar

---

*YU MON THANT is currently one of the youngest position holding professionals the cashew world has seen. At the age of 21, the youngster is all set to make waves in the field.*

#### **A well-read Director**

As the Director of Honesty Brothers Trading Co. Ltd in Yangon, Myanmar, THANT is applying her Bachelor of Arts-BA International Finance and Accounting degree terrifically. Although she isn't new to the field and is also simultaneously pursuing her Masters, her dreams are immense and her journey has just begun, she has big goals to conquer.



#### **A childhood name**

THANT's parents own the company and she has prior working experience in banking for a year. Her parents have dedicatedly invested their efforts and time in the cashew business even before she was born and their commitment inspired her to

enthusiastically help out in her free time. She's been fairly involved in the business from her early years.

However, along with the sentimental value cashews hold, her interest in manufacturing goods makes this business a perfect fit for her.

### **A deluxe brand**

Describing the working pattern, THANT enlightens that the company follows a protocol of training the staff for three months once they join work. This helps maintain decorum and in the time period, the employees are well versed with the tricks of the trade. It is their impeccable operational style that has made them the number one brand in Myanmar for decades. Their products are sold for a slightly higher price than other cashew brands due to their superior quality and uniqueness.

They are also highly regarded for offering the largest amount of cashew tons in the whole of Myanmar with high-quality cashews that perfectly fit specific grading requirements.

### **A workaholic by choice**

Honesty Brothers Trading is vast, with over eight hundred employees. THANT is mostly involved in handling the local retail distribution leading in technological operations as well as managing financial

transactions with banks, given her prior experience.

While handling such an extensive business can be an enormous responsibility, she confesses that as a workaholic, despite the workload, she enjoys her profession and does not find it tiring. She also clearly states that she regards all people, both men, and women, as the same and treats everyone equally. After all, people must only be distinguished based on their work ethics and etiquettes, so she does not like to differentiate based on gender.

### **Taking measures based on circumstances**

Mentioning the challenges of managing this large-scale business, she admits that as expected, there are some difficulties in handling the employees as there are hundreds of people and all have their personal perspectives. As the boss, since she cannot satisfy every single person, she opts to release policies that everyone can obey and stick to. However, she also says the formulated strategies are not always a solution to tackle problems. Most times, they need to negotiate according to the situation.

Where there is a will, there is a way. When asked for ideas to improve the position of women in the industry, THANT says according to her, it



just depends on the individuals. A woman who has a strong desire to be successful will surely be. The way to grow is to grab all opportunities available. She also believes there are no impediments for women to flourish in this field. If one wants to achieve, they must try and they will succeed one day, even if it takes years or more.

**A bridge to victory**

Five years down the line, she wishes to be leading her parents' venture

and channeling it to the next level of success. She admits there is definitely scope for improvement at every stage but it also depends upon which level one wishes for the business to grow and thrive.

She restates that she finds pleasure and happiness in working which is why she does not find her work pressurizing. She looks upon her family as her biggest support system and sees her profession as a stepping stone to achieve her dreams.



**Productive formative years set the stage for a fruitful future.**

---

## A Childhood Bond

**Vandana Vithal Goukar, India**

---

*Vandana Vithal Goukar is a passionate middle-aged woman who is the President of the Chaitanya Self Help Group Co-Op Society in Bendurdem, Balli, Goa, India.*

### **A matter of the past**

In the coastal state of Goa known for its beaches, fisheries, and tropical spice plantations, Vandana grew up around cashews. She spent a significant portion of her childhood witnessing the nut and learning first-hand of its abundant benefits. As a profession, she's actively been associated with cashew farming and marketing for decades. Along with her family, she's dynamically involved in the cultivation and processing.

### **The right training can do wonders**

While the observation in her early years gave her a fair idea of the nature of the nut, to enhance her knowledge, she also received cashew training organised by the Directorate





of Agriculture. Through it, she has mastered the techniques involved in playing with the cashew apple for value addition and production of related varieties. Vandana is multilingual and can fluently speak four languages including English, Hindi, Konkani, and Marathi.

### **Authentic organics**

The total number of employees accounts for about twenty-five, and most of the work related to cultivation, processing, and production is carried out by these members on the site as a well-functioning team. Their hard work has resulted in giving their product a higher edge over the rest in the market, and they are especially distinguished as the local organic cashews of Goa.

### **A planned activity**

Giving a brief insight into her day, Vandana elaborates that the morning hours are dedicated to cashew picking and collection from fields under the sun. As the afternoon draws near, the cashew apples are then deseeded and the juice is extracted before allowing it to ferment. She also is the decision-maker of most of the other aspects of the business like operation monitoring and marketing.

They have also installed a cashew apple juice extracting machine in the factory, obtained on a subsidy of

Agriculture department and the new addition has turned to be a valued asset in giving the right boost to their brand.

### **A strong foundation is the starting point to robust empires**

As someone whose family is involved meticulously in the trade, and having worked beside women, Vandana believes knowledge is power. She is of the opinion that by providing the right technical training for processing and value addition, many more women can find a place in this ever-growing market and turn self-reliant.

It definitely has led Vandana to become a better individual and earn a decent livelihood! In the years to come, she is positive that it will lead her to greater prospects.

---

# Women Need More Encouragement

**Virginie Ahou Yao, Côte d'Ivoire**

---

*Virginie Ahou Yao is a 41-year-old Ivorian who works as head of the peeling and grading zone at the “Ivoirienne Noix de Cajou” (INCajou) processing factory in Côte d'Ivoire.*

## **At work**

Virginie Ahou Yao appreciates her work and her position at INCajou very much, especially the support through her CEO (Chief Executive Officer) and the voice she is been given, “I’m 80% involved in the decision-making and the production process and we are still stakeholders in all decisions. We discuss everything that is proposed from the higher management team.” She has been working at INCajou only for two years and has early been involved in decision processes which she describes as “very nice experience”. Her everyday work schedule looks pretty much the same she says. She arrives at the site at 7:30 am and will start working from 8 am. When she



arrives at the factory in the morning, she will check whether there are any changes she has to adapt to. Afterwards she gives instructions to her team on what they have to do and what they should expect. “I delegate tasks. At the end of the day we make assumptions.” Her normal work day ends around 5 pm. But as manager



she has a lot on her shoulder, so sometimes she must stay until 7 or 8 pm, - “it depends on the intensity of the day’s activities”. In the evening before she leaves the factory, she consults the production manager and they discuss what they will do the next day.

### **Motivation through the family**

Some sectors like coffee or cocoa are already well known and a lot of people work there. “The first time we saw a farmer eating the cashew fruit and apples, we didn’t know what it was”. For her and her two brothers however, working in the cashew business opened a better future perspective than cocoa or coffee would have. Today, Virginie Ahou Yao lives together with her 5-year-old son and her mother. They support her in what she is doing but “it’s not easy if you come home and you are tired from work.” Her mother helps morally a lot, “it’s not easy for a woman and without her, I wouldn’t be able to come every day.”

Her mother also pushes her to go to work every morning: “You have to make the effort to leave the house”, her mother says.

### **Having more women in the sector**

Virginie Ahou Yao thinks it is very important to

encourage other women in the sector, for instance with a minimum wage. A regular salary would be a good step. She would also suggest finding other ways to encourage them, for example through bonuses or gifts. “It is important to do things so that women have the courage to come and do their work.” Also, facilities like nurseries for children would help to have the women’s’ 100% availability as well as offering them literacy classes. Because many cannot read, they are not able to read and discuss their contracts.

### **Follow in the footsteps of her boss**

Virginie sees her CEO as a role model, an inspiring manager. She is projecting to follow her good example. She says her boss gives her so much support, coaches and challenges her that in five years “we will be like her”.

**A mother is a child's first teacher  
and role model for life.**

---

## **A Strong Support System**

**Vishaka Vithoba Velip, India**

---

*Vishaka Vithoba Velip is the Secretary of the Self-help Group Shiv Shakh situated in Goa, India.*

### **Fitting in her mother's mold**

Vishaka watched the growth and cultivation of cashew in her family since birth, and the dynamics of the nut runs in her blood. She's used to working on the farm since her younger days and growing up, followed in the footsteps of her mother from whom she learnt the tricks of the trade.

She has been associated with the Farming and Marketing aspect of the group for more than ten years and is involved full time in her job. As a proud mother of three young children, she's delighted to admit that her kids are extremely supportive and they lend a helping hand in her work.



### **Blooming and growing**

While she already had the necessary knowledge before assuming the role, in an attempt to tweak her potential, with time she also bought more area under cashew cultivation by planting grafts as well as local germplasm seedlings. In addition,

she has undertaken several training programs on the value addition of cashews. Along with ensuring the enhancement of products, Vishaka is also in charge of marketing cashew seeds and apples and expanding the business. She also informs that their group receives aid from the Department of Agriculture of the state through the subsidies provided by the various departmental schemes.

### **A pleasant environment**

Their seeds are marketed as locally grown organic cashew nuts and value-added cashew juice. This makes it their unique selling point and together, they have built a harmonious working team including fourteen women. The benefits and returns are shared among the members.

### **Going by plan**

Giving an outline of her day, Vishaka elaborates that fallen cashew apples are collected from the hills during the morning, followed by the separation of nuts from the apples. Deweeding is carried out on the farm twice annually, first in the month of Aug-Sept and then in Dec-Jan.

### **There's no end to attaining wisdom**

Looking back to where she's come after all these years, Vishaka says she has witnessed abundant

development ever since she took it up commercially. Since a successful person is one who never stops learning, she does not deny that with more technical training, there's room for improvement to augment the business. By this, she also says it would help her reach more prospective customers and add to her list of associates since the expansion of the cashew industry is still a bit of a challenge.

Working on the same, their self-help group has approached various organizations like NABARD and DRDA with proposals for collaboration.

### **A gratifying profession**

Vishaka is immensely grateful for her role in the hopeful field of cashews and has found meaning in it. While it is a reliable source of income, it also helps her find her footing in the demanding tides of the world and provides a sense of fulfillment for being able to sustain her family and be a contributing member.

French

---

# Sur les traces d'une femme d'influence

**ATTA KAKAYATCHI Sahadatou, Benin**

---

Le 23 septembre 2019 est une date mémorable dans l'histoire de la filière de l'anacarde au Bénin. Dans le secteur du cajou à l'échelle nationale voire sous-régionale, c'est une grande joie de voir une dame à la tête de la Fédération Nationale des Producteurs d'Anacarde du Bénin (FENAPAB). Ceci est une première, une évolution plus que significative des mentalités traduite en action concrète. L'heureuse élue est Mme ATTA KAKAYATCHI Sahadatou épouse IDRISOU. Agée de 54 ans, elle capitalise plus de 22 ans d'expérience dans le secteur du cajou. En plus du français, elle parle 6 autres langues locales à savoir l'ani, le dendi, le fon, le kotocoli, le nagot et le bariba. Cet avantage d'être polyglotte lui assure une relative proximité avec les producteurs parce que comprenant les dialectes de toutes les zones de production au Bénin. Sa récente nomination à la présidence de la FENAPAB a été un élément





catalyseur qui a boosté l'engouement au sein de sa propre famille en faveur de la production de cajou: une trentaine de personnes ont adhéré à des coopératives.

Pour comprendre son parcours atypique, il faut tout d'abord remonter à sa tendre enfance. Fille de producteur de cajou, elle a pris goût à cet environnement et cette passion ne l'a jamais quittée. Productrice de cajou à l'origine, elle est toujours personnellement impliquée dans les travaux champêtres. Elle possède 5 vergers d'anacardières d'une superficie totale de 7,5 Ha à Penessoulou, dans la commune de Bassila au Nord du Bénin.

**Compétente, polyvalente, ambitieuse, dynamique, philanthrope ... autant de qualités !**

Il faut retenir que le contexte familial n'a pas suffi à construire sa carrière tant enviée. Le début de son parcours professionnel s'est bâti au contact de nombre d'apprentissages et de formations tout d'abord au projet de restauration des ressources forestières. Elle y a reçu des notions solides sur les bonnes pratiques de récolte, et d'autres techniques telles que les pare feux. Au fil de son parcours, elle a enchaîné d'autres formations pour façonner son expertise actuelle : leadership, techniques managériales, développement personnel, agronomie, développement de compétences

SMART, techniques de négociation et de contractualisation pour une bonne commercialisation des noix de cajou, pour ne citer que celles-là. Sa profession est pour elle un bon outil de mise en œuvre du talent des femmes dans la chaîne de valeur du cajou.

Elue pour un mandat de trois ans, elle entend marquer positivement son passage à la FENAPAB : « Si les ressources financières nécessaires sont disponibles je suis persuadée que nous ferons des merveilles qui forceront l'admiration. Le personnel technique qui nous accompagne possède toutes les compétences appropriées pour cela. C'est le corps politique constitué des nouveaux élus qui a surtout besoin de financement pour un renforcement des capacités dans plusieurs domaines... Des formations en renforcement de capacité dans la gouvernance, le leadership, les plans d'affaires, la négociation, les TICs- Technologies de l'Information et de la Communication nous seraient très utiles. Du matériel de travail tel que des ordinateurs portatifs et tablettes amélioreraient aussi notre travail ».

Mme Atta Kakayatchi est aussi présidente d'un groupement qui emploie 18 femmes. En plus des activités de production de cajou, ce groupement produit du savon à base de beurre de karité. Elle envisage également se lancer dans la transformation de jus de pomme

et augmenter le nombre d'employés féminins. Sa philanthropie la conduit aussi à être marraine d'enfants orphelins à Pénoussoulou. Femme très engagée dans le social, elle accompagne les enfants en situation difficile. Mère de trois enfants, elle en a adopté sept autres. Mme ATTA KAKAYATCHI s'investit aussi dans le sport, étant elle-même une adepte de handball qu'elle a pratiqué depuis sa jeunesse. On la retrouve également dans l'accompagnement des enfants et des jeunes pour des activités culturelles et sportives.

La FENAPAB permet aux femmes propriétaires de vergers d'un minimum de 0,25 Ha d'adhérer à une coopérative et bénéficier des avantages du réseau. Mais il reste

encore des actions à entreprendre dans ce volet tant à la base qu'au niveau des décideurs. N'est-ce pas que Mme ATTA KAKAYATCHI est une femme étonnante ... un exemple édifiant et parlant ? Raison pour laquelle, elle souhaite s'impliquer activement pour :

- La sensibilisation pour l'accès à la terre de façon équitable pour les hommes et les femmes,
- L'ouverture des postes de responsabilité à tous les niveaux aux femmes,
- L'accompagnement des femmes et la valorisation des productions des groupements de femmes dans la transformation sous toutes ses formes.

**Le soutien et l'encouragement sont les vents  
sous les ailes des objectifs d'une femme.**

---

## Suivre un héritage prestigieux

**Bola Vrinda Kamath, Inde**

---

*Bola Vrinda Kamath est une jeune femme dynamique, catalyseur de changement, qui a pour objectif d'amener l'entreprise familiale au sommet.*

### **Le début d'un voyage**

Dans le district d'Udupi, en Inde, se trouve une visionnaire en devenir. Après avoir voyagé d'une ville à l'autre et obtenu son diplôme de troisième cycle au S.P Jain Institute of Management & Research, à Mumbai, cette jeune femme de 23 ans affronte le monde de la noix de cajou de front. Parlant couramment quatre langues différentes, elle est affiliée à l'industrie depuis deux ans seulement et a de plus grands objectifs pour l'avenir.

### **Origine familiale**

Bola Raghavendra Kamath & Sons a été fondé en 1958 par son grand-père. À l'époque où Vrinda est née, toute sa famille faisait partie du commerce. Ils l'ont accueillie avec enthousiasme lorsqu'elle s'est





inscrite pour offrir son aide. Responsable du département du développement commercial, elle se consacre entièrement à son travail, ne prenant que le week-end pour se reposer. Ses deux parents étant activement impliqués, elle bénéficie de la compréhension et du soutien nécessaires à son travail.

### Une enfance riche en expériences

Vrinda admet que si elle n'a pas suivi de formation spécifique auparavant, le fait d'avoir grandi en observant ses parents et en rendant régulièrement visite à l'usine compense. Ses observations, associées à son diplôme de commerce, lui ont permis de mieux comprendre les subtilités du travail dans le secteur de la noix de cajou. De plus, elle a reçu de ses parents et de son oncle des conseils opportuns sur le mécanisme, les

aspects techniques et les marchés mondiaux, ce qui lui a permis d'avoir une vision claire de la situation.

### Suivre les traces de sa mère

Parlant de son inspiration, Vrinda déclare que depuis que sa mère, Mme Vidya Kamath, a rejoint l'entreprise en 2005, elle était enthousiaste à

l'idée de suivre sa trace. Vrinda a été stupéfaite de la voir gérer avec compétence toutes les exportations dès la première année, alors que l'entreprise avait été reconstituée la même année. Bien qu'elle soit étudiante à l'époque, la grâce avec laquelle Mme Vidya a perpétué l'héritage créé par son grand-père dans les années 1950 l'a motivée à rejoindre l'entreprise une fois ses études terminées. Elle était également convaincue que les jeunes esprits pouvaient mieux s'adapter à l'évolution des tendances et relever le défi de faire une place de choix à l'entreprise sur l'éco-commerce, les nouveaux marchés et les emplacements géographiques.

### Ses contributions et son rôle

En tant que développeuse commerciale, son rôle principal est de



se tenir informée des changements de style dans l'industrie de la noix de cajou. Elle est chargée de gérer les ventes en ligne et les transactions nationales. Récemment, l'entreprise a introduit des produits à valeur ajoutée, notamment des noix de cajou aromatisées, et a élargi son assortiment pour y ajouter des noix comme les amandes, les pistaches, les raisins secs, etc. Elle prépare également une nouvelle marque de détail appelée "EPOK". L'élargissement de la gamme la tient occupée par la recherche tout en commercialisant les produits nouveaux et existants.

### **Un riche héritage avec des passionnés fidèles**

Avec un effectif de 450 personnes, dont 85% de femmes, l'entreprise a plus de 60 ans. Située dans une zone rurale, et étant à dominante féminine, Vrinda décrit son expérience comme enrichissante. Elle évoque la loyauté de son personnel et est fière de dire que trois générations d'une même famille ont travaillé pour elle avec le plus grand dévouement. L'environnement familial et sûr fourni, ainsi que des avantages tels

que l'ESI (Employee State Insurance), les salaires hebdomadaires crédités sur leurs comptes bancaires qui favorisent l'habitude de l'épargne, les primes annuelles, les horaires de travail pratiques et les congés annuels attirent les femmes dans leur entreprise. Les horaires de travail sont respectueux et l'entreprise ferme à 18 heures pour permettre au personnel de concilier travail et vie privée.

Les ouvriers sous leurs ordres sont tous bien formés car ils travaillent avec eux depuis des années. Mais lorsqu'ils lancent de nouvelles machines de traitement des noix de cajou dans leur unité, une formation leur est dispensée.

### **Un nom réputé**

La marque de noix de cajou "Bola" est un nom très apprécié sur le marché mondial de la noix de cajou. Grâce à sa bonne volonté, qui existe depuis plus de six décennies et qui fournit des noix de cajou de qualité, ainsi qu'à une clientèle mondiale et indienne fidèle depuis plus de vingt-cinq ans, elle est un label de confiance. Leurs clients optent pour leurs produits de qualité malgré la disponibilité des noix de cajou à des prix compétitifs au niveau international.

La constance de leur existence et leur capacité à s'adapter à des temps changeants sont en soi la preuve

de leur caractère unique et de leurs compétences. Ils se sont bien adaptés aux changements qui ont eu lieu dans l'industrie. En tant que l'une des premières industries de la noix de cajou du pays à introduire une mécanisation complète de la transformation de la noix de cajou dans l'unité, elle se distingue des autres unités de transformation d'anacarde.

### **Bizarries et avantages**

Selon elle, l'avantage de faire partie de l'entreprise familiale est qu'elle n'a pas rencontré de problèmes lorsqu'il s'agissait de travailler avec ses collègues ou de faire face à une discrimination en matière de rémunération. Elle considère chaque jour comme un défi à relever pour prouver à la société stéréotypée qu'une femme est capable de gérer une entreprise familiale parce que, dans les premières années, elle n'était gérée que par les hommes.

Bien qu'elle soit très impliquée dans son travail aujourd'hui, dans les années à venir, avec les tournants de la vie et la perspective d'un mariage, elle est préparée à ce que, si elle devait s'installer dans une autre ville, il lui serait impossible de se rendre physiquement à l'usine tous les jours. Dans ce cas, grâce à la technologie, elle espère pouvoir continuer à jouer un rôle important dans l'unité grâce à une meilleure coordination et à une

délégation des tâches depuis son lieu de résidence.

### **Sortir de l'ombre**

Elle ne nie pas que, puisque 90 % de l'industrie de la noix de cajou est détenue et dominée par des hommes, les femmes sont quelque part dans l'ombre. Mais en étant chaleureuses, en motivant et en incitant davantage de femmes à rejoindre l'industrie de la noix de cajou, leur statut peut être considérablement amélioré dans le secteur.

Trop jeune pour recevoir la reconnaissance dont jouissent ses parents dans la fraternité de la noix de cajou, Vrinda espère atteindre ce niveau un jour. Elle est d'avis que, quel que soit le sommet de la réussite que vous avez atteint, il y a toujours de la place pour la croissance. Elle a l'intention de gravir les échelons et d'occuper un poste plus élevé à l'avenir, car l'entreprise prévoit également de transformer son partenariat en une société à responsabilité limitée.

### **Sa formule du succès**

Elle pense que la seule stratégie pour mener à bien une entreprise est le dévouement, la confiance et la passion pour son travail. Elle appelle sa profession son prestige, car elle lui donne la certitude d'être une femme capable, financièrement solide et indépendante dans la vie.

From Literature to Agriculture:  
An Atypical Career

---

# De la littérature à l'agriculture un parcours atypique

**Boukari Amah, Rachidatou, Benin**

---

De nationalité béninoise, Madame BOUKARI AMAH Rachidatou est une multi-diplômée pluridisciplinaire. Détentrice d'un Master 2 en Gestion des Projets, d'une Maîtrise en Géographie, Option Aménagement du Territoire, d'un certificat de Maître Formateur du cajou et de plusieurs attestations de formations sur le Genre et la Protection des personnes vulnérables. Dès le lycée, elle s'est démarquée en obtenant un Baccalauréat littéraire et le 3<sup>e</sup> prix des meilleures filles du département du Borgou-Alibori. Polyvalente progressiste, elle aborde aisément plusieurs casquettes allant de superviseur de terrain à Chargée de Projet sur le Terrain du projet BeninCajù dont le volet production est implémenté par Catholic Relief Services (CRS) et Gestionnaire de Production par intérim (pendant 3 mois). Depuis août 2021 Rachidatou occupe la fonction de Gestionnaire du Projet BeninCajù.

Née d'une famille modeste de 12 personnes et résidente à Parakou au

Nord du Bénin, elle est orpheline de père depuis l'âge de 14 ans. C'est dans cette condition qu'elle a dû poursuivre ses études secondaires et universitaires. Benjamine de la famille, elle est la seule à pouvoir atteindre le niveau du Baccalauréat et faire des études universitaires. L'encouragement de sa mère ménagère, et de ses frères et sœurs lui ont permis de relever ce défi majeur. Aujourd'hui, elle est mariée, mère de quatre (4) enfants dont deux (2) filles.

## **Volonté d'apprendre, soif de transmettre ses connaissances.**

Sortie de l'université avec une grande passion pour les activités de terrain, elle a été très tôt associée aux missions de consultations liées au développement agricole et rural. Parallèlement aux activités professionnelles, elle a bénéficié de plusieurs autres formations continues relatives aux chaînes de valeur agricoles dont celle de l'anacarde. Ces différentes expériences ont forgé sa capacité d'animation en milieu rural et amélioré ses connaissances



sur les itinéraires techniques de production et de transformation de cajou. Ces expériences ont été pour elle un atout majeur au poste de superviseur de terrain lancé par CRS-Bénin dans le cadre du projet BeninCajù. Ainsi, à la suite d'un processus rigoureux de sélection, elle a été retenue en tant que la seule femme au sein de l'équipe technique du projet. Sous sa supervision de terrain, elle a à charge 08 conseillers agricoles opérationnels dans 5 des 12 communes d'intervention du projet. A ce poste, ses capacités techniques et managériales ont été renforcées pour mieux contribuer à l'atteinte des objectifs du projet. Elle capitalise 05 bonnes années d'expérience dans le domaine du cajou qui continue de la passionner.

Selon elle, la formation est déterminante pour la réussite : il faut croire en ses capacités et travailler pour déplacer les montagnes. Avant de rejoindre le secteur de cajou, elle a bénéficié de la formation sur les itinéraires techniques de la production d'anacarde grâce aux réalisations des études et consultations avec le Programme d'Analyse de la Politique Agricole de l'Institut National des Recherches Agricoles du Bénin (INRAB) et l'Union Régionale des Producteurs (URP) des départements du Borgou et de l'Alibori du Bénin.

Dès qu'elle a rejoint le secteur à travers le projet BeninCajù, sa capacité technique s'est revue renforcée par une série de formations spécifiques en production, gestion





des ressources naturelles, information du marché, vente groupée et membership, sans oublier l'éducation financière et le marketing de Base.

Son assiduité a été payante. De participante au Programme de Formation des Maîtres Formateurs (MTP), Rachidatou est passée dans le rang des facilitatrices en 2021. Elle a été désignée comme Coordinatrice Pays pour la facilitation des sessions 3 et 4 de l'édition 10 du MTP au Bénin. Cette tâche ponctuelle cadre avec le volet de ses interventions dans le secteur de cajou qui comprennent : la production (formations, coaching et Suivi appui conseil aux producteurs d'anacarde, production et distribution des plantules, appui-conseil aux pépiniéristes), le soutien aux

coopératives des producteurs dans l'organisation et la mise en marché des produits, l'accès au financement des producteurs avec des liens aux institutions de microfinance.

Mme BOUKARI AMAH Rachidatou est impliquée dans les prises de décision au sein de son organisation à travers sa participation active dans les réunions périodiques de coordination et de planification. Ses points de vue sont également pris en compte dans ses positions de Gestionnaire intérimaire, de Point Focal Genre, de chargée de la formation des Producteurs Leaders, de Superviseur des Conseillers.

Dans son service, elle a eu la chance d'être dans une équipe très soudée, favorable aux initiatives et à

L'apprentissage, avec des superviseurs qui assurent un bon coaching. Son responsable est un expert dans la filière et apte au partage de ses expériences, pour vous amener au savoir et au savoir-faire. Tout cela a fait d'elle ce qu'elle est devenue aujourd'hui, une chargée de projet bien aguerrie dans son domaine. Les expériences capitalisées dans le domaine du cajou ne sont pas des moindres. Sa profession constitue son univers. Le travail lui permet d'être une femme plus épanouie et équilibrée, et d'apporter également une pierre à l'édifice en contribuant au bonheur des populations pour lesquelles elle se dévoue.

Bien que sa fonction soit marquée par une fréquence élevée de voyages, elle essaie d'établir un équilibre entre sa vie professionnelle et celle privée. En effet, elle a un soutien inconditionnel de son époux et de ses parents notamment sa mère et sa sœur aînée à la retraite. En cas de voyage, sa famille et son époux s'occupent bien des enfants. Leur soutien moral et physique est de taille si bien que lors de ses voyages, et même étant au service, elle ne s'inquiète pas pour les enfants à la maison « car ils sont dans de bonnes mains », a -t-elle déclaré.

### **Un climat de travail propice à la réduction des inégalités selon le genre**

Catholic Relief Services (CRS) où elle est employée collabore avec des partenaires locaux pour la mise en œuvre de ses projets dans 10 des 12

départements du pays. Le taux de représentativité féminine parmi les employés est de 27,63%.

CRS est une institution qui a à cœur les questions liées au genre avec une politique de recrutement Genre-Sensible. Il y a une salle d'allaitement pour les employées qui viennent avec leurs bébés et nounous, la possibilité de voyager avec son bébé et sa nounou, des allocations pour bébés lors des missions, ... Tout cela permet à l'employée femme d'être à l'aise, de bien faire son travail en toute quiétude, confiante que son bébé est à proximité et en sécurité.

Les interventions de mise en œuvre du genre par CRS pour attirer, fidéliser et rassurer les employés couvrent un vaste champ d'action. Au nombre de celles-ci, on peut citer : la politique de discrimination positive lors des recrutements, des motos adaptées pour les femmes lors des activités sur le terrain, les renforcements de capacités sur les violences basées sur le genre (VBG), la protection du personnel contre les harcèlements de tout genre, les outils d'analyse du genre, l'intégration effective du genre dans les projets et interventions. CRS se distingue à travers le respect des droits Humains, les mesures de motivation de performance et développement de carrière, la formation des employé-e-s marié-e-s avec leurs époux-ses sur l'Approche Maison Modèle qui vise une amélioration de la communication et de la prise de

décision conjointe au sein du couple,  
....

Mme BOUKARI AMAH souhaite que plus de femmes aient accès à un environnement de travail prenant en compte leurs besoins spécifiques. Eu égard à la faible adoption des bonnes pratiques agricoles, il s'avère impérieux de surpasser les préjugés du milieu social pour travailler sur le terrain et convaincre les hommes et les femmes à mieux produire le cajou selon les normes. Comment faire participer plus de femmes à la production du cajou pendant qu'elles n'ont pas accès aux terres, mieux valoriser la contribution des femmes dans le développement de la filière cajou sont entre autres quelques défis à relever.

Passionnée par la filière de l'anacarde et forte des expériences acquises dans le projet BeninCajù, ses actions vont également dans le sens d'accompagner les femmes à y émerger. Pour elle, le secteur du cajou est une grande source d'opportunité d'emploi et de ressources pour les femmes qui sont les plus pauvres en milieu rural. Comme stratégies particulières adoptées pour surmonter ces défis, elle privilégie les visites d'échanges entre producteurs autour des cas de succès, les visites par les producteurs/productrices réticents des parcelles de démonstrations où toutes les bonnes pratiques ont été respectées et les sensibilisations, la célébration du succès des femmes qui ont réussi.

Sa soif d'apprendre est loin d'être assouvie. Elle affirme avoir besoin de nouvelles connaissances et compétences en management pour mieux coacher les Conseillers Agricoles. Elle a également besoin d'une formation diplômante sur le Genre et le Développement pour montrer à la femme (et à l'homme) toute son importance dans la filière. Elle croit en un secteur du cajou bénéfique à tous ses acteurs-rices. Elle propose quelques formations/sensibilisation des couples producteurs-trices d'anacarde dans sa zone d'intervention sur le :

- Le développement personnel et leadership (confiance en soi, contourner certaines barrières sociologiques limitantes, prise d'initiatives et de décisions...).
- L'importance de l'intégration du genre dans la vie quotidienne.
- L'approche Maison Modèle pour l'amélioration de la communication et la prise de décision conjointe, l'entraide au sein du foyer.
- La mobilisation de ressources pour investir dans la production.
- L'accès sécurisé au foncier.

---

# Un Rêve Propulsé Par La Passion

## Chitra Vyas, Inde

---

*Chitra Vyas, Directrice Générale de Vyas E Ventures LLP (Limited Liability Partnership), a réussi en moins de trois ans à créer et à développer une entreprise en plein essor. Forte de l'expérience acquise dans diverses industries, Mme Vyas met ses connaissances au service de sa passion : les fruits secs. Avec un état d'esprit simple et clair, elle aspire à faire de "SoftArt" (Nom d'une marque de fruits secs fabriqués par Vyas E Ventures) le summum des fruits secs en Inde.*



### **Acquérir du savoir et de l'expérience**

Mme Vyas raconte qu'elle a eu la chance de grandir à Malanjikand, une petite ville du Madhya Pradesh, en Inde, au milieu de la nature. Ainsi, elle a passé ses premières années entourée de montagnes pittoresques et de terres verdoyantes. Une fois ses études secondaires terminées, son attirance pour les mathématiques l'a conduite à suivre un cursus d'ingénieur en électronique. Poursuivant sur sa lancée, elle a ensuite obtenu une maîtrise à l'Institut national de technologie de Mumbai.

Après son mariage avec M. Vyom Vyas, Mme Vyas a été recrutée par Infosys. Après avoir travaillé pendant quelques mois, elle a décidé de se concentrer sur les choses qui la passionnaient et a souhaité s'aventurer de manière indépendante. Après une rencontre inspirée avec son oncle et actuel investisseur, le Dr Moti Lal Vyas, elle a fait le grand saut et a commencé à faire des ventes en ligne. Elle a commencé par l'électronique, puis est passée à l'artisanat, aux bijoux et aux chaussures.

### **Le chemin vers la communauté des fruits secs**

Une fascination naissante pour le marché des fruits secs a conduit Mme Vyas à passer d'innombrables heures à parcourir toutes les ressources disponibles. Grâce à des vidéos sur YouTube, elle étudiait les différentes variétés disponibles, leurs zones de culture ainsi que les différentes méthodes de traitement des noix de cajou, des amandes et des raisins secs. Dans ce qui semble être un apprentissage pratique unique mais naturel, elle a commencé à visiter les marchés locaux. Là, les fournisseurs locaux ajouteront encore à la pléthore de connaissances qu'elle acquiert rapidement. Sa curiosité pour le marché des fruits secs l'a poussée à en faire une activité verticale pour alimenter la croissance de son

entreprise. Ainsi, sa fascination s'est presque naturellement transformée en l'entreprise qu'elle est aujourd'hui.

### **“LA PERSEVERANCE EST LA SEULE FACON D’AVANCER”**

#### **Récolter les fruits de la persévérance**

À la réouverture de l'établissement après le confinement, la demande s'est considérablement accrue, avec 250 à 300 commandes par jour. Cette évolution a incité Mme Vyas à se concentrer sur le volet fruits secs de son activité et à y investir davantage de ressources et d'expertise. Depuis lors, il n'y a pas eu de retour en arrière. Elle reçoit désormais 600 commandes par jour, un chiffre impressionnant ! Elle vend des paquets de différentes tailles, composés de noix de cajou, d'amandes et de raisins secs, dont la majorité sont des noix de cajou.

#### **Trouver un équilibre entre le travail et la famille**

Lancer une activité par elle-même et la développer était un rêve pour Mme Vyas, mais le soutien indéfectible de sa famille a rendu tout cela possible. Le fait de faire partie d'une famille unie joue un rôle important, car chacun apporte sa contribution. Lorsque Mme Vyas est obligée de travailler tard, son fils, qui a



maintenant dix ans, lui dit souvent de ne pas s'inquiéter ! C'est également par le biais de la famille qu'elle a rencontré l'investisseur de son entreprise, son mentor et oncle, le Dr Moti Lal Vyas. Il l'aide à franchir les différentes étapes du processus, qu'il s'agisse du choix de la technologie ou de conseils sur la manière de développer l'entreprise. C'est donc avec la plus grande confiance que Mme Vyas peut dire qu'elle est capable de gérer à la fois sa vie professionnelle et sa vie familiale de manière équilibrée grâce au soutien inconditionnel de sa famille.

### **La perfectionniste au travail**

Pour garantir un produit de haute qualité, Mme Vyas consacre un nombre incalculable d'heures pour s'impliquer dans chaque étape. Qu'il s'agisse de l'achat et de la transformation des amandes, du marketing et de l'image de marque, de la négociation avec les acheteurs ou des transactions financières, elle parvient à garder le contrôle de tout. Ces mesures sont prises pour garantir la fraîcheur et la qualité des produits, mais elles impliquent souvent de longues heures de travail et un grand engagement, ce qui l'amène à travailler douze heures par jour. Elle commence sa journée par un inventaire minutieux ; une fois son personnel arrivé, elle procède à un briefing méticuleux au cours duquel

elle répartit les tâches de la journée. Tout en supervisant le personnel, elle s'occupe également des comptes, contacte les fournisseurs pour le réapprovisionnement et travaille avec l'équipe de conception. Sa journée se termine vers 17 heures, lorsqu'elle effectue le dernier contrôle qualité et planifie la journée du lendemain. Tout cela pour garantir à ses clients des produits de la plus haute qualité.

### **Une communauté fondée sur le respect**

Après avoir commencé avec un seul employé, Mme Vyas a développé son entreprise jusqu'à en employer dix-huit, dont dix femmes. Chaque fois qu'un nouveau travailleur est recruté, il est guidé tout au long du processus et on lui montre, en détail, le travail qu'on attend de lui. Tous les employés reçoivent un déjeuner et des collations pendant leur journée, et ils bénéficient également d'une assurance maladie. Elle est toujours reconnaissante d'avoir la chance d'avoir une équipe dévouée et toujours prête à l'aider à développer son entreprise.

### **Ne pas tenir compte des normes de genre**

Interrogée sur son expérience professionnelle avec les hommes dans le secteur, Mme Vyas répond qu'elle a eu la chance de travailler avec des

personnes qui n'ont pas de préjugés sexistes. Elles travaillent dans une équipe où le sexe ne joue aucun rôle, ce qui crée une atmosphère de respect mutuel et d'harmonie. Mme Vyas pense que "c'est peut-être la peur de travailler dans une société dominée par les hommes qui empêche les femmes de se développer". Elle pense que, d'après son expérience, la volonté de changer et de s'adapter aux situations change la donne. Elle ne se laisse pas abattre par les défis et continue à travailler dur pour atteindre ses objectifs.

### **À la recherche perpétuelle de nouvelles façons de s'améliorer**

Mme Vyas s'est maintenant lancée dans la refonte du design de ses produits. Avec des étapes passionnantes en vue, elle envisage d'ajouter de nouveaux saveurs et de nouveaux mélanges de fruits secs. Son objectif est de devenir le plus

grand fournisseur et vendeur de fruits secs en Inde, afin de rendre l'Inde plus saine. Mme Vyas dit comprendre que le secteur des fruits secs est à la fois lucratif et soucieux de la qualité, et souhaite donc s'appuyer sur son expertise. Perspicace, elle s'efforce de polir chaque pièce mobile pour assurer un développement holistique régulier de son entreprise.

**Vos rêves ont un prix ; si vous êtes prête à travailler dur et à en supporter le coût, ils ne tarderont pas à devenir réalité.**

---

## Inébranlable et concentrée

**DANG TRUONG HOAI MY, Vietnam**

---

*Mme DANG TRUONG HOAI MY est une Vietnamiennne de 32 ans, ambitieuse et appliquée, qui travaille comme spécialiste des ventes internationales dans son entreprise de noix de cajou.*

### **Des petits pas vers de grands objectifs**

À propos de son enfance, Mme Dang déclare que, dès son plus jeune âge, ses parents l'ont encouragée à poursuivre ses rêves, lui apportant leur soutien tout au long de sa vie. Elle a grandi avec la ferme intention de réaliser de grandes choses dans la vie et a découvert l'industrie de la noix de cajou en cours de parcours.

Alors qu'elle se familiarisait avec ce secteur, elle a fait la connaissance de plusieurs femmes célèbres qui occupaient des postes de hauts niveaux dans leur entreprise, certaines d'entre elles ayant même créé leur propre entreprise privée. Inspirée par ces femmes, Dang a eu



envie de rejoindre leur ligue et de se concentrer sur la concrétisation de petits pas en vue d'atteindre des objectifs ambitieux. C'est à cette époque qu'elle s'est inscrite au cours de Vinacontrol à la formation sur les spécifications des noix de cajou afin d'élargir ses connaissances.



## Encourager et responsabiliser les femmes

Fort de d'environ six ans d'expérience dans le domaine, Mme Dang indique que si l'entreprise à laquelle elle est associée comptait moins de dix membres au moment de sa création, elle en compte aujourd'hui plus de cent, les femmes occupant une place importante dans le secteur. Elle explique que la main d'œuvre féminine est disponible en abondance et que son entreprise s'efforce de les perfectionner une fois qu'elles sont embauchées. Pour ce faire, elle leur confie des rôles de leaders dans leur département afin de leur donner de l'assurance et de leur fournir une plateforme pour explorer leurs talents clés, tout en donnant aux employées le pouvoir de façonner la culture de l'entreprise.

## Éliminer la discrimination fondée sur le sexe

Suivre les informations sur le marché, négocier avec les clients et assurer le suivi de toutes les activités d'exportation sont quelques-unes des nombreuses tâches que Dang accomplit chaque jour. Ses activités l'amènent à rencontrer son personnel et ses clients de temps en temps, ce qui inclut également ses homologues masculins, et à ce sujet, elle dit qu'ils partagent un rapport confortable et qu'il n'y a pas de sentiment de supériorité basé sur le sexe. Même en termes de salaire, elle ne pense pas être privée de récompenses et son entreprise la rémunère en fonction de



son travail et de ses efforts, sans faire de discrimination entre les hommes et les femmes.

## Un forum de discussion solide et ouvert

Ils sont considérés comme une marque de confiance sur le marché, et comme ils ont des variétés telles que BRC (British Retail Consortium) et Smecta, ils font des efforts supplémentaires pour obtenir un prix légèrement plus élevé de la part des acheteurs, en raison de la qualité qu'ils offrent. C'est la liberté qu'ils offrent à leurs employés de proposer leurs opinions et leurs suggestions sans craindre d'être jugés qui les rend uniques, dit-elle avec humour. Chacun reçoit le respect qu'il mérite et un forum ouvert pour partager des idées est mis en place. En écoutant les employés, on leur donne un sentiment d'appartenance et l'entreprise intègre les changements et vise la croissance.

## Jongler et trouver l'équilibre

En tant que cadre commercial, son travail peut être exigeant. Dans un

tel contexte, Mme Dang affirme que, même s'il est difficile de concilier vie professionnelle et vie privée, elle s'efforce de ne compromettre aucun des deux aspects de sa vie, en trouvant le juste équilibre pour accorder une importance égale aux deux. Il arrive qu'elle doive travailler avec ses clients la nuit, et dans ce cas, elle s'occupe d'abord de son enfant et l'endort avant de se concentrer à nouveau sur son travail.

Elle ne se laisse pas abattre par la nature de ses tâches et s'efforce au contraire de s'équiper pour y faire face de la meilleure des manières. Au fil des ans, elle a appris à s'adapter aux différents obstacles et épreuves qui peuvent surgir de temps à autre, et elle croit en la nécessité de répondre aux exigences de son travail en améliorant ses compétences chaque jour. Elle ne craint pas les problèmes, mais s'efforce plutôt de se rendre compétente pour trouver des solutions pratiques.

### **Chercher à s'améliorer chaque jour**

Elle admet que les voyages d'affaires peuvent demander beaucoup de temps, mais elle reconnaît aussi que c'est une exigence de son travail et essaie de compenser, pour elle et ses proches, en donnant la priorité à ce qui est important sur le moment, en sollicitant un appui et en partant en vacances avec sa famille lorsque le temps le permet. Mme Dang insiste sur le fait que son travail constitue une partie importante

de sa vie et qu'il stimule sa passion tout en lui assurant une sécurité financière. Mais ce n'est pas tout, car elle espère s'améliorer chaque jour et être meilleure que ce qu'elle était auparavant, en renforçant son efficacité et son niveau de professionnalisme.

### **Grandir au fil du processus**

Son histoire ne se limite pas à elle seule, et elle souhaite voir davantage de femmes participer aux activités de l'industrie, et pour cela, elle suggère de leur attribuer des postes de direction. Bien que cette étape nécessite un changement à l'échelle de l'entreprise, impulsé par le sommet, elle ne pense pas que cela soit impossible. En effet, si le système de rémunération et les avantages offerts par l'entreprise peuvent initialement attirer les femmes vers le travail, il faut plus que de simples avantages monétaires pour qu'une femme reste dans le secteur, le travail doit également l'aider à se développer en tant que personne.

Le manque d'opportunités, les contraintes de temps et la plupart des stéréotypes qui régissent l'industrie du cajou en Afrique et en Asie peuvent maintenir les femmes derrière les hommes dans la course, mais Dang pense que cela doit changer, que les étiquettes doivent être brisées et que davantage de femmes doivent s'impliquer, et ainsi amener l'industrie du cajou dans ces régions à des niveaux de réussite plus élevés.

Une femme qui lit s'autonomise et  
autonomise sa communauté.

---

## Travailler avec Dignité

Ella Dorcas WAMA MARA, Benin

---

*Le Bénin, un pays d'Afrique de l'Ouest, dépend principalement de l'agriculture et de la production de coton pour sa croissance économique, mais depuis quelques temps, le cajou est également devenu une filière prometteuse pour sa population. Voici l'histoire d'Ella WAMA et sa précieuse contribution à ce secteur.*

### Formation et rôle dans l'entreprise

En tant que cadre supérieur travaillant dans les départements des Finances et du Genre, Ella est titulaire d'un Master et a environ neuf ans d'expérience dans le domaine de l'anacarde. Elle travaille à plein temps, de neuf heures du matin à six heures du soir, et bien que cela puisse laisser supposer un emploi du temps éprouvant, elle a appris l'art d'équilibrer ses priorités.

### Atteindre ses objectifs grâce à une planification méticuleuse

Elle reconnaît qu'en tant que seule femme de sa famille à travailler dans le secteur du cajou, son travail



implique qu'elle doive se lever plus tôt que d'habitude pour s'assurer que les tâches ménagères, y compris la cuisine, ont été effectuées avant qu'elle ne se consacre entièrement à son travail. Ainsi, le fait de planifier au préalable et de contribuer

activement aux activités de la maison lui permet de se concentrer sur ses tâches pendant le reste de la journée. Et même si elle semble avoir tout sous contrôle, Ella admet que ce n'est pas toujours facile car elle est souvent sur le terrain, loin de sa famille.

### **Faire de la lecture et de la recherche son arme**

Bien qu'elle ait été la première de sa famille à se lancer dans une activité liée au cajou, il est intéressant de noter qu'elle a connu une fois, une femme qui transformait la pomme cajou en jus. Ella n'était pas directement impliquée dans son activité, mais les connaissances acquises en l'observant ont renforcé son expertise.

Ella est tombée dans le domaine de l'anacarde alors qu'elle cherchait des moyens de gagner sa vie de manière décente, et une fois qu'elle a mis le pied sur le terrain, il n'y a plus eu de marche arrière. Pour renforcer ses bases et élargir sa compréhension, elle s'est abonnée au bulletin d'information d'une organisation non gouvernementale internationale qui soutient les entrepreneurs dans le cajou et le café et lit régulièrement leurs articles pour s'informer sur ce secteur. Une femme avec des connaissances peut conquérir le monde, et c'est ce qu'a fait Ella. Une fois qu'elle s'y est mise, elle n'a plus cessé de lire et d'apprendre, ce qui l'a aidée à appliquer les stratégies dans son entreprise et à la faire grandir.

### **Faciliter la tâche des autres femmes dans l'industrie**

Faisant la lumière sur l'implication des autres femmes de sa région et sur leur point de vue quant à l'acceptation d'un emploi dans ce domaine, Ella explique qu'en raison de la pénibilité du travail agricole, les femmes préfèrent travailler dans les usines de noix de cajou dès qu'elles en ont l'occasion. Elles sont plus enclines à y apporter leur contribution en raison des meilleures perspectives offertes par ce travail. En retour, pour les garder motivées et apprécier leurs efforts, les employeurs essaient de leur alléger la tâche en fonction de leurs capacités. Des crèches sont disponibles dans certaines usines où les femmes peuvent laisser leurs enfants ; elles bénéficient également de pauses afin de pouvoir allaiter leurs enfants et parfois des minibus sont mis à disposition pour leur transport.

### **Équilibrer toutes les sphères**

Etant donné qu'Ella s'occupe des finances et minimise la différence de traitement entre les deux sexes, elle fait la navette entre le travail au bureau et sur le terrain. Lorsqu'elle est sur le terrain, son travail consiste souvent à former les conseillers agricoles à l'intégration de la dimension du genre et à contrôler la participation active des femmes. Et lorsqu'elle est de retour dans son bureau, elle se consacre à la conception d'outils pour la mise en œuvre de l'accès au financement.

Depuis novembre 2020, un effort conjoint avec un partenaire a abouti au développement d'une solution numérique « DreamSave ». Elle permet aux groupes d'épargne composés principalement de femmes d'utiliser un Android pour leurs opérations à la place de registres manuels.

### **La barrière d'un mur de verre**

Concernant ses relations avec ses collègues masculins, elle ne nie pas l'existence de préjugés de leur part. Il est arrivé que les hommes du secteur ne reconnaissent pas et ne valorisent pas le travail des femmes. Pire encore, ils ont du mal à reconnaître et à accepter l'autorité des femmes cadres. Une mentalité de traitement discriminatoire à l'égard des femmes prévaut toujours, même si les femmes travaillent tout autant qu'eux. Cette barrière est assez dominante dans le secteur, admet-elle, où les femmes et leurs points de vue sont rejetés et où elles ne sont pas encouragées à progresser au-delà d'un certain niveau dans l'entreprise. De plus, certains employeurs ne tiennent pas compte de l'opinion des femmes.

### **Rester persévérant dans les circonstances difficiles**

Si Ella a rarement vu son travail être apprécié à sa juste valeur, cela ne l'a rendue que plus forte pour s'exprimer. Oui, lorsqu'elle revendique l'équité par rapport à ses collègues masculins, cela est perçu comme un niveau exagéré du

féminisme, mais ceci ne signifie pas qu'elle a cessé de défendre les droits des femmes. Malgré le traitement injuste, elle persiste dans ses plaintes ; et lors de chaque réunion du personnel, elle se fait un devoir de présenter les données statistiques de l'entreprise sous l'angle du genre.

### **Se concentrer sur l'essentiel, célébrer les réussites**

À long terme, elle envisage de posséder plusieurs unités de transformation de jus de pomme cajou et des plantations ou de gérer un vaste projet visant à autonomiser les femmes productrices de noix de cajou. Pour atteindre cet objectif, elle ne peut pas agir seule. Elle propose quelques conseils : au niveau universitaire, il faut inciter les femmes à suivre une formation qui leur permette d'occuper plus tard des postes de direction dans l'industrie. En outre, elles doivent être informées des études de cas de femmes qui ont réussi dans ce domaine afin d'allumer la flamme pour réaliser de grands rêves. Ceci, bien sûr, doit s'accompagner de l'éducation et de la formation des femmes tout en défiant continuellement les barrières dans l'industrie du cajou. En outre, en termes de réglementation nationale, elle conseille, avant d'autoriser l'installation d'une usine, d'imposer un quota de femmes nécessaires dans la gestion, de célébrer et mettre en avant les réussites des femmes dans le milieu du cajou.

Le faible pouvoir économique des femmes par rapport à celui des hommes et l'absence de réseautage mondial entre les femmes dans ce milieu constituent une énorme limitation. De plus, la faiblesse du leadership des femmes peut ruiner leur taux de réussite dans l'industrie, c'est pourquoi les conseils ci-dessus, lorsqu'ils sont accompagnés d'un financement et d'un développement des compétences, peuvent changer radicalement la donne et renforcer la position des femmes.

### **Marquer les territoires**

Lorsqu'on lui demande comment trouver un équilibre entre sa vie privée et son travail, elle trouve la question un peu étrange, car il est vrai que ce genre de question n'est pas posé aux hommes. Elle ajoute que le secret réside dans la délimitation des frontières. Lorsqu'elle est à la maison, elle ne croit pas qu'il faille discuter du travail et préfère se consacrer entièrement à sa famille. De même, lorsqu'elle est en déplacement professionnel, elle s'assure de prendre toutes les dispositions préalables à la maison, comme l'approvisionnement en nourriture, afin que les choses ne soient pas pénibles pour sa famille et qu'elle puisse se concentrer uniquement à son travail. Elle s'efforce également de ne pas faire d'heures supplémentaires et, dans le même temps, elle prend rarement des congés pour raisons familiales. Ainsi, en accordant à chaque segment le crédit qui lui revient et en fournissant

des efforts équilibrés dans les deux, elle fait un effort supplémentaire pour ne pas favoriser l'un au détriment de l'autre.

### **Un héritage à faire fructifier**

Sa famille apprécie beaucoup ce qu'elle fait et aime l'écouter raconter son travail dans le secteur du cajou. Grâce à elle, ils en savent beaucoup sur le domaine et en parlent à leurs amis. Elle a également incité son mari à créer une plantation d'anacardières et son fils envisage de devenir agronome et d'évoluer dans le cajou. Voilà le pouvoir d'une femme qui sait ce qu'elle fait : elle devient un modèle pour le monde entier, à commencer par sa propre famille.

Ella aime son travail et le considère comme la base de son autonomie et de son équilibre mental. Il lui permet d'exister en tant qu'être humain et d'affirmer son rôle de femme. Ses contributions garantissent sa dignité et renforcent son amour de soi, ce qui lui permet ensuite de répandre cet amour autour d'elle. Il n'y a rien de mieux que de savoir que l'on peut être utile au reste de l'humanité tout en contribuant à la création de richesses dans le pays.

L'amour des produits indigènes séculaires est souvent la source d'inspiration pour faire revivre et maintenir des trésors précieux dans des domaines en mutation.

---

## Inspirée par la Tradition

### Ellen, Vietnam

---

*Ellen est une Vietnamiennne de 28 ans qui travaille en tant que responsable des ventes chez Visimex JSC!*

#### **Le hasard des noix de cajou**

Titulaire d'un baccalauréat, Ellen a découvert cet empire grâce à ses recherches et ses découvertes. Elle possède une brève expérience d'environ trois ans dans ce domaine. En tant qu'employée dévouée, elle y consacre jusqu'à quarante-quatre heures par semaine.



#### **Issue d'une famille d'agriculteurs assidus**

Issue d'une famille d'agriculteurs, Ellen n'était pas novice dans les rouages de l'agriculture et a rapidement acquis les connaissances nécessaires pour manipuler les précieuses noix. En fait, c'est sa passion pour ces produits agricoles traditionnels vietnamiens qui l'a

poussée à faire partie de l'industrie et à contribuer par ses compétences à l'essor du secteur. Bien qu'elle n'ait pas suivi de formation préalable dans le domaine de la noix de cajou, elle a reçu des conseils en la matière de la part du directeur après pris fonction.

### **Se connecter sans effort**

Son rôle principal concerne le marketing et la négociation avec les acheteurs d'amandes. Elle est chargée d'assurer le fonctionnement harmonieux du commerce et de mettre en relation les consommateurs potentiels afin qu'ils distribuent efficacement leurs produits. Une grande partie de son travail consiste à travailler avec des acheteurs internationaux pour exporter leurs produits à base de noix de cajou et à s'occuper des détails complexes du processus d'exportation.

### **Des contributions saines**

Abordant le sujet de la main-d'œuvre dans sa région, Ellen explique que les femmes sont plus dynamiques dans le secteur de la transformation des noix de cajou en raison de leur ingéniosité. Leur volonté d'apprendre, leur dévouement et leur ingéniosité font d'elles de formidables contributrices qui font avancer l'entreprise avec enthousiasme pour atteindre des objectifs substantiels. À titre d'incitation, elles bénéficient de congés de maternité et d'une assurance sociale. L'entreprise

organise également des cours pour former les femmes, ce qui les attire vers le marché de la noix de cajou en leur fournissant des informations précieuses.

### **Garder les pieds sur terre**

Fruit d'un travail acharné, Ellen estime que le caractère unique de leur marque réside dans le fait que leurs noix sont biologiques, ce qui permet de conserver les processus naturels du verger à l'assiette. Elle avoue que s'assurer que la qualité de ses produits répond aux exigences strictes des marchés élevés comme l'Europe et les États-Unis peut être un défi, mais conserver la valeur originale est ce qui fait que leurs produits en valent la peine.

### **Un travail difficile mais gratifiant**

Compte tenu de la nature exigeante de son travail, Ellen affirme qu'il est difficile de trouver un équilibre entre vie professionnelle et vie privée, car elle travaille avec des clients situés dans des fuseaux horaires différents. Cependant, elle est heureuse d'avoir des proches qui la soutiennent et comprennent la nature épuisante de son travail, en lui apportant toute leur aide. Elle dit aussi que des membres de sa famille ont travaillé dans ce domaine auparavant, mais qu'ils n'y sont plus associés actuellement.



### **Entretenir une relation de respect**

Dans une entreprise généralement dominée par les hommes, Ellen croit toujours être reconnue dans son domaine, compte tenu de son amour pour celui-ci et du dévouement avec lequel elle accomplit son travail. Elle entretient des relations cordiales avec ses collègues masculins, et aucune partialité ou domination n'est observée.

### **Polir des étoiles brillantes**

Son travail est un atout pour elle, et un moyen d'atteindre l'indépendance financière tout en poursuivant sa passion. Bien qu'elle se soit aventurée

seule dans ce domaine, elle est exceptionnellement reconnaissante d'avoir découvert le vaste marché de la noix de cajou et les formidables opportunités qu'il offre. Dans les années à venir, elle souhaite gravir les échelons et jouer un rôle plus important dans le secteur, grâce à son expérience et à ses connaissances. Elle encourage toutes les femmes à considérer cette profession prometteuse et pense qu'avec la bonne combinaison de moyens financiers, de temps et de soutien familial, le secteur peut découvrir plusieurs étoiles brillantes.

---

# Perseverance La Cle Du Succes

## Faustina Peprah, Ghana

---

*Fille de M. Thomas Peprah, un agriculteur, et de Mme Monica Manu, une vendeuse de produits alimentaires, Faustina Peprah née le 25 janvier 1990, est l'aînée de cette famille de deux enfants. Enfant, elle a observé que son père s'intéressait vivement au cacao et elle a également développé un amour pour l'agriculture. Elle a commencé son éducation de base à Mim et a continué à l'école secondaire de Mim, où elle a obtenu son diplôme en 2009. Avant de travailler pour Mim Cashew and Agricultural Products Limited, elle travaillait comme caissière dans le restaurant de sa mère.*



Dans le but de devenir financièrement indépendante, elle a postulé pour un emploi de manœuvre, mais s'est finalement retrouvée en tant que décortiqueuse à l'usine à partir du 21 avril 2010. Bien qu'elle n'ait pas d'expérience préalable dans le secteur de la noix de cajou, elle a développé un grand intérêt pour ce secteur et l'a considéré comme une opportunité d'améliorer ses moyens de subsistance. Elle s'est rapprochée de ses collègues de travail plus âgés et, grâce à sa soif d'apprendre, elle a rapidement appris beaucoup de

choses. Le 26 mars 2014, elle a été promue superviseur de la section de décortiquage grâce à son travail inlassable.

Une journée normale de Faustina consiste à assurer le respect de la qualité des amandes décortiquées, peser les amandes écopées et rédiger des rapports sur les problèmes de décortiquage et de séparation des noix de leurs coques.

En ce qui concerne le travail aux côtés des hommes qui sont co-superviseurs, elle affirme que ce n'est pas facile mais qu'elle garde l'équilibre afin de ne pas compromettre son travail.

Faustina est fiancée et a un fils. Elle se dit bénie d'avoir un tel fiancé qui s'occupe parfaitement de leur fils de deux ans en son absence. Elle trouve également le moyen de rattraper le temps perdu avec la famille et passe des moments de qualité avec eux lorsqu'elle est libre.

Selon elle, les femmes dans l'industrie de la noix de cajou devraient être encouragées à se surpasser car elles peuvent faire mieux dans les postes de direction. En regardant vers l'avenir, elle se voit atteindre de plus hauts sommets dans l'industrie florissante de la noix de cajou.

---

# La vie est une surprise

## Fleur Schaub, Côte d'Ivoire

---

*Fleur Schaub est une Ivoirienne de 43 ans, mère de trois enfants. Pendant un an, elle a travaillé comme responsable des achats et du marketing pour l'usine de transformation de cajou -Ivoirienne Noix de Cajou (INCajou). Elle a cumulé ce poste avec celui d'assistante de la Présidente Directrice Générale (PDG)*

Cette expérience très enrichissante lui a permis de développer son potentiel ; un manager très coopératif et un environnement propice ont joué un rôle d'incubateur pour révéler ses compétences. Elle n'a commencé à travailler qu'en mars 2019, mais a déjà été promue du poste d'assistante de Salma Seetaroo, assistante de la Présidente Directrice générale (PDG), à celui de responsable des achats et du marketing. Elle a réalisé que le rythme effréné d'une journée typique à l'usine laisse peu de temps pour



une pause. Commencée à 8 heures du matin, elle varie en fonction des tâches de la journée.

Rejoindre une nouvelle filière, revient à apprécier le challenge de travailler dans un nouvel environnement.

Avant de rejoindre INCajou en mars 2019, Fleur Schaub n'avait aucune idée de la noix de cajou. Elle voulait simplement faire quelque chose de différent. Avant, elle était l'assistante d'un bureau notarial à Abidjan, mais ce n'était pas assez stimulant pour elle. "Quand j'ai rencontré Salma et qu'elle m'a parlé de l'usine et des noix de cajou, c'était tellement différent. J'étais tellement impressionnée, et j'ai immédiatement voulu travailler avec elle."

Relever de nouveaux défis

"J'ai eu la chance d'apprendre beaucoup de choses de Mme S. Seetaroo. Elle est un challenger, elle veut toujours que vous vous amélioriez et que vous montriez le meilleur de vous-même." Dès que sa patronne a vu qu'elle pouvait répondre aux attentes, elle a augmenté le niveau. "J'ai eu quelques expériences dans ce que je faisais mais pas comme ça. C'est différent. Elle pousse les gens et c'est une révélation pour soi-même."

Des problèmes avec les collègues de

travail peuvent survenir, dit-elle. Elle rit : "Si vous leur demandiez, ils vous diraient : Madame Schaub, elle est parfois dure." À la maison, elle est très différente, mais à l'usine, elle est plus dure. "Peut-être parce que je travaille avec beaucoup d'hommes et que j'en supervise beaucoup". Elle considère que cela fait partie de son travail, et que c'est parfois le moyen d'être respectée.

Un secteur dominé par les hommes mais ...

Dans un secteur plutôt dominé par les hommes, on peut se demander si une femme est privée de récompenses par rapport aux hommes. Fleur Schaub répond à cette question de manière définitive : "Ici, c'est différent". A INCajou, les femmes sont au centre du travail. "Nous en sommes le cœur. Et comme nous avons une femme comme PDG, c'est très différent. Elle a vraiment envie que les femmes s'épanouissent." Visiblement, elle ne se sent pas privée de gratifications dans son emploi actuel. Fleur Schaub le souhaiterait pour l'ensemble du secteur. Pour améliorer la position des femmes dans l'industrie de la noix de cajou, il faut leur donner une chance, dit-elle. "Nous sommes capables, nous pouvons faire beaucoup de choses et je peux me prendre en exemple". Elle n'aurait jamais pensé pouvoir faire



toutes ces choses, mais si elle se voit et voit d'autres collègues féminines, elle voit le potentiel de faire d'autres choses, d'essayer d'autres choses, de s'adapter et de se mettre au défi. "Nous sommes incroyables !"

C'est pourquoi elle a affirmé "Je pense que je dois grandir et m'améliorer mais je ne sais pas. J'aimerais vous dire que je me vois en tant que PDG mais en fait je ne sais pas si je serai prête. Je suis heureuse actuellement et je suis surprise chaque jour de ce qui se passe parce qu'il y a un an, j'étais juste une assistante notaire et aujourd'hui je suis responsable de deux départements. La vie est une surprise et je suis prête

à tout et à n'importe quoi." Après une année passionnante dans l'industrie de la noix de cajou, elle se dirige maintenant vers un autre domaine d'activité, mais elle garde toujours en tête sa passion pour la noix de cajou et confesse : "J'ai beaucoup d'idées après avoir rencontré tant de belles personnes travaillant dans le domaine, notamment des femmes transformatrices de noix de cajou, qui sont des battantes et dont le travail gagnerait à être connu, je trouve cela très malheureux". Il est certain qu'elle sera bientôt de retour dans le secteur avec une innovation impressionnante. A suivre donc...

---

# Le cajou – ce n'est pas une cacahuète

**Hema Ouattara Tiessimin, Côte d'Ivoire**

---

*Hema Ouattara Tiessimin a 41 ans et travaille avec dans le secteur du cajou depuis neuf ans. Elle occupe actuellement le poste de chef de la section décorticage à la société de transformation "Ivoirienne de Noix de Cajou".*

## **Soutien Familial**

Hema a une famille qui la soutient pleinement dans son travail. Cela l'aide à gérer son temps entre son travail à l'usine de noix de cajou et sa famille. Elle ne connaît pas de complications à ce niveau. Dans sa famille, son père est une grande source de motivation. Il l'appelle tous les matins pour prendre de ses nouvelles et l'encourager à donner le meilleur d'elle-même au travail. Même si elle envisage de ne pas aller travailler un jour, elle pense à l'appel de son père et refuse l'idée de lui dire qu'elle n'est pas allée travailler



## **L'importance du cajou pour elle**

Comme Hema Ouattara vient d'une famille d'agriculteurs du nord de la Côte d'Ivoire, elle a connu les noix de cajou toute sa vie, mais pendant longtemps, elle ignorait qu'elles étaient comestibles. "Nous avons essayé de le casser.



Est-ce une cacahuète ? - Non, ce sont les coques et il y a quelque chose à l'intérieur. Et on nous a dit que nous pouvions manger cela".

Aujourd'hui, elle et ses deux oncles travaillent dans le commerce de la noix de cajou. Ses oncles sont agriculteurs et connaissent l'intérêt de travailler dans ce secteur. Lorsqu'elle a été recrutée pour travailler dans l'usine de noix de cajou, elle s'est dit qu'elle allait essayer. Elle n'avait jamais pensé qu'elle serait à la tête d'une section dans une usine. Elle dit qu'au début, ce n'était pas facile. En tant que femme dans ce secteur, ce n'est

pas facile. Au fil du temps, elle s'est adaptée. Les hommes disent : "Ces femmes, elles vont rester deux jours, elles vont tomber enceintes et ensuite elles repartiront." Elle voulait les convaincre du contraire. Elle voulait leur prouver qu'ils avaient tort.

### **Une journée avec Hema Ouattara Tiessimin à l'usine**

Chaque matin, le responsable de la production leur indique l'objectif quotidien à atteindre. Pour sa section, il s'agit généralement de 40 tonnes par jour. Ensuite, avec son équipe, ils discutent de la manière d'atteindre



cet objectif avant la fin de la journée. Mais elle ne participe pas seulement aux discussions de sa section. Elle apprécie beaucoup que son PDG, Salma Seetaroo, convoque son équipe de chefs de section pour prendre des décisions ensemble. "Je dirais que nous sommes à 99% impliqués dans tout". Le système d'incitation mis en place dans l'usine contribue à la motivation des membres de l'équipe. Comme les autres responsables de sections, elle reçoit un budget qu'elle distribue à ses meilleurs employés. Cela encourage le travail puisqu'il y a une reconnaissance de l'abnégation au travail et une valorisation des efforts.

### **Plans futurs**

Dans cinq ans, Hema Ouattara souhaite être PDG avec sa collègue

Virginie d'une nouvelle usine, ouverte par son actuel patron. "C'est nous qui allons gérer l'entreprise, c'est notre affaire, c'est notre souhait. Madame Salma pourra alors se reposer en Europe et nous lui donnerons des nouvelles de l'usine." Elle est très reconnaissante pour les possibilités de croissance et de formation données par sa patronne. "Je suis consciente que ce n'est pas courant dans d'autres lieux de travail. Depuis que j'ai commencé à travailler, je n'ai jamais rien vu de tel." En pensant aux autres femmes, elle espère qu'elles bénéficieront du même soutien et des mêmes opportunités. Les femmes ont besoin de coopération pour s'aider et se soutenir.

---

# Jeune, dynamique et ambitieuse

**HOUAGA P. Rachelle, Benin**

---

*Ingénieur Agronome de formation, HOUAGA Pélagie Rachelle occupe aujourd'hui le poste d'assistante de recherche au Laboratoire de Recherche sur l'Innovation pour le Développement Agricole (LRIDA) au sein de l'Université de Parakou au Nord du Bénin. Cette jeune Béninoise de 29 ans, est détentrice de plusieurs diplômes d'études supérieures notamment la Licence Professionnelle, le Master Professionnel en Economie et Sociologie Rurales et le Master Recherche où elle s'est spécialisée en Sociologie des Ressources Naturelles. Elle s'exprime couramment en Français et Anglais mais parle également d'autres langues locales du Bénin telles que le Fon, le Adja, le Minan, le Bariba et le Nago.*

Mon voyage dans l'univers du cajou a commencé depuis ma tendre enfance car, il y avait beaucoup d'anacardières dans la région Nord du Bénin où j'ai grandi. Je consommais la pomme et grillais la noix avant de la manger. Il y a 04 ans de cela après mon Master Professionnel que je me suis engagée



professionnellement dans le secteur du cajou. Tout d'abord parce que j'ai voulu travailler sur une culture pérenne dans mon pays. Ensuite, le cajou a suscité mon attention car les activités autour de la chaîne de valeur ont pris une grande ampleur au cours de ces dernières années pour des raisons liées aux revenus additionnels pour tous les acteurs de la chaîne de valeur et aussi la mise en lumière de ces valeurs nutritives. L'obtention de mon diplôme de Master Recherche avec la mention très bien accompagnée des félicitations du jury en 2018 m'a confortée dans les activités de recherches sur la filière anacarde.

Une partie de mon temps de travail est consacrée à la recherche en laboratoire au profit du secteur du cajou, prenant en compte la dimension production de la noix de cajou. Etant dans le domaine de la recherche mon travail consiste à faire des recherches sur comment accompagner les différents acteurs de la chaîne de valeur cajou, accompagner les structures de vulgarisation agricole et évaluer l'efficacité des interventions à tous les niveaux de la chaîne.

L'une des beautés de ma profession c'est l'accompagnement par des formations des acteurs du développement rural notamment les agents de vulgarisations, les organisations de producteurs,



les entrepreneurs agricoles dans la maîtrise des innovations agricoles. LRIDA est particulière car, non seulement nous faisons de la recherche mais aussi nous intervenons dans le domaine formations, conception, mise en œuvre et suivi de dispositif innovant d'intervention pour le développement agricole. Spécialiste en capitalisation des expériences, en planification stratégique et en leadership féminin j'aide les acteurs à capitaliser sur les activités de projet et aussi dans la rédaction des plans de renforcement des capacités. J'aide également les femmes en leurs montrant l'importance du leadership féminin pour le développement et l'autonomisation des femmes dans le monde.



Ma profession me procure beaucoup de plaisir et constitue un moyen de m'épanouir. Ce sont des années de sacrifices et de dévouement, mais il me procure toujours un plaisir intarissable. Personnellement, chaque jour est un défi à surmonter. Je suis partagée entre les défis en lien avec la gestion du temps (répartition du temps à accorder à la famille et celui du travail) et les défis en lien avec la mobilité (comment faire pour laisser les enfants et aller dispenser des formations dans d'autres pays ou villes sans que mon époux ne soit frustré). Il est souvent difficile de trouver un juste milieu entre la vie au quotidien et le travail.

En tant qu'épouse et mère de trois enfants, je suis consciente que je dois travailler doublement avant d'être au même niveau que les hommes. Se réveiller tôt s'occuper des enfants et de soi-même avant de les déposer à l'école et aller sur mon lieu de travail n'est qu'un bref aperçu. En 2019, j'ai vu mes connaissances et compétences renforcées à travers le Programme de Formation de Maître Formateur organisé par la GIZ/ ComCashew. La formation s'étalait sur neuf mois, j'étais enceinte au cours des deux premières sessions. À la troisième session, j'y ai pris part avec mon bébé d'un mois et demi. J'ai participé à l'intégralité des activités du Programme, y compris les visites de terrain. Je suis aujourd'hui fière de mon certificat Maître Formateur. Bien

évidemment, je ne pourrais pas avoir à mon actif autant de réalisations, si je ne bénéficiais pas du soutien de mes parents et de mon époux. Il m'est arrivée d'être tentée de baisser les bras mais mon entourage a toujours su m'apporter le tonus pour poursuivre et exceller.

À mon avis, les femmes ne parviennent pas à s'affirmer ou à mener à bien leurs projets dans le domaine du cajou pour certaines raisons majeures souvent tributaire les unes des autres: le manque de confiance en soi, ses capacités ; la faible capacité de prise de risque dans les activités et enfin le faible niveau d'autonomie décisionnelle et financière.

Personnellement, je reste convaincue que la persévérance est la clé de la réussite. Je ne veux pas baisser les bras. Je suis à la recherche d'un meilleur épanouissement professionnel certes mais aussi personnel pour mieux m'occuper de ma famille. Je suis actuellement en deuxième année de thèse de Doctorat en agronomie et j'espère être recrutée dans une université ou toute autre structure dans le cajou à l'échelle mondiale. Pour l'heure avec un financement convenable il peut avoir des changements au sein de mon travail car, je pourrais renforcer mes capacités et mes connaissances dans la production, la distribution des technologies dans le secteur

et l'organisation de la chaîne de la chaîne de valeur cajou.

La filière anacarde demeure mon domaine de prédilection et j'ai beaucoup de projets pour contribuer à sa compétitivité. Ce faisant j'ambitionne de mieux me démarquer par mes réalisations par exemple en menant des recherches sur des thématiques ciblées. J'envisage mettre en place des stratégies afin de renforcer la capacité d'innovation des producteurs d'anacarde. Il me serait aussi bénéfique d'avoir l'opportunité d'aller à la rencontre des femmes leaders du domaine de la recherche ou autres qui travaillent dans le secteur du cajou au Bénin comme dans d'autres pays.

Par expérience certaines dispositions pourraient un tant soit peu aider les femmes qui se retrouvent souvent dans le célèbre dilemme entre travailler et avoir une vie familiale épanouie. Une amélioration de leur position dans le secteur du cajou impliquerait la prise en compte de leurs dimensions d'épouses et de mères et des contraintes qui y sont associées pour leur faciliter la vie au quotidien. Je pense concrètement à des horaires aménagés pour les femmes ayant des enfants en bas âges et une augmentation de la durée des congés maternités.

---

# Raviver Les Souvenirs D'enfance

**Juliana Ofori-Karikari, Ghana**

---



*Dans la finance, plus le niveau de carrière s'élève, plus la représentation féminine diminue. Bien que 46 % des employés des services financiers soient des femmes, au niveau de la direction, elles ne sont que 15 % (Source : Forbes, 2018). Cependant, avec la bonne perspective, tout défi peut présenter une opportunité.*

Au cours des 35 dernières années, Juliana Ofori-Karikari a brisé les barrières pour faire partie de la minorité des femmes occupant des postes de direction dans le secteur financier. Après avoir été secrétaire et comptable, Juliana a travaillé dur pour devenir directrice financière adjointe chez DL Steel Fabrications, puis analyste principale des risques à la Universal Merchant Bank (UMB). Elle est actuellement basée au Ghana et travaille comme Responsable du Développement des affaires au sein de la GIZ./ComCashew, un projet agricole régional qui a un impact sur la vie des acteurs de la chaîne de valeur de la noix de cajou au Bénin,

au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Mozambique et en Sierra Leone.

Pour une femme de 57 ans, mariée et mère de cinq (5) enfants, Juliana dépend fortement du soutien de sa famille pour maintenir un bon équilibre entre sa vie professionnelle et personnelle.

Enfant, elle a profité pendant 17 ans des grosses pommes cajou rouges et sucrées de leur énorme anacardier à la maison. Après le déménagement de sa famille, elle a gardé le souvenir de l'anacardier jusqu'en 2015, où ce souvenir a éveillé sa curiosité après avoir vu une publicité pour un projet dans ce domaine dans le journal.

Sans aucun antécédent dans la filière du cajou (à part le fait d'apprécier les grosses pommes cajou rouges), Juliana a rejoint l'initiative du Cajou Africain, devenue ComCashew, en janvier 2016. Elle est maintenant une experte en cajou grâce à sa première expérience de la chaîne de valeur de la noix de cajou au cours du Programme de Formation de Maîtres Formateurs (MTP). Le MTP est un programme intensif et approfondi dans le cadre duquel les participants sont amenés à parcourir la chaîne de valeur du cajou, à l'issue duquel ils obtiennent le titre de Maître Formateur. Au fur et à mesure qu'elle a acquis des connaissances dans le secteur de la noix de cajou, elle a

partagé ses connaissances avec les participants du MTP en 2017, sur la nécessité de la comptabilité. Juliana, avec détermination, peut maintenant se frotter aux experts du cajou en matière de connaissances grâce à ses lectures assidues et sa participation aux foires.

Juliana a eu sa propre part d'injustice à l'égard des femmes lorsque son ancien Directeur des Ressources Humaines (DRH) lui a dit en

pleine figure qu'elle n'avait pas besoin d'une augmentation de salaire puisqu'elle était mariée. La situation est bien différente à ComCashew, dit-elle. À la GIZ/ComCashew, les employées sont autorisées à voyager avec leurs enfants et une campagne garantit l'équilibre entre les sexes pour les participants au MTP. "Les pratiques traditionnelles, avec des croyances et des valeurs profondément ancrées à l'encontre des femmes" sont l'obstacle qui empêche les femmes d'occuper des postes de direction dans l'industrie du cajou.

Gérer les activités comptables et administratives de six (6) pays membres du projet, assurer la liaison avec les collègues du siège à Eschborn, en Allemagne, coordonner les activités des secteurs public et privé sur l'allocation des fonds et la soumission des retours sur fonds n'est pas chose aisée pour une



femme, une mère, une épouse et une gestionnaire. Avec le soutien de son mari et de ses enfants, qui ont appris à bien se débrouiller en son absence, Juliana est capable de gérer son foyer et ses affaires professionnelles sans interférence. Elle gère actuellement un projet de 68 personnes, dont 56% de femmes. Elle entretient des rapports cordiaux avec ses collègues et partenaires masculins en leur témoignant du respect, car d'après ses observations, le respect se mérite.

Dans une demi-décennie, grâce à l'amélioration de ses compétences et à des financements supplémentaires, elle prévoit d'influencer les jeunes des villes et des villages pour qu'ils se lancent dans des activités en rapport avec la chaîne de valeur agricole, en

particulier la noix de cajou. Par la suite, elle étendra sa campagne et ses programmes à d'autres pays de la sous-région ouest-africaine. Cet intérêt découle de sa connaissance de l'impact des jeunes dans le secteur bancaire. Sa vision est de découvrir des femmes compétentes bien qu'illettrées dans la chaîne de valeur et de les soutenir avec des modèles et des opportunités d'apprentissage pour adultes. Cela permettra aux femmes de s'épanouir et être en mesure d'occuper des postes de direction dans le secteur.

La crainte de Dieu, de bonnes habitudes de travail, l'ardeur au travail et la détermination sont importantes pour un succès continu et c'est ce que Juliana ne cesse de se rappeler.



**Lorsque des femmes accomplies offrent leur soutien à d'autres femmes, cela fait des merveilles !**

---

## Faire partie d'un Héritage

**Kavya Malla, Inde**

---

*Kavya Malla est une Indienne de 44 ans qui travaille dans le domaine de la noix de cajou depuis plus de dix ans. Concernant son entreprise familiale, Découvrons ensemble ce qu'elle dit sur son entreprise familiale*

### **Grandir aux côtés des noix de cajou**

La noix a occupé une part importante de l'enfance de Kavya, qui a grandi en voyant son père s'en occuper. Son mari est également acteur du marché et, en observant les proches parents de son entourage travailler dans le domaine des noix de cajou, elle n'avait aucune raison de ne pas rejoindre ce domaine florissant. Elle est fière d'annoncer qu'il s'agit de la troisième génération de sa famille dans le secteur en pleine expansion de la noix de cajou.

Travailler aux côtés des femmes Kavya explique qu'elle est



responsable de la section de dépelliculage et de calibrage et que ses interactions se limitent la plupart du temps aux femmes. Les femmes représentent jusqu'à une centaine d'employés dans cette usine à grande échelle, et Kavya coordonne bien son

travail avec elles en supervisant et en assurant le bon déroulement des activités.

Elle affirme également que l'entreprise ne fait aucune discrimination entre les sexes et que la rémunération est basée sur la contribution de l'employé et son engagement au travail.

### **Etendre ses connaissances**

Comme sa famille est activement impliquée dans l'entreprise, elle lui témoigne la compréhension dont elle a besoin et lui apporte un soutien extrême. Elle jongle avec aisance entre son foyer et sa vie professionnelle, qu'elle équilibre bien.

Naturellement, avec des professionnels aussi expérimentés autour d'elle, Kavya leur soumet ses questions sur le travail au cas où elle rencontrerait un obstacle. Elle discute de toutes ses activités professionnelles avec son mari et c'est un plaisir d'avoir son avis et d'améliorer constamment ses compétences et ses connaissances.

### **Une affaire croustillante**

Lorsqu'on l'interroge sur l'argument de vente unique de sa noix, Kavya explique qu'elle se distingue des autres sur le marché par son caractère croustillant. La saveur croquante et croustillante à chaque bouchée en dit long sur la qualité et la supériorité de leur produit. Le fait de se concentrer

sur la texture et la saveur de la noix les aide à mieux promouvoir et à étendre la portée de leur produit.

### **Préoccupations liées à la main d'œuvre**

Parmi les défis qu'elle doit relever, elle cite le manque de main-d'œuvre. Avec plusieurs opérations nécessaires dans l'unité de transformation, le manque d'employés peut interrompre le processus. Mais en proposant des offres lucratives et des incitations avantageuses, elle s'efforce d'attirer et de retenir son personnel. Une grande partie de l'entreprise repose sur la relation avec ses associés, c'est pourquoi elle s'efforce d'entretenir de bons rapports avec ses collaborateurs, garantissant ainsi un environnement de travail harmonieux.

### **Graver une marque**

Kavya a trouvé un havre de paix dans le secteur de la noix de cajou et, au-delà des frontières de l'entreprise, cela lui a donné un aperçu précieux de la vie et du monde en général. Elle souhaite que les autres femmes découvrent l'abondance des bienfaits des noix de cajou et rejoignent le secteur. Elle espère également pouvoir devenir une grande femme d'affaires dans un avenir proche et apporter son aide à toutes les autres passionnées. Avec le soutien de la famille et la volonté nécessaires, elle pense que chaque femme peut se tailler une place dans cet empire de la noix.

**Une femme qui a confiance en elle et qui bénéficie du soutien qu'il faut, peut conquérir le monde.**

---

## Conquérir le monde avec confiance

**KOKOYE Olufemi Marilyse Raïssa, Benin**

---

*KOKOYE Olufemi Marilyse Raïssa est une béninoise de 28 ans, avec sa nature dynamique et son charme juvénile, elle contribue activement au marché du cajou.*

### Construire les bases

Kokoye est une femme bien instruite qui a poursuivi ses études jusqu'à la licence avant d'atterrir dans le monde du cajou. C'est par le biais d'un programme piloté par le projet BéninCaju qu'elle a reçu une formation précieuse pour affiner ses talents. Elle a été bénéficiaire du programme qui a été lancé pour constituer un groupe d'experts et assurer la durabilité des compétences offertes par l'industrie béninoise du cajou, depuis les champs jusqu'aux produits emballés. Après avoir acquis les connaissances et les compétences nécessaires, elle a commencé à travailler en tant que consultante en 2018.

### Élargir sa vision

Ayant grandi dans un foyer avec un père instituteur, elle connaissait bien le domaine de l'éducation, mais le milieu du cajou était relativement nouveau pour elle, et elle n'avait aucun antécédent dans ce dernier. Cependant, au fur et à mesure qu'elle s'y habituaient, elle eut l'envie instinctive d'amener l'industrie du cajou de son pays vers de nouveaux sommets. Elle s'est rendu compte que même si le marché était en plein essor dans le monde entier, en raison du manque d'organisation à certains niveaux, notamment aux stades de la production, de la transformation et de la commercialisation, il était considérablement à la traîne. C'est en gardant cela à l'esprit qu'elle eut l'idée de faire des recherches, d'étudier profondément l'industrie, et de formuler des idées pour accroître la valeur des produits.

### **S'imprégner de tout**

En ce qui concerne son travail de consultante, elle explique ne pas avoir d'unité de travail officielle et que toute l'expérience qu'elle a acquise provient des informations qu'elle a recueillies lors de ses visites dans les unités de transformation, considérées comme des stages. En observant les établissements, leurs tactiques de prise de décision et la façon dont ils gèrent leurs activités, elle a pu recueillir de précieuses directives. (Please rather use the following sentence in replacement) Les observations majeures qu'elle a faites lors de son stage dans les unités de sa région comprenaient entre autres la disponibilité d'une main d'œuvre suffisante dans la zone où les usines sont implantées. Il fallait également prendre en compte une stratégie de recrutement suivie par les responsables pour embaucher le personnel et un plan visant à galvaniser la participation des femmes pour atteindre différents objectifs de production.

### **Donner aux femmes les moyens de trouver leur place**

S'étendant sur le sujet, elle informe que certaines facilités supplémentaires sont fournies aux travailleuses, comme la distribution de vêtements de protection, de cache-nez, etc. Dans ses interactions, elle est heureuse d'avouer qu'elle n'a pas observé de discrimination entre les sexes

jusqu'à présent, et que les hommes et les femmes bénéficient des mêmes opportunités et des mêmes récompenses en fonction de leur engagement et des efforts investis dans l'accomplissement du travail qui leur est assigné. Cela dit, elle ne nie pas que les femmes ont plus de mal à travailler dans un domaine comme le cajou ou dans n'importe quelle usine de transformation alimentaire, en raison de la nature rigoureuse du travail.

Pour stimuler des taux d'implication plus élevés et stabiliser leur position, les femmes doivent avoir les connaissances et l'expertise nécessaires pour assumer le rôle de leader dans l'industrie du cajou. C'est pour cette raison qu'elle suggère que des systèmes d'accompagnement avancés soient élaborés pour apprendre aux femmes à renforcer leur position, un système qui intègre des ateliers sur le leadership féminin et des stratégies pour équilibrer le travail et la vie personnelle. Si les femmes peuvent être formées sur ces critères, la barrière de l'ignorance pourra être brisée et les femmes pourront occuper la même position industrielle que les hommes, car entre les heures supplémentaires et la pression pour atteindre les objectifs de production, il devient plus difficile pour les femmes de s'en sortir si elles n'ont pas reçu de formations et de compétences préalables.

### Sur le long terme

En ce qui concerne ses objectifs pour les années à venir, Kokoye dit qu'elle aimerait travailler avec davantage de femmes et créer un forum d'experts pour partager des suggestions précieuses concernant le cajou, tout en installant des usines pour d'autres noix comme les amandes.

Bien qu'elle soit concentrée sur ses rêves et qu'elle travaille dur pour les réaliser, elle pense que plusieurs autres femmes comme elles n'ont pas autant de chance parce qu'elles n'ont pas la confiance nécessaire pour atteindre leurs objectifs. Si

l'on ajoute à cela l'inefficacité de la planification et le fait de succomber aux stéréotypes, ces facteurs détériorent encore plus leur volonté de viser loin. C'est pour cette raison que Kokoye pense que les femmes devraient être soutenues et inscrites à des programmes de renforcement des compétences afin de pouvoir émerger en tant que leaders. Après tout, avec l'aide et les encouragements appropriés, il n'y a rien que l'on ne puisse faire !

---

# Mécanique, la réalisation d'un rêve d'enfant

**Kouadio Amino Marie Chantal Epouse  
Coulibaly, Côte d'Ivoire**

---

*Je suis Kouadio Amino Marie Chantal  
Epouse Coulibaly de nationalité ivoirienne.  
Je suis mère de trois enfants qui suivent tous  
un parcours scolaire.*

Le contexte national a favorisé ma vocation. Mon pays a compris l'intérêt et la nécessité de former les jeunes aux métiers tels la Mécanique, l'Electricité, le Bâtiment. Mon choix s'est porté sur la mécanique. J'espérais assouvir un rêve d'enfant. Au fil du temps, mon amour pour la mécanique est allé grandissant. Mais quel est mon parcours ? Dans les lignes qui suivent, je parlerai de mon passage aux BTA (Bois Transformés d'Afrique), une entreprise de contreplaqués située à l'Ouest de la Côte d'Ivoire (Guiglo-Zagné). Ensuite, je m'attarderai avec plaisir sur l'entreprise qui m'a employé jusqu'en 2020 : Africa Négoce.



Mon intérêt pour la mécanique. Mon échec au BEPC (Brevet d'Etude du Premier Cycle) a provoqué le déclic. Mes parents n'ayant pas les ressources financières pour m'assurer les études dans un établissement privé, j'ai décidé d'apprendre un métier. Depuis mon jeune âge en

effet, j'aimais tout ce que faisaient les garçons. D'ailleurs, j'avais plus d'amis garçons que filles. Un de mes amis, Désiré était mécanicien. Ce dernier m'a encouragée et cela m'a été utile.

### **Détour par le CFP (Centre de Formation Professionnel) de Korhogo**

Quand j'étais au CFP, j'étais bien heureuse et fière d'être parmi les garçons. Même que j'oubliais que j'étais une femme par moment. Je faisais sans problème tout ce que faisaient les garçons. A la fierté personnelle, s'ajoutait le cadre agréable du CFP, nous étions comme une famille. Et c'est d'une telle atmosphère dont a besoin le travail. Lorsque j'ai obtenu le Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP), c'était un point d'honneur pour moi car consciente qu'il était assez rare de voir une femme embrasser et réussir dans le métier de mécanicien.

### **Stage et professionnalisation**

Le premier jour en entreprise s'est passé avec sérénité. J'avais confiance en moi car je me voyais accomplissant mon rêve. Mais cela suscitait une bonne dose de curiosité et de méfiance autour de moi. Pour beaucoup de gens, c'était leur première fois de voir une femme mécanicienne. Mais au fond de moi, c'était un défi de passer ce cap et

d'être retenue au BTA. Le pari de réussir mon stage fut gagné.

### **La réparation des engins**

Au début de ma carrière au BTA en tant que Mécanicienne, je participais à la réparation des engins en panne tels que les Caterpillar BD20, les Hister 600 et 400, les machines qui déroulent les billes de bois et bien d'autres encore. Je confectionnais les pièces pour remplacer celles qui étaient usagées. Je travaillais également sur les Tours. Grâce à la formation professionnelle reçue au centre cela m'était facile.

### **Le magasin de l'usine**

Durant mon parcours professionnel, je suis tombée enceinte. Physiquement et médicalement, il était déconseillé de continuer à opérer sur les machines. Durant cette période, j'ai été reconvertie en Aide Magasinière au BTA. Pour ce poste, j'ai bénéficié d'une formation supplémentaire de l'entreprise. J'ai ainsi appris à exécuter des tâches administratives telles que faire un inventaire, passer des commandes, etc.

Mon parcours n'a pas toujours été un conte de fée. J'ai connu des moments de douleur intense. La crise dont a été victime mon pays a entraîné la fermeture du BTA en 2012, alors



que j'y étais employée depuis 2004. C'est aussi une partie de mon rêve qui s'envolait. En Décembre 2012, quand on me remettait ma lettre de fin de contrat, c'est le cœur serré que j'ai dû suivre mon époux à Bouaké où il avait été affecté.

### **AFRICA NEGOCE**

... Pourquoi me laisser, abattre ? La vie m'avait envoyé un coup dur certes, mais pas sonné le clap de fin ! Arrivée à Bouaké, je me trouvais coincée de ne pouvoir travailler. J'ai postulé dans des entreprises de la place. Et combien étaient devenues rares les sociétés à Bouaké du fait de la crise ! Contre toute attente, une belle providence va s'offrir à moi. Un frère m'a informée de l'existence d'Africa Négoce, une usine de cajou. J'ai soumis une candidature spontanée adressée au Directeur. Ce dernier, surpris

de voir une femme mécanicienne m'a posé de nombreuses questions auxquelles j'ai su répondre. Franchise oblige, je lui ai dit que je ne m'y connaissais vraiment pas en anacarde - puisqu'ayant évolué précédemment dans un domaine différent, une usine de fabrication de contre-plaqué. Il m'a mise en essai et j'ai réussi aux tests proposés. Je me suis donc retrouvée engagée en 2014 en tant que Mécanicienne-Machiniste. J'ai pu conserver mon poste jusqu'en 2020. L'efficacité professionnelle cumulée à une ferme volonté forcent la réussite.

Entre temps, de l'eau a coulé sous les ponts. La société d'anacarde a rencontré des difficultés qui ont entraîné sa fermeture. Pourtant, l'anacarde est un produit qui offre tant d'opportunités s'il est exploité à bon escient.



# Du rejet à la promotion de l'anacarde

**Mariam Djitti, Mali**

*Mariam Djitti est une malienne qui a observé depuis sa tendre enfance une méfiance pour le cajou et ses produits dérivés. Sur forte recommandation de sa mère, elle croyait au mythe infondé de l'interdiction de la consommation du cajou en association avec le lait, l'entêtement pouvant entraîner la mort. Il a fallu attendre 2014, après la démonstration sous ses yeux d'un expert Ivoirien consommant le cajou et buvant immédiatement après du lait, pour qu'elle soit convaincue de l'absence de danger qui y était associé à tort. Entre temps, elle a également participé à une étude d'identification des bassins de production du cajou au niveau national qui l'a beaucoup motivée.*

## **Changement de donne, le cajou s'invite au cœur de ses activités**

Dès lors, elle s'est convertie en fervente «promotrice» du cajou et de ses bienfaits, tout d'abord dans le cercle familial ensuite au sein du milieu paysan. En effet, c'est grâce aux activités de cajou qu'elle arrive à subvenir à ses besoins, s'occuper de sa mère diabétique qui au passage



consomme désormais les amandes et la patte de cajou en grande quantité. les revenus du cajou lui permettent de prendre partiellement en charge les frais de scolarité de ses cinq enfants et leurs soins de santé. Sa sœur également s'est lancée dans la transformation de jus de pomme de cajou et s'en sort assez bien. Sur son incitation, son mari de son côté s'est lancé dans la production, il possède un verger d'anacardier de 10 Ha à Bougouni dans la région de Sikasso.



C'est aussi Mme Djitti qui de nos jours conseille à toutes les femmes de se lancer dans cette filière parce que pourvoyeuse formidable de revenu.

2014 a véritablement constitué une année de revirement total pour Mariam Djitti. Le projet de transformation de mangue où elle travaillait allait bientôt prendre fin. Désormais séduite par l'anacarde, elle a postulé pour être retenue comme Responsable chargée de la transformation de l'anacarde au projet CTARS (Commercialisation et Transformation de l'Anacarde dans la Région de Sikasso). La même année, elle a sensibilisé plus de 1600 paysans sur la consommation du cajou et ses

valeurs nutritives dans 3 régions du Mali à savoir Sikasso, Kayes et Koulikoro !!!

Ingénieur technologique dans la transformation des produits agroalimentaires, elle n'était pas initialement portée sur l'anacarde. Pourtant après le projet CTARS, sa passion pour le cajou est allée grandissante et elle

a cherché à avoir un champ d'action plus large dans la filière. Elle se retrouve aujourd'hui Responsable chargée de la transformation et génération de la valeur ajoutée en milieu rural au PAFAM (Projet d'Appui à la Filière Anacarde au Mali) depuis 2017. Dans l'exercice de sa profession actuelle, elle élabore des Termes De Références (TDR) de mission sur le terrain pour rencontrer des coopératives des femmes voulant évoluer dans le cajou. Sur le terrain elle les oriente et les accompagne sur les techniques de transformation de la pomme ou des noix de cajou. Depuis qu'elle a entamé sa carrière dans le secteur du cajou, plus rien ne semble l'arrêter. Convaincue

que la compétence est la meilleure alliée de la femme, elle participe à des formations dans la sous-région : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire. Elle projette créer sa propre entreprise familiale de transformation d'anacarde. Ce dont elle a besoin pour la réalisation de ce projet est indéniablement le financement.

### Impact au PAFAM

Depuis sa prise de fonction au PAFAM, Mme Djitti a élaboré les Termes De Références (TDR) de plusieurs formations au profit d'un total de 1 946 femmes dont :

- 585 en alphabétisation fonctionnelle pour gérer les documents de gestion;
- 74 femmes en transformation de la pomme de cajou;
- 78 en transformation des noix de cajou;
- 39 sur les pépinières;
- 1 170 sur la gestion des coopératives de transformation du cajou.

Ces formations sont faites par des experts recrutés à cette fin et Mme Djitti intervient à nouveau dans le suivi post-formation.

Mariam ne ressent aucun complexe dans le milieu professionnel parce que convaincue qu'il n'y a pas de suprématie masculine dans l'exécution des tâches, les femmes peuvent accomplir exactement les mêmes choses. Elle affirme que « Le faible revenu des femmes alors qu'elles subviennent à une grande partie des charges de la famille pèse sur leur motivation et leur productivité. » Et de poursuivre avec un brin d'humour « Découragement n'est pas femme, levons-nous pour casser le mythe qui dit que les femmes sont inférieures aux hommes. »

---

# Le conformisme? Pas pour moi !

**Minata F Ouattara, Côte d'Ivoire**

---

*« Fais ce que tu n'as jamais fait pour obtenir ce que tu n'es jamais eu. »*

Après le baccalauréat série D, au lieu de la comptabilité où elle avait été orientée Minata Fougnygou Ouattara contre toute attente choisit une filière scientifique : Mathématique et Physique. Ce n'est que le début des surprises la concernant. Au cours de l'année préparatoire, elle se retrouve fascinée par les travaux pratiques notamment la conception, la réalisation de projet, la fabrication de machines. Elle attendait avec impatience les travaux pratiques, les visites sur le terrain pour savourer les moments au contact des machines. Depuis lors, sa passion pour les œuvres où l'impact est visible n'a fait que se confirmer. Aussi singulier que cela puisse paraître, Minata a obtenu sa Licence en Electromécanique à l'âge de 22 ans, en 2016. Elle occupe aujourd'hui le poste d'Assistante du Directeur des Opérations et cumule cette fonction avec celle de Responsable Qualité à la Nouvelle



IFMCI (Nouvelle Importation Fabrication Matériel Côte d'Ivoire). Concevoir une pièce, participer à toutes les étapes de sa fabrication jusqu'à voir la machine prendre forme et la finalisation de l'équipement est un passe-temps tellement réjouissant. Elle a eu une bonne formation de base renforcée par un mentor hors pair lors de sa première expérience professionnelle à Cajou de Fassou. En effet, un

ancien mécanicien de la société en la personne de M. Moussa Traoré s'est rendu très disponible pour l'assister et faciliter son intégration dans le secteur du cajou. Le domaine de fabrication d'équipement évolue très vite, la technologie repousse sans cesse les limites vers la perfection. Les connaissances sont vite dépassées et Minata ne veut pas être en reste. Sa stratégie, ce sont les recherches sur internet pour davantage s'outiller dans la fabrication locale.

Une autre de ses astuces de travail est qu'elle reste à l'écoute des machines. Juste le son des machines qui travaillent est un indice important pouvant révéler un dysfonctionnement. La résolution rapide de ce problème naissant peut prévenir d'une panne aggravée nécessitant un arrêt des travaux. Par exemple, il arrive que les noix qui se coincent dans la machine. Si l'opérateur n'y prend garde, la machine peut chauffer et une lame peut se casser.

Il est vrai que lorsqu'elle est accaparée par son travail sur les machines, elle ne voit pas le temps passer. Mais Minata

ne rejette pas pour autant les activités récréatives. Consciente qu'elle a besoin de temps à autres de distractions, elle s'arrange pour avoir une organisation rationnelle de son temps et s'autorise des moments de défolement, avec sa famille et ses proches. « Je trouve du temps pour ma vie personnelle, pour des moments de détente car cela me permet d'être plus efficace et productive au travail. Donc ces moments sont privilégiés et nécessaires pour moi. »

De Cajou de Fassou à IFMCI, Minata s'est rendue incontournable par la qualité de son travail. A l'écouter, « Au début, je me suis armée de patience pour contourner la méfiance et la réticence dont j'étais l'objet car l'on ne voulait pas me laisser pratiquer, approcher les machines du fait de mon jeune âge et ma condition de femme. Mais je ne me



suis pas laissée décontenancer. J'ai eu à mériter ma place en leur prouvant que j'ai autant de connaissances et de capacités voire plus qu'eux et qu'il ne faudrait pas se limiter au simple préjugé que je suis une femme. Finalement la qualité de mon travail a prévalu pour moi ».

L'ambiance conviviale de travail contribue à renforcer la motivation de Minata. Elle confie que : « Dans notre entreprise, les employé-e-s

sont considéré-e-s comme des membres d'une famille ce qui permet l'implication de tous-tes dans le travail à 200%, dans la mesure où ils-elles considèrent cette entreprise comme la leur».

Du haut de ses 27 ans, Minata pense que le simple fait de se contenter d'une chose empêche la femme de développer ses capacités, prendre des initiatives afin d'être au-devant des choses. Ce minimum n'est pas suffisant et l'équilibre est vite faussé si on ne vise pas le hors norme. La quiétude n'est jamais acquise même en visant modestement. Aussi, bon nombre de femmes continuent de penser à tort que le secteur industriel est exclusivement masculin. Il est tout de même réconfortant de voir que de plus en plus de femmes s'y intéressent notamment à la partie technique et occupent des postes de responsabilités.

### **Mon expérience de fabrication de rouleau séparateur**

« J'ai conçu avec mon équipe un rouleau séparateur pour optimiser notre rendement dans le



dépelliculage manuel. L'idée m'est venue après une visite à l'atelier de l'Institut National Felix Houphouet Boigny (INPHB) de Yamoussoukro. Nous y avons vu un modèle encore dans l'emballage du système que nous devions mettre en place. Partis de là, nous avons entamé la phase d'étude de la machine avant de passer à la conception. Les premières difficultés qui se sont posées à nous portaient sur la configuration technique de celle-ci. Après plusieurs recherches nous avons pu établir les caractéristiques techniques adéquates à nos besoins. Nous avons ensuite acheté le matériel nécessaire et commencé la fabrication proprement dite. A cette étape cruciale, nous étions à nouveau confrontés à l'indisponibilité de Tour pour tourner les rouleaux. Il nous a fallu sous-traiter avec un prestataire externe qui disposait de Tourneur afin de pouvoir le faire, ce qui nous a quelque peu ralenti dans notre travail. Notre rouleau a pour but de séparer les coques des noix non

décortiquées, donc au fur et à mesure de la conception nous faisons des tests afin de trouver le bon angle pour un meilleur rendement et la vitesse nécessaire pour son bon fonctionnement. Un mois durant avec mes collaborateurs, nous avons fait et refait les tests et ajustements nécessaires pour mener à bien ce projet et obtenir le résultat escompté. C'est là toute ma passion : le fait de concevoir des machines et participer ainsi à l'avancée d'un projet. Voir son œuvre produire un bon résultat, car les machines sont concrètes et performantes, cela est une véritable satisfaction. »

Après le rouleau séparateur, Minata et son équipe ont conçu cette écosseuse permettant d'enlever les amandes collées dans les coques.

Voilà quelques-unes des réalisations à mettre à l'actif de cette mécanicienne chevronnée.

---

## Planète - Personnes - Profit

Salma Seetaroo, Côte d'Ivoire

---



*Ne connaissant encore rien à la noix de cajou il y a un an, Salma Seetaroo (43 ans, née à Maurice) est aujourd'hui Présidente Directrice générale (PDG) de l'usine de transformation "Ivoirienne Noix de Cajou" (INCajou), forte de 600 personnes, située à Azaguie, près*

*d'Abidjan, en Côte d'Ivoire. Elle déclare que jusqu'à présent, l'expérience a été "courte" mais immensément enrichissante.*

### **La noix de cajou - une activité qui prend du temps**

Consacrer "150 %" de son temps à l'entreprise de noix de cajou, lui a laissé peu de temps pour sa famille au cours des deux dernières années. Salma explique qu'elle veut que l'entreprise fonctionne d'abord, en mettant en place des processus de fabrication et une certification d'hygiène alimentaire. "Pour l'instant, je ne gère pas la famille, je gère l'usine". Une fois que l'usine sera autonome, elle pourra partager son temps de manière plus équilibrée entre les deux, dit-elle. Salma Seetaroo bénéficie du soutien total de son fils, de son mari et de ses amis. Lorsqu'elle a demandé un jour à son fils de 9 ans, Adam, si elle devait réduire son travail à l'usine, il lui a répondu : "Non maman, c'est une bonne cause." Cela a vraiment touché le cœur de la PDG et mère. "Je pense





qu'ils croient vraiment en ce que nous faisons, en ce que je fais, et ils veulent réellement que ça marche - pour faire la différence". Son mari l'a même convaincue de rester en Côte d'Ivoire lorsque le pays était en confinement mars 2020 car cela coïncidait avec la récolte des noix de cajou."

### **Les femmes se soutiennent mutuellement - les hommes aussi !**

Salma ne connaissait pas d'autres femmes dans le secteur de la noix de cajou lorsqu'elle a commencé ce voyage en septembre 2019, jusqu'à ce qu'elle rencontre Dalada Ferdjani. Mme Ferdjani dirige FMA, une usine de transformation de cajou également basée en Côte d'Ivoire, et elles se sont immédiatement liées. "Dalada m'a vraiment aidée, pour

ce qui est de connaître Abidjan, elle m'a présentée aux bonnes personnes. Le fait de pouvoir sortir avec une bonne amie pour boire un verre tout en parlant des problèmes de la noix de cajou (cashues !)...". Alors que certaines personnes (qui se trouvent être des hommes) du secteur se sont moquées du fait qu'elle n'avait pas d'expérience dans le domaine du cajou, d'autres hommes, à savoir Jay Hosanee (le directeur financier superstar de Salma) et Shakti Pal de Caro-Nut ont été les fabuleux piliers de sa stratégie.

### **Une usine d'anacarde avec une vue féminine**

70 % de ses employés sont des femmes et la promotion de ces dernières lui tient particulièrement à



cœur. “Si vous avez une femme au sommet et le reste de la main-d’œuvre féminine au bas de la pyramide, alors vous avez toujours un problème”.

Salma veut faire la différence et s’emploie activement à combler ce gap. Elle a identifié des collègues féminines à haut potentiel qu’elle encadre et promeut activement - la dernière promotion en date étant celle de Hema Ouattara Tiessimin. “Elle était un manager tellement fantastique au dépelliculage manuel, que nous l’avons déplacée pour diriger la section de décortiquage.” L’usine comporte une zone sale et une zone propre, la zone sale étant dominée par les hommes. Avoir une femme en charge du décortiquage est tout un symbole. Je voulais montrer

que si une femme peut diriger l’entreprise, alors une femme peut certainement

diriger aussi la section des machines lourdes. Un mois après sa prise de fonction, Hema me racontait comment elle avait surmonté les réticences des “hommes” à suivre ses instructions - je suis persuadée qu’elle a conquis son équipe grâce à ses compétences managériales ! Virginie Ahou Yao est une autre de ses dures à cuire et elle est actuellement en formation pour devenir responsable de production d’INCajou. “Je les coache individuellement et les aide à avoir confiance en elles, car elles sont certainement très qualifiées !”

## Unicité

Lorsque Salma Seetaroo parle du caractère unique de son entreprise, de nombreuses choses surgissent : ils sont une unité de transformation indépendante sans agenda commercial, la durabilité à long terme est au cœur de sa stratégie de gestion. C'est la première et jusqu'à présent la seule usine certifiée BRC (British Retail Consortium) en Côte d'Ivoire. "Nous avons choisi d'investir dans la transformation afin de connecter les producteurs fragmentés aux consommateurs finaux déconnectés et de donner enfin un visage aux noix de cajou." Elle veut être le connecteur et non une commerçante. Le secteur a besoin de plus de transparence, d'acteurs plus crédibles, dit-elle, et c'est aussi pourquoi la certification est au cœur de sa stratégie. Elle aspire à devenir une entreprise B-Corp, qui outillent les gens du bas de l'échelle.

Les performances d'INCajou au cours de ses deux premières années d'activité reflètent l'engagement de Salma envers son équipe et l'entreprise. Sous sa direction, INCajou a obtenu la certification HACCP en moins de 5 mois, la certification BRC en 12 mois et doublé sa capacité de 3.500 à 7.000 tonnes pendant la pandémie de COVID-19, et ce malgré tous les défis endémiques auxquels une usine de transformation de noix de cajou est confrontée en Afrique.

Et Salma et son équipe sont en passe d'obtenir d'autres résultats. Indéniablement, elle a de l'énergie à revendre, non seulement pour elle-même, mais aussi pour les membres de son équipe. Son objectif est de permettre à ses collègues d'être la meilleure version d'eux-mêmes. Bien entendu, elle promeut activement les femmes. Et ça marche !

## Une vision managériale efficace

La fabrication est une question de processus, dit Salma Seetaroo, et il s'agit de suivre le bon processus et de s'assurer que le processus est respecté. Et le leadership, c'est s'assurer que les autres ont des perspectives.

Les femmes qui pensent qu'elles peuvent le faire, y arriveront. Une femme avec du zèle est inarrêtable.

---

## La course à travers le travail acharné

**Tanya Dutta, Inde**

---

*Tanya Dutta est une employée dynamique et compétente de Reinhart India Private Limited et son expertise dans le secteur de la noix de cajou est enrichissante.*

### **Une exploration difficile**

Après avoir obtenu une maîtrise en administration des affaires, Tanya Dutta a découvert le marché de la noix de cajou de manière plus difficile, par ses propres recherches et découvertes. Elle a travaillé dans le secteur de l'hôtellerie pendant environ cinq ans avant de prendre la direction du marketing des matières premières chez Reinhart, car la proposition lucrative avait du sens d'un point de vue commercial. Elle assume sa fonction avec zèle depuis une dizaine d'années maintenant.



### **Embellir sa dextérité**

Elle a étudié et fait des recherches sur Internet pour apprendre les bases, lu plusieurs rapports, analysé les données et mené des études de marché dans diverses régions de l'Inde, du Vietnam et de l'Afrique de l'Ouest afin d'acquérir les compétences requises pour son poste. Bien qu'elle n'ait pas reçu de formation préalable, l'orientation sur le lieu de travail lui a permis de se faire une idée précise des particularités de l'entreprise. Cela l'a aidée à développer ses capacités d'apprentissage.

Ce fut une aventure, et elle s'est rendue à l'intérieur des régions productrices de noix de cajou en Inde, au Vietnam et en Afrique occidentale. Elle est reconnaissante vis-à-vis de ses employeurs de lui avoir offert ces opportunités.

### **Un travail intense**

En tant que chef de son département, elle participe à l'ensemble du processus de diligence du commerce. De la recherche d'informations sur le marché à l'analyse des données, en passant par l'élaboration de l'argumentaire de vente et l'exécution du contrat, elle s'intéresse à tous les aspects du sujet. Ses heures de travail ne se limitent pas à un segment, et elle est sur le qui-vive 24 heures sur 24 car ils sont intensément impliqués dans l'approvisionnement et la vente

de noix de cajou brutes.

Elle explique que l'entreprise est un fournisseur privilégié et dispose d'une bonne base commerciale. Les paramètres rigoureux de leurs tests de qualité et leurs services après-vente leur ont valu une bonne réputation.

### **Une perspective positive**

Elle n'a que de bonnes choses à dire sur son environnement de travail, affirmant que l'entreprise est extrêmement respectueuse de ses employés et qu'elle a établi une culture de travail fondée sur l'appréciation mutuelle. Ses homologues masculins ont enrichi ses connaissances et ils partagent un lien amical.

Elle s'est frayé un chemin à travers En ce qui concerne les défis à relever, elle explique que son travail nécessite de nombreux déplacements et qu'il peut parfois être épuisant. Du point de vue du commerce, il s'agit d'un secteur fortement dominé par les hommes et l'industrie manque de normalisation. En outre, les gens ne prennent pas les contrats au sérieux, ce qui accroît sensiblement ses difficultés. Pour tenter de se démarquer du lot, ils effectuent une enquête approfondie sur les contreparties et ne travaillent qu'avec des partenaires dignes de confiance dont l'éthique et la philosophie correspondent aux leurs.

### **Un secteur didactique**

Elle considère sa profession comme un processus continu d'apprentissage et d'évolution, et espère, avec les évolutions, devenir un négociant encore meilleur qu'avec une multitude d'expériences. Les exigences élevées des voyages et un engagement à plein temps dans cette profession éloignent la plupart des femmes du secteur de la noix de cajou, suppose-t-elle. Ce commerce n'est pas fait pour les timides et seules les femmes les plus travailleuses et celles qui n'ont pas peur d'en baver peuvent persister. Elle pense également qu'avec une meilleure gestion du temps et des compétences en matière de formation, chaque travail peut être effectué méticuleusement.

Bien qu'elle ne connaissait aucune femme qui faisait le commerce de noix brutes de cajou, elle a eu le plaisir de rencontrer, au cours de son périple, des femmes exceptionnellement entreprenantes et autonomes.

### **En toile de fond**

Basée à Gurugram, dans l'Haryana, Tanya provient d'un milieu militaire. Aujourd'hui à la retraite, son père a servi la nation et faisait partie du corps des ingénieurs. Son mari a lui aussi servi l'armée dans le corps médical et exerce aujourd'hui, après une retraite volontaire, dans des hôpitaux réputés de Delhi NCR

(National Capital Region- Région de la capitale nationale).

Bien qu'elle travaille dans un secteur dominé par les hommes, sa famille la soutient totalement. En fait, ils ont tous reçu une bonne formation sur la noix de cajou et l'encouragent dans ses efforts. Son mari, qui est endocrinologue (spécialiste du diabète et des troubles métaboliques), est également captivé par son choix de vocation et l'éclaire sur la valeur nutritive de cet étonnant fruit à coque.

### **Un point de vue avisé**

Elle est d'avis que de meilleures échelles de salaire, de meilleures installations et une plus grande reconnaissance amélioreront certainement la position des femmes dans ce secteur. Sa dynamique de travail lui a valu une reconnaissance suffisante au sein de son bureau et du secteur en général. Le seul mantra pour réussir, dit-elle, est d'être compétent dans le domaine de son choix, tant sur le plan technique que sur celui de la formation. Il n'y a pas de raccourcis, et il faut viser le sommet du jeu, la médiocrité n'ayant pas sa place.

Tanya trouve un équilibre entre la spiritualité, qui lui permet de garder les pieds sur terre, et l'ambition, qui lui permet de rester motivée.

Une femme doit se départir de ses soucis et porter la confiance sur ses épaules.

---

## Grandir à travers tout cela

**Tran Thi Thu Thuy, Vietnam**

---

*Mme Tran Thi Thu Thuy est une Vietnamiennne de 35 ans, dévouée et ambitieuse, qui travaille comme responsable du développement commercial et qui est associée au secteur de la noix de cajou depuis plus de dix ans.*

### **Une combinaison de connaissances et d'expérience**

Ayant passé la plus grande partie de son enfance dans les hauts plateaux où se trouvent de nombreuses plantations et vergers de cajou, Tran était impatiente et reconnaissante lorsque Vinacontrol a proposé une formation sur des technologies spécifiques pour mieux comprendre l'anacarde. L'expérience de son enfance et son éducation, combinées aux conseils prodigués, l'ont encouragée à poursuivre une carrière dans ce domaine.

Elle avait vu plusieurs femmes au Vietnam s'épanouir dans leurs entreprises de noix de cajou, et cela



l'a poussée à s'engager avec ardeur dans cette voie. En outre, l'entreprise à laquelle elle était associée lui a délégué la tâche, et elle est désormais vice-directrice de l'entreprise.

### **Travailler intelligemment**

Ses expériences antérieures et les exigences requises par l'entreprise lui ont permis d'acquérir la maîtrise des noix de cajou, et une grande partie de son travail consiste à acheter et à vendre des noix de cajou tout en surveillant les opérations. Comme l'entreprise est relativement jeune dans le domaine, elle n'est pas liée aux anciennes méthodes traditionnelles de travail et est prête à investir dans des équipements et des machines modernes. Cela permet non seulement d'accélérer le travail et de réduire la durée d'une tâche donnée qui aurait pris plus de temps si elle avait été effectuée manuellement, mais aussi de diminuer considérablement la charge des femmes, qui peuvent ainsi économiser leur énergie et se concentrer sur des tâches connexes. Si les emplois agricoles sont exigeants pour les femmes en raison de leur nature pénible, en intégrant l'utilisation de la technologie et des solutions ingénieuses, son entreprise change le cours des événements sur le marché.

### **Un jeu équitable**

En ce qui concerne les employées de son entreprise, qui compte plus d'une centaine de membres, elle explique que les femmes de la région sont attirées par ce travail en raison de son salaire décent et des facilités qui y sont associées. L'entreprise

pour laquelle elle travaille propose également des marques de grande valeur, ce qui permet de générer un bon prix auprès des consommateurs et de bien rémunérer ses employés.

### **Travailler 24 heures sur 24**

Pour nous donner un aperçu d'une journée de travail typique, Tran explique que ses tâches consistent à parcourir les actualités et à se tenir au courant des nouvelles tendances du marché, à s'occuper de la négociation, de l'achat et de la vente de Noix Brutes de Cajou / Amandes de Cajou et à prendre des décisions importantes concernant les produits. Elle participe également aux discussions avec les partenaires, soutient l'auto-assistance et planifie le calendrier de production avec le directeur de l'usine en fonction des livraisons prévues.

### **Les femmes en tant que leaders dans le monde de la noix de cajou**

S'exprimant sur son expérience en tant que femme dans l'industrie de la noix de cajou, elle dit ne pas avoir été témoin de préjugés de la part des hommes et entretient des relations agréables avec eux. Elle est heureuse d'ajouter qu'elle a toujours eu beaucoup de coopération et de soutien de la part de ses collègues masculins. Sur la base de ses rencontres, elle affirme que le secteur



du cajou est un domaine où rien ne peut empêcher les femmes de réussir, si elles visent haut et travaillent dur, alors la victoire leur appartient, avec l'aide de Dieu.

### **Donner la priorité à certains aspects de sa vie**

Tran croit en la nécessité de délimiter strictement les deux segments les plus importants, à savoir les aspects de sa vie personnelle et professionnelle. Ainsi, lorsqu'elle est au travail, elle aime dégager son cerveau de ce qui doit être géré à la maison, et lorsqu'elle est de retour à la maison, elle n'aime pas s'occuper de tâches professionnelles pendant le temps consacré à sa famille. Ainsi, en compartimentant les questions importantes, elle leur accorde une attention égale sans compromettre l'une au détriment de l'autre.

Elle ajoute qu'elle a la chance d'avoir des parents et un mari qui l'aident et s'occupent de ses enfants lorsque la situation l'exige. Il y a des moments où les longues heures de travail deviennent un obstacle, mais elle essaie de compenser en passant son temps libre avec sa famille et en participant aux tâches ménagères.

### **Une dynamique changeante**

Elle considère son travail comme une passion, et ce qu'il y a de mieux, c'est qu'il lui permet de grandir chaque jour en l'encourageant à apprendre quelque chose de nouveau

en fonction des projets qu'elle entreprend. De plus, le fait

de posséder des connaissances sur le domaine dans lequel elle travaille actuellement lui donne la confiance nécessaire pour assumer n'importe quelle tâche qui lui est confiée et lui permet de la mener à bien avec précision. Elle souhaite que d'autres femmes s'en inspirent et s'efforcent de réussir dans le secteur du cajou. Elle pense qu'il s'agit d'un objectif tangible, car si la culture dans des pays comme l'Asie et l'Afrique empêche les femmes d'accomplir de grandes tâches, les choses changent peu à peu, et pas seulement dans le secteur de la noix de cajou, mais dans n'importe quel autre secteur d'activité : si les femmes y mettent tout leur cœur, rien ne peut les empêcher d'atteindre leurs objectifs !

Quand on est passionné par son travail, on le considère moins comme une corvée et plus comme un moment de détente.

---

## La Meilleure du Pays

### YU MON THANT, Myanmar

---

*YU MON THANT est actuellement l'une des plus jeunes professionnelles en poste que le monde du cajou ait connu. À 21 ans, la jeune femme est prête à faire des vagues dans le domaine.*

#### **Une directrice cultivée**

En tant que directrice de Honesty Brothers Trading Co. Ltd à Yangon, au Myanmar, THANT applique avec brio son diplôme de Licence, option Finance Internationale et Comptabilité. Bien qu'elle ne soit pas novice dans le domaine et qu'elle poursuive simultanément son master, ses rêves sont immenses et son voyage ne fait que commencer. Elle a de grands objectifs à atteindre.



#### **Un nom d'enfance**

Les parents de THANT sont propriétaires de l'entreprise et elle a déjà travaillé dans le secteur bancaire pendant un an. Ses parents ont investi leurs efforts et leur temps dans le secteur de la noix de cajou avant même qu'elle ne soit née et leur

engagement l'a incitée à aider avec enthousiasme pendant son temps libre. Elle a été assez impliquée dans l'entreprise dès ses premières années.

Cependant, outre la valeur sentimentale des noix de cajou, son intérêt pour la fabrication de produits fait que cette entreprise lui convient parfaitement.

### **Une marque de luxe**

Décrivant le mode de travail, Mme THANT explique que l'entreprise suit un protocole de formation du personnel pendant trois mois après leur prise de fonction. Cela permet de maintenir le décorum et, pendant cette période, les employés connaissent bien les ficelles du métier. C'est leur style opérationnel impeccable qui a fait d'eux la marque numéro un au Myanmar depuis des décennies. Leurs produits sont vendus à un prix légèrement supérieur à celui des autres marques de noix de cajou en raison de leur qualité supérieure et de leur caractère unique.

Ils sont également très réputés pour offrir la plus grande quantité de tonnes de noix de cajou de tout le Myanmar, avec des noix de cajou de haute qualité qui répondent parfaitement à des exigences de classement spécifiques.

### **Un bourreau de travail par choix**

La société Honesty Brothers Trading est vaste, avec plus de huit cents employés. THANT s'occupe principalement de la distribution de détail locale, menant des opérations technologiques, ainsi que de la gestion des transactions financières avec les banques, compte tenu de son expérience antérieure.

Bien que la gestion d'une entreprise aussi vaste puisse représenter une énorme responsabilité, elle avoue qu'en tant que bourreau de travail, malgré la charge de celui-ci, elle aime son métier et ne le trouve pas fatiguant. Elle affirme également clairement qu'elle considère tous les gens, hommes et femmes, comme égaux et qu'elle traite tout le monde de la même manière. Après tout, les gens ne doivent être distingués que sur la base de leur éthique et de leur étiquette de travail, et elle n'aime pas faire de différence en fonction du sexe.

### **Prendre des mesures en fonction des circonstances**

En ce qui concerne les défis liés à la gestion de cette entreprise à grande échelle, elle admet que, comme on pouvait s'y attendre, il y a quelques difficultés à gérer les employés, car il y a des centaines de personnes qui

ont toutes leurs propres points de vue. En tant que patronne, comme elle ne peut pas satisfaire tout le monde, elle opte pour des politiques auxquelles tout le monde peut obéir et se tenir. Cependant, elle ajoute que les stratégies formulées ne sont pas toujours une solution pour résoudre les problèmes. La plupart du temps, ils doivent négocier en fonction de la situation.

### **Quand on veut, on peut**

Lorsqu'on lui demande des idées pour améliorer la position des femmes dans le secteur, Mme THANT répond que, selon elle, tout dépend des individus. Une femme qui a un fort désir de réussir le fera certainement. Pour progresser, il faut saisir toutes les opportunités qui se présentent. Elle pense également qu'il n'y a pas d'obstacles à l'épanouissement des femmes dans ce domaine. Si une personne veut réussir, elle doit essayer et elle réussira un jour, même si cela prend des années ou plus.

### **Un pont vers la victoire**

Cinq ans plus tard, elle souhaite diriger l'entreprise de ses parents et la faire passer à l'étape suivante de la réussite. Elle admet qu'il est possible de s'améliorer à chaque étape, mais cela dépend aussi du niveau auquel on

souhaite que l'entreprise se développe et prospère.

Elle affirme qu'elle trouve du plaisir et du bonheur à travailler, c'est pourquoi elle ne trouve pas que son travail lui met la pression. Elle considère sa famille comme son plus grand système de soutien et voit sa profession comme un tremplin pour réaliser ses rêves.

**Des années de formation productives  
préparent le terrain pour un avenir fructueux.**

---

## Un lien d'enfance

**Vandana Vithal Goukar, Inde**

---

*Vandana Vithal Goukar est une femme d'âge moyen passionnée, présidente de la Chaitanya Self Help Group Co-Op Society à Bendurdem, Balli, Goa, en Inde.*

### Une affaire du passé

Dans l'État côtier de Goa, connu pour ses plages, ses pêcheries et ses plantations d'épices tropicales, Vandana a grandi entourée de cajou. Elle a passé une grande partie de son enfance à observer cette noix et à apprendre de première main ses nombreux avantages. En tant que professionnelle, elle est activement associée à la culture et à la commercialisation des noix de cajou depuis des décennies. Avec sa famille, elle participe activement à la culture et à la transformation.

### Une bonne formation peut faire des merveilles

Si l'observation de ses premières années lui a donné une bonne idée de



la nature de la noix, elle a également suivi une formation sur la noix de cajou organisée par la direction de l'agriculture afin d'approfondir ses connaissances. Grâce à elle, elle a maîtrisé les techniques permettant de manipuler la pomme de cajou pour la valorisation et la production de variétés apparentées. Vandana est polyglotte. Elle parle couramment

quatre langues dont l'anglais, l'hindi, le konkani et le marathi.

### **Produits biologiques authentiques**

Le nombre total d'employés s'élève à environ vingt-cinq, et la plupart des travaux liés à la culture, à la transformation et à la fabrication sont effectués par ces membres sur le site comme une équipe qui fonctionne bien. Leur travail acharné a permis de donner à leur produit un avantage sur le reste du marché, et ils se distinguent particulièrement comme les noix de cajou biologiques locales de Goa.

### **Une activité planifiée**

Donnant un bref aperçu de sa journée, Vandana précise que les heures du matin sont consacrées à la cueillette et à la collecte des noix de cajou dans les champs sous le soleil. À l'approche de l'après-midi, les pommes de cajou sont ensuite épépinées et le jus est extrait avant de le laisser fermenter. C'est également elle qui prend les décisions concernant la plupart des autres aspects de l'entreprise, comme le suivi des opérations et le marketing.

L'entreprise a également installé une machine à extraire le jus de pomme de cajou dans l'usine, obtenue grâce à une subvention du Ministère de l'Agriculture, et ce nouvel équipement

s'est avéré être un atout précieux en donnant le bon élan à leur marque.

### **Une base solide est le point de départ d'empires robustes**

En tant que membre d'une famille impliquée dans le commerce et ayant travaillé avec des femmes, Vandana pense que la connaissance est le pouvoir. Elle est d'avis qu'en offrant une formation technique adéquate pour la transformation et la valeur ajoutée, beaucoup plus de femmes peuvent trouver une place sur ce marché en pleine croissance et devenir autonomes.

Cette formation a certainement permis à Vandana de devenir une meilleure personne et de gagner sa vie de manière décente ! Dans les années à venir, elle est confiante que cela la conduira vers de plus larges perspectives.

---

# Les femmes ont besoin de plus d'encouragement

Virginie Ahou Yao, Côte d'Ivoire

---

*Virginie Ahou Yao est une Ivoirienne de 41 ans qui travaille comme responsable de la zone de dépelliculage et de calibrage à l'usine de transformation "Ivoirienne Noix de Cajou" (INCajou) en Côte d'Ivoire.*

## Au travail

Virginie Ahou Yao apprécie beaucoup son travail et sa position au sein d'INCajou, notamment le soutien que lui apporte sa PDG (Présidente Directrice Générale) et la voix qui lui est donnée : “Je suis impliquée à 80% dans le processus de décision et de production et nous sommes toujours parties prenantes de toutes les décisions. Nous discutons de tout ce qui est proposé par l'équipe managériale.”

Elle ne travaille chez INCajou que depuis deux ans et est déjà impliquée dans les processus de décision, ce qu'elle décrit comme une “très belle expérience”. Son programme de travail quotidien est à peu près le même, dit-elle. Elle arrive sur le site à 7h30 et commence à travailler à partir de 8h.

Lorsqu'elle arrive à l'usine le matin,



elle vérifie s'il y a des changements auxquels elle doit s'adapter. Ensuite, elle donne des instructions à son équipe sur ce qu'elle doit faire et ce à quoi elle doit s'attendre. “Je délègue les tâches. À la fin de la journée, nous formulons des hypothèses.” Sa journée de travail normale se termine vers 17 heures. Mais en tant que manager, elle a beaucoup de responsabilités sur les épaules,

alors parfois elle doit rester jusqu'à 19 ou 20 heures, - “cela dépend de



l'intensité des activités de la journée". Le soir, avant de quitter l'usine, elle consulte le directeur de la production et ils discutent de ce qu'ils feront le lendemain.

### **Motivation à travers la famille**

Certains secteurs comme le café ou le cacao sont déjà bien connus et beaucoup de personnes y travaillent. "La première fois que nous avons vu un producteur manger des fruits et des pommes de cajou, nous ne savions pas ce que c'était". Mais pour elle et ses deux frères, travailler dans le secteur de la noix de cajou leur a ouvert une meilleure perspective d'avenir que le cacao ou le café. Aujourd'hui, Virginie Ahou Yao vit avec son fils de 5 ans et sa mère. Ils la soutiennent dans ce qu'elle fait mais "ce n'est pas facile quand on rentre à la maison et qu'on est fatigué par le travail". Sa mère lui procure un grand soutien moral, "ce n'est pas facile pour une femme et sans elle, je ne pourrais

pas venir tous les jours." Sa mère la pousse également à aller travailler tous les matins : "Il faut faire l'effort de sortir de la maison", dit sa mère.

### **Avoir beaucoup plus de femmes dans le secteur**

Virginie Ahou Yao pense qu'il est très important d'encourager d'autres femmes dans le secteur, par exemple avec un salaire minimum. Un salaire régulier serait un bon pas. Elle suggère également de trouver d'autres moyens de les encourager, par exemple par des primes ou des cadeaux. "Il est important de faire des choses pour que les femmes aient le courage de venir faire leur travail". De même, des structures comme des crèches pour les enfants aideraient à avoir la disponibilité des femmes à 100%, ainsi que de leur proposer des cours d'alphabétisation. Comme beaucoup ne savent pas lire, elles ne sont pas en mesure de lire et de discuter leurs contrats.

### **Suivre les traces de son patron**

Virginie voit sa PDG comme un modèle, un manager inspirant. Elle projette de suivre son bon exemple. Elle dit que sa patronne lui apporte un tel soutien, l'encadre et la met au défi que, dans cinq ans, "nous serons comme elle".



La mère est le premier professeur de l'enfant et son modèle pour la vie.

---

## Un système de soutien solide

Vishaka Vithoba Velip, Inde

---

*Vishaka Vithoba Velip est la secrétaire du groupe d'entraide Shiv Shakh situé à Goa, en Inde.*

### Se fondre dans le moule de sa mère

Vishaka a observé la croissance et la culture du cajou dans sa famille depuis sa naissance, et la dynamique de la noix coule dans son sang. Elle a pris l'habitude de travailler au verger depuis son plus jeune âge et, en grandissant, elle a suivi les traces de sa mère qui lui a appris les rouages du métier.

Elle est associée à l'aspect agricole et commercial du groupe depuis plus de dix ans et s'investit à plein temps dans son travail. Fière mère de trois jeunes enfants, elle est ravie d'admettre que ses enfants la soutiennent énormément et lui donnent un coup de main dans son travail.

### S'épanouir et grandir



Alors qu'elle possédait déjà les connaissances nécessaires avant de prendre ses fonctions, dans le but d'affiner son potentiel, elle a acheté, avec le temps, une plus grande surface de culture de cajou en plantant des greffons ainsi que

des plants de germoplasme local. En outre, elle a suivi plusieurs programmes de formation sur la valorisation de la noix de cajou. En plus de veiller à l'amélioration des produits, Vishaka est également chargée de commercialiser les graines et les pommes cajou et de développer l'activité. Elle informe également que leur groupe reçoit des aides du département de l'agriculture de l'Etat à travers les subventions prévues par les différents schémas départementaux.

### **Un environnement agréable**

Leurs noix sont commercialisées sous forme de noix de cajou biologiques cultivées localement et de jus de cajou à valeur ajoutée. Cela en fait leur unique argument de vente et, ensemble, elles ont constitué une équipe de travail harmonieuse comprenant quatorze femmes. Les bénéfices et les retours sur investissement sont partagés entre les membres.

### **Suivre un plan**

En donnant un aperçu de sa journée, Vishaka explique que les pommes de cajou tombées sont collectées dans les collines au cours de la matinée, puis les noix sont séparées des pommes. Le désherbage est effectué à la ferme deux fois par an, d'abord en août-septembre, puis en décembre-janvier.

### **La sagesse n'a pas de fin**

En regardant en arrière pour voir où elle en est après toutes ces années, Vishaka dit qu'elle a bénéficié d'un développement prospère depuis qu'elle s'est lancée dans la commercialisation. Comme une personne qui réussit est une personne qui ne cesse d'apprendre, elle ne nie pas qu'avec une formation technique plus poussée, il est possible d'améliorer l'activité. Elle ajoute que cela l'aiderait à atteindre davantage de clients potentiels et à allonger la liste de ses associés, car l'expansion de l'industrie de la noix de cajou est encore un peu difficile.

Dans cette optique, leur groupe d'entraide a contacté diverses organisations comme la NABARD et la DRDA pour leur soumettre des propositions de collaboration.

### **Une profession gratifiante**

Vishaka est immensément reconnaissante de son rôle dans le domaine plein d'espoir des noix de cajou et y a trouvé un sens. Bien qu'il s'agisse d'une source de revenus faible, il l'aide également à trouver son équilibre dans les marées exigeantes du monde et lui procure un sentiment d'accomplissement en lui permettant de subvenir aux besoins de sa famille et d'être un membre actif.

