



CASHEWOMEN

A Social initiative of

cashewinformation.com

GLOBAL CASHEW WOMEN ENTREPRENEURS - III

Volume 3 | January 2019





CASHEWOMEN

**We would like to thank the sponsors for their
generous support**



An initiative of
cashewinforation.com



Preface

Congratulations for this 3rd edition of inspiring CashewWomen stories! It is always a great pleasure for me to invite readers to visit the world of women in the cashew industry – a sector which seems strongly in hands of men. Yet taking a closer look and reading the divers stories from Africa and Asia, women’s handprint in the sector gets clearly visible throughout the various editions, there are unique, yet captivating paths chartered by women who demonstrate their professionalism and determination to all of us. Stretching and managing various tasks in families and businesses, these women push themselves beyond their own limits to make a positive mark in the cashew sector: as farmers, as researchers, as processors, as traders and many other businesses. These are not paths without pitfalls. In spite of the various challenges they face, these inspiring women blossom, making others want to join them.



By virtue of the quality of their work and their approach to difficulties, the place and attention accorded them is growing. Whilst there were a handful of women managing a cashew processing factory few years back, today we can find more and more women in this position. Women whose stories you can read here are enterprising, with ambitious projects. Quitting and discouragement are unknown concepts to them. Their leadership style differs from men. I am sure you are curious to find out what they do different.

Let us show highest respect to these brave ladies. Imagine the losses if we would neglect or not sufficiently exploit their great potential and their role in the sector. I am convinced, that their encouraging example will inspire our sisters and daughters to follow their adventurous business stories.

On behalf of the CashewWomen network, I wish to express our immense appreciation to the initiators Cashew Info and GIZ/ ComCashew, to all sponsors and especially all the authors and writers for this successful partnership of publishing these exemplary success stories, that would otherwise not have been narrated. It is truly my heartfelt wish to see this publication contribute to changing the face of the sector: opening it up to the emergence of female leaders who are ready to face and overcome challenges, and make the cashew sector competitive and growing. The advent of this era of joint visibility of male and female leaders will undoubtedly mark a new optimal development of the cashew sector.

Enjoy the read!

Rita Weidinger
Executive Director, GIZ/ComCashew
Chairperson of the CashewWomen network

cashewinformation.com

Team



Venkatraman S
Head Research - Cashew



Rajeshwari MC
Research Team



Hiba Yacoub
Research Team

cashewinformation.com / Eventell Global Advisory Pvt Ltd

155, 3rd Floor, Brahmalingeshwara Complex, Kodihalli, Old Airport Road
Bangalore - 560 008, Karnataka, India

English Content

Work, Courage and Emergence, AHITCHEMEY Essito Emma :	8
Treading at a Steady Pace, AKPADO Nimatou :	10
Women at the Heart of Development, FAROUKOU Aïssatou :	12
A Profession of the Future, Françoise Pelebeo :	14
Light on a Dynamic Support Team at TOLARO GLOBAL:	17
TOLARO GLOBAL's Female Management:	23
Researching New Possibilities, Ana Cecilia Ribeiro de Castro :	25
Dare To Undertake And Persevere, KY DIALLO Kadidia :	29
It's Never Too Late To Become,	
What You Should Have Been, Ouedraogo Nicole Wend Yam :	33
Cashew, an Unlimited Success, Sawadogoborn Ardiata Traoré :	37
A Chance to Emerge Victorious, Eteme Epse Hamoa Hamadjam Prisca Zizi :	40
Success is Made of Little Steps, Rose Liliane BODO :	43
The Ardor to Succeed, Touré Sarata :	48
Share Your Knowledge to Learn More,	
Dr OUALI-N'GORAN San-Whouly Mauricette :	51
Becoming the Best Version of Herself, Sira Jallow :	55
Working On To My Dreams Would Culminate In the	
Success I Envision, Susana Nerkie Yohuno :	60
From A Dream to a Reality, Akanksha Bhanushali :	64
Bearer of Change, Chinthamani V :	68
Innovation at 'Nutty Gritties' Is Never-ending, Dinika Bhatia :	71
Exploring Undiscovered Traits of Cashew, Dr A Sobhana :	75
Woman with a Vision, Rekha G Kamath :	77
Gracefully Shouldering a Hefty Responsibility, KONGO Baba :	79
Onward and Upward, THIERO Doh Rachel Sogoba :	83
Hard Work and Perseverance Pay Off, Dr Beatrice Abanum Nduka :	85
Anyone Who Stops Learning Is Old, Whether At Twenty or Eighty, Anyone Who Keeps	
Learning Stays Young, Dr Benedicta Adewoyin Oluyinka :	88
Detour in Senegal: Cashew And Derived Products In Full Swing, Amy Fall :	91
Believe in Your Strength and you're Halfway There, Clarisse Penda BA :	94
Learning To Do, Doing To Serve, Bridget Oyah Kamara :	96
My Cashew Experience-My New Found Gem, Haja Kabba :	100
Finding a Dream, TOSSOU Afi :	102
If One Is Passionate, No Barriers Are Big Enough To Stop, Mini G Panicker :	105

French Content

Travail, courage et émergence, AHITCHEMEY Essito Emma :	109
Marcher à unrythmeregulier, AKPADO Nimatou :	111
Femme au cœur Du developpement, FAROUKOU Aïssatou :	114
Un Métier d'Avenir, Françoise Pelebeo :	116
Lumière sur une dynamique équipe de soutien à TOLARO GLOBAL:	119
Le management de TOLARO GLOBAL au féminin:	126
A la recherche de nouvelles possibilités, Ana Cecilia Ribeiro de Castro :	129
Oser entreprendre et persévérer, KY DIALLO Kadidia :	134
Il n'est jamais trop tard pour devenir ce que vous auriez dû être, Ouedraogo Nicole Wend Yam :	139
Le cajou, un succès sans limite, Sawadogoborn Ardiata Traoré :	143
Une chance d'émergervictorieuse, Eteme Epse Hamoa Hamadjam Prisca Zizi :	146
Le Succèst Fait de Petites Etapes, Rose Liliane BODO :	149
L'ardeur de réussir, Touré Sarata :	154
Partager Ses Connaissances Pour Mieux Apprendre, Dr OUALI-N'GORAN San-Whouly Mauricette :	157
Devenirune meilleure version d'elle-même, Sira Jallow :	161
Travailler selon mes rêves aboutirait au succès que j'envisage, Susana Nerkie Yohuno :	166
Du Rêve à la Réalité, Akanksha Bhanushali :	171
Porteuse de Changement, Chinthamani V :	175
L'innovation chez 'Nuttty Gritties' est sans fin, Dinika Bhatia :	178
Explorer des Traits Non Découverts du Cajou, Dr A Sobhana :	182
Une Femme avec une vision, Rekha G Kamath :	184
Assumer gracieusement une lourde responsabilité, KONGO Baba :	186
Plus Loin et Plus Haut, THIERO Doh Rachel Sogoba :	190
Le travail acharné et la persévérance payent, Dr Beatrice Abanum Nduka :	192
Quiconque arrête d'apprendre est vieux, qu'il ait vingt ou quatre-vingts ans, quiconque continue d' apprendre reste jeune, Dr Benedicta Adewoyin Oluyinka :	195
Détour au Sénégal : cajou et produits dérivés en plein essor !, Amy Fall :	198
Croyez en vos forces et vous aurez effectué la moitié du chemin, Clarisse Penda BA :	201
Apprendre à Faire, Faire pour Servir, Bridget Oyah Kamara :	203
Mon expérience de noix de cajou - mon nouveau joyau retrouvé, Haja Kabba :	207
TrouverunRêve, TOSSOU Afi :	209
Si une personne est passionnée, aucune barrière n'est assez grande pour l'arrêter, Mini G Panicker :	212

WORK, COURAGE AND EMERGENCE

AHITCHEMEY Essito Emma, Benin



Initiated by her husband, AHITCHEMEY Essito Emma is a Beninese employee who works in a commercial nursery in Tchaourou, in the Department of Borgou.

Professional Experience

Evolving since five years in the field of cashew, AHITCHEMEY Essito Emma works mainly in the production of grafted plants. Speaking in the national language Nagot and Fon, these years spent working regularly at the nursery, allowed her to gain experience in managing a cashew nursery from seedling production to grafting.

Training on cashew

After getting the initial training of her husband at the beginning of her career, she benefited from other professionals namely in the training of nursery women organized by the project Benincaju and the training of women grafters on the management of the nursery and grafting organized by the PADA project. Ms AHITCHEMEY Essito Emma has been able to align her family activities according to the demands of her job. Very early in the morning, she takes care of the family and then prepares the children for school before going to the nursery. Having been involved from the beginning, her husband is always supportive of her. The same goes for his children.

Operation of the company

The company, a commercial nursery in Tchaourou in which AHITCHEMEY works, has a very short period for grafting, namely the beginning of the rains (April, May and June). The

nursery employs fifteen people, including nine female grafters, two nurserymen, three graft researchers and a director.

Initially, the company made severed plants of which the seeds come from high yielding plants. But for three years, the cashew graft has grown, it is through the training of women grafters that the company has complied with the practice. Women are evaluated at the beginning of the campaign to see the number of grafting per woman in order to find strategies to adopt to limit the mortalities. The company tries to play its part in the empowerment of women through even in the constitution of the team: of the ten grafters, there are nine women and each of them is supported for their family expenses.

Difficulties and prospects of the company

As for major challenges, the company faces a shortage of equipment such as watering cans, shade houses, grafting kits, motorcycles pump etc and a low rate of grafting on a technical level. The palliative solutions envisaged concern the reinforcement of the capacities to improve the success rate of the graftings, then the acquisition of adequate materials for sessions of recycling especially the shade house which will improve the success rate of the graftings and will reduce the solar rays, and finally a kit to better preserve and graft the plants.

An honest opinion

For her, profession is a passion in her eyes allowing her to meet her financial needs. She points to the lack of courage as the main factor that prevents women from being leaders in the cashew sector. With finance at the heart of many projects, Ahitchemey believes that with the right financial support, women can start their own business. In this same vision, she herself plans to create her own business to meet demand and increase her income.

As for major challenges, the company faces a shortage of equipment such as watering cans, shade houses, grafting kits, motorcycles pump etc and a low rate of grafting on a technical level.

For her, profession is a passion in her eyes allowing her to meet her financial needs. She points to the lack of courage as the main factor that prevents women from being leaders in the cashew sector. With finance at the heart of many projects, Ahitchemey believes that with the right financial support, women can start their own business.

TREADING AT A STEADY PACE

AKPADO Nimatou, Benin



Do not get comfortable in your position, always seek to grow further.

AKPADO Nimatou is a 29 years old Beninese and is an agricultural advisor in her NGO, with about three years of experience.

Driven by passion

Before joining work here, she offered three months of occasional service to the production in Bassila. It was her passion for agriculture in general that guided her to this sector. Besides, she knew of women in this field and the fact that they were doing exceptionally well, along with the various

opportunities offered by this profession motivated her to pursue this career.

A flexible schedule

Her working hours are from 8:00 a.m. to 4:00 p.m. during which her work includes training producers on Good Agricultural Practices (GAP) and on several other topics called SMART SKILL, then monitoring the application of these GAPs in producers' plantations. She also sensitizes producers to the associative and cooperative life; facilitates access to maintenance and marketing credits for producers with microfinance institutions (MFIs). There are days when she only conducts trainings, other days when she only monitors activities or days reserved for awareness raising and sometimes mixed days.

Since she works in the field, she plans her activities according to the days when producers are available. Depending on the density of the activities in progress, she can work six days a week and if the activities are a little less stressful, four days a week.

Time management

She does not live with her family and manages to see both her families during the dead periods.

The support she receives from both sides is their complete understanding of the fact that her work takes up enough time so they make it their responsibility to travel to visit her. She advises that successful time management is essential to handle personal and professional life.

Words must be minded

Although she does not manage employees, she is often in contact with men in majority. She states that working in such a setup, it is absolutely necessary to pay attention to language in order to avoid misunderstandings. Besides, since the majority of the employees are elderly in her working environment, she sticks to her mannerisms and keeps her words courteous. She adds that they maintain a healthy ambience and she does not face any bias in rewards compared to the male counterparts.

An ongoing battle

Successfully convincing all producers to adopt GAP in order to improve not only the quantity but also the quality of their production is an ongoing battle that she faces many times. Sometimes the battle gets intense but other times she emerges victorious by making small expenses so as to achieve her objectives.

Taking control

In the years to come she hopes to steadily climb up the ladder, the first of her goals being to reach the supervisor level of her job. She truly thinks it is up to the womenfolk to be more dedicated and dynamic in order to show what they are capable of because if they don't take things in their hands, people will always only criticize. It is the reluctance on their part to showcase their talent and skill that keeps them lagging behind in the competitive, gender biased world.

Big plans for the future

While she is recognized in the areas she intervenes, she has bigger plans for the future. She comments that starting her own business in the coming years would be safer because she is employed in an NGO that only works through projects and has enough employees. So if their project is completed and there is no new phase, they have to wait for another project or look for it in another structure.

Thus she hopes to steadily look out for more avenues in life and seeing her passion and hard work, we wish her all the best for all that's to unfold in the future!

WOMEN AT THE HEART OF DEVELOPMENT

FAROUKOU Aïssatou, Benin



Aged 51 years old and mother of four children, FAROUKOU Aïssatou is the President of the "YINRA DO" cashew apple processing unit located in Bembèrèkè, Borgou Department, Benin.

President of the YINRA DO Processing Unit

Fluent in French and Bariba, Ms FAROUKOU Aïssatou began her career in the field of cashew apple juice processing six years ago as Secretary of the group. Working on average six days a week, she carries out daily tasks such as picking apples, sorting, washing, pressing, filtering, heating, bottling, pasteurization.

Dare to undertake despite the proven risks

Having had the flair for the potential of the cashew industry, Ms Faroukou Aïssatou is passionate about the valorization of cashew products, especially the apple. She quickly realized that this somewhat neglected added value represented an opportunity to seize and to make it fruitful. However, she was aware of the difficulties suffered by the group of women processors of cashew apple juice Boukousséra. As Robert Kiyosaki would say, "Anyone can point the risk; however, the entrepreneur will see the reward."

It should also be noted that she has the full support of her family who fully accepts her profession. It is in coordination with her family that she manages to carry out her activities. While working in her unit, her children take care of house work.

In search of knowledge

She first received training on good orchard maintenance practices and harvesting before joining the cashew sector. Being active, she then benefited from two other trainings including apple picking by DEDRAS-NGO and on hygiene in a juice processing unit. In her quest for knowledge and competence for her unit, Ms Faroukou also opened herself to the experiences of other processing units by carrying out exchange visits.

Operation of the company, challenges and goals

The processing unit YINRA DO has 10 employees (seven women and three men) including eight permanent and two casual.

The decisions are made jointly with the other members of the group: Ms Faroukou makes proposals and inquires their opinions. This mode of operation is paying off: the smooth flow of their products Sweet Benin and Jaram (meaning "drink" in Fulfulde) testifies to their quality.

As part of the promotion of gender in her processing unit, she unequivocally grants privileges to women through awareness and mobilization actions to attract and retain female employees. In her view, raising awareness of the importance of cashew and its benefits is essential for improving the position of women in the cashew sector. As President of the YINRA DO Association, she believes that lack of will prevents women from being leaders in the cashew sector.

The major challenge facing her processing unit is the lack of modern equipments, which does not make her lose motivation. To face it, she asks her partners to have the necessary support and accompaniment.

Ms Faroukou Aïssatou is passionate about the valorization of cashew products, especially the apple. She quickly realized that this somewhat neglected added value represented an opportunity to seize and to make it fruitful.

The major challenge facing her processing unit is the lack of modern equipments, which does not make her lose motivation. To face it, she asks her partners to have the necessary support and accompaniment.

A PROFESSION OF THE FUTURE

Françoise Pelebeo, Benin



Cashew is our future; Grafting is our profession and expertise!

The importance of grafting

The grafting of cashew trees combined with the usage of improved planting material is an important technique in order for farmers to increase their productivity. While it takes up to five years for trees from cashew seeds to mature, a grafted seedling normally bears fruits within two to three years. Cashew nurseries and their operators therefore represent key players in enhancing the yield of farmers.

Earning a living through grafting

One of these key players is Françoise Pelebeo from Benin, who is 38-years old and who has a background in computer science. She is a mother of four children's and in her work she mainly focuses on the production of grafted cashew seedlings. Her family is very supportive of her profession and greatly appreciates her commitment, as it is the family's major source of income.

Profiting from cashew trainings

For three years, Françoise Pelebeo has been working now in the cashew sector and thanks to the support of the Benin-Cashew project; she was trained by Ets VEGETARIUM on different grafting techniques in 2016 and 2017. Moreover, she additionally received refreshment courses by PADA in 2017 and 2018.

The cashew nut – An important crop for the entire family

Françoise Pelebeo is not the only one in the family who works in the cashew sector, but actually came to know about cashews through her husband. He is also a cashew nursery operator specialized in grafting of cashews as well as the person responsible for the Ets VEGETARIUM. It is therefore no surprise that she followed the path of her husband by focusing on the production of grafted cashew seedlings. Besides the couple, her brother-in-law and her elder daughter are two additional family members who are engaged in the cashew business making, thus cashew nut plays an essential part of their family's live.

A time-consuming profession

Since the cashew grafting is an important part of her family's livelihood, it also takes up the majority of her working time. The first two hours of her day are dedicated to household chores, but from eight o'clock onwards, she starts with the grafting activities. Around lunch, she normally has a longer break before she directs her energy again towards the grafted cashew seedlings leaving her a limited amount of time for other activities.

Adhering to the rules to ensure success

In her enterprise, she has appointed two full-time employees as well as four part-time helpers - among them four staff being women. Talking about the difference between her and other cashew enterprises, she says that the reason for the high success rate in producing grafted cashew seedlings is that the grafts come directly from elite trees. By complying strictly to the rules from INRAB, who indicate the origin of the grafts, a good result is ensured.

Keeping up a high success rate is a challenge

Françoise Pelebeo's main responsibilities in the nursery include the care-taking of seedlings and the potting of the cashew grafts. To reach the position she is in today and to have such a high success rate, she has mainly relied on observing how the work is carried out by others and has insisted on receiving training. However, she also admits that it is not always easy to keep up the high success rate and considers this as one of the main challenges which has to face in her job. According to her, the best strategy to assure a good result is to use proper and strict pre and post-grafting techniques.

More responsibilities should be given to women

Considering the role of women in the cashew sector, Françoise Pelebeo thinks that they are prevented from becoming leaders because they lack the ability to make decisions. However, she also suggests that their position in the industry could generally be improved if they would receive more confidence and responsibilities.

Being asked about her personal situation in the enterprise, she says that she does not regard herself as being discriminated against but thinks that above all there is scope for improvement in her job. In order to increase the number of women working within the cashew business, her enterprise specifically identifies the women who may be interested in grafting and tries to further foster their interest.

Confidence for the future

When Françoise Pelebeo speaks of her profession in general, she says that the production of grafted cashew seedlings represents a “profession of the future”. Her commitment and confidence in the grafting of cashew will certainly help her to continue successful work within this field and will help to accomplish her goal to have more responsibilities in five years from now.

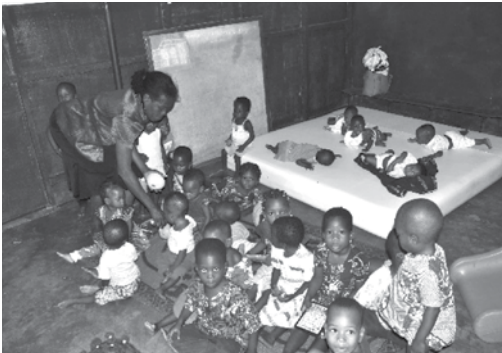
For three years, Françoise Pelebeo has been working now in the cashew sector and thanks to the support of the Benin-Cashew project; she was trained by Ets VEGETARIUM on different grafting techniques in 2016 and 2017.

Françoise Pelebeo’s main responsibilities in the nursery include the care-taking of seedlings and the potting of the cashew grafts.

LIGHT ON A DYNAMIC SUPPORT TEAM AT TOLARO GLOBAL

TOLARO GLOBAL is a cashew nut processing company in Parakou, Benin. The secret of its success lies in part in the solidarity of its team, which consists mainly of women in strategic positions. Without taking into account the apriori, it has indeed chosen to value the hard work of women within its ranks. A strategic vision that has paid off for this company.

A daycare centre for working in complete peace of mind



Children are part of **Marie Noëlie Mignon's** work environment. She has been running the TOLARO day-nursery for seven years; there is a day-nursery for the employees' children. The company also trained her in shelling and grading of cashew nuts. Some of her own children are also employed at the factory. She selflessly fulfils her daily responsibilities to

satisfy parents and children. Cashew is the main means of subsistence for her and her children. Having a paid job, even if at a lower level, allows her to be financially independent. This gives her own identity and to make expenses without reaching out to her husband. She rightly refers to her work as "her treasure, the legacy for her children and her entire family".

From her point of view, "you shouldn't give up because you're a woman. On the contrary, it is necessary to redouble our efforts to demonstrate all the capabilities/potentialities that can be overflowing in order to have a means of subsistence and maintain a good professional career. It is therefore only logical that she has a real admiration for the other women who are involved in the sector, particularly for their rigour and fighting spirit. Her daily motto that drives her forward in life "Where there is a will there is power".

She is proud of her contribution to society. However, at 54 years old, she does not consider herself to be at the limit of her abilities. Without any complexes or discouragement, she has the ambition to take on greater responsibility at TOLARO and even to create her own company. While she is convinced that nothing can prevent women from succeeding where men do, she admits that certain factors can delay them, such as unplanned pregnancies and lack of courage.

A canteen for the meal of more than 600 employees



Several cooks happily prepare two meals a day for more than six hundred employees. Let's discover three of them together. What they all have in common: they all feel involved in achieving the company's objectives and see their activity as an opportunity to contribute to TOLARO's success. Indeed, they have been working since the company's creation and are living the cashew experience with TOLARO. Each of them has an authentic vision of what they are doing, but they are all linked by a very strong team spirit. The work is equitably distributed among them in such a way as to ensure and maintain cohesion.

Odette Adjì, 42, says she is passionate about her work, which allows her to take care of her children. This financial independence is also the pride of her husband. The latter willingly gives her assistance in domestic tasks according to everyone's schedule. For example, he shows no reluctance to drive children to school in the morning because his wife's job requires him to start early. Ms Adjì is best known for her personal involvement in achieving the objectives of the unit to which she reports: variety of dishes offered, respect for schedules, cleanliness, employee satisfaction, consideration of comments.

Thérèse Ogui, for me, respect is at the heart of my work in three essential forms. These are respect for the hierarchy, respect for working hours and finally respect for employees. All of them are naturally reflected in my daily life and I take good care of the cooking. This is the state of mind of this brave woman who enthusiastically carries out her job as a cook every day..





sector”.

Clotilde Zebe, 33, explains how she is working to ensure that meals are ready on time. She does everything possible to keep her job that allows her to live “My job is my husband, because it allows me to take care of my children and my mother”. She adds that “it is the lack of confidence in the woman and the lack of support from husbands who play against them in her positioning in the

A well-filled shelling section



Adidjatou Demon, 38 years old, agent in charge of operational shelling. She is proud to contribute to obtaining the right quantity of good quality kernels through the sorting into different categories: whole kernels, broken kernels, damaged kernels. The good organization of the company, the regularity of payments, the benefits such as health care, meals, transport costs motivate and attract a lot of manpower. “I have

been able to have a balanced life thanks to the salary savings I have made,” she says. She goes on to say, “I am proud of the women who preceded me in the cashew industry. I think that a better consideration of women, in particular by giving them the same rights and benefits as men, would greatly improve their conditions in the cashew sector.

Foulera Djibril, 42 years old, Group leader in the shelling section. To fill this position, she was willing and attentive to acquire the knowledge it required. She says, “I do my job diligently and encourage those around me to get as involved or more involved. There are several members of my family who have become involved in the sector. She humbly believes that this dedication contributes to Tolaro’s success.





Monique Kapatchia, 26 years old, young woman who has grown rich through contact with her predecessors in the sector. With these are added along several personality traits: punctuality, availability, solidarity in a harmonious working environment. She spends most of her time in office and honestly says she has some difficulty balancing her family life. She believes that flexible working hours for women

would be welcome. “The low level of schooling and consequently the lack of a diploma, to a large extent hinder the level of female leadership in the cashew sector,” says Monique.

Monique Vitagni for her part is based on noble values for her work. It is about respect, humility and diligence. She admits that “My profession is significant to me. It is thanks to it that I am autonomous and respected within my family. Monique Vitagni brings to light a hidden part of the iceberg when it comes to supporting women. She acknowledges that they need financial support but above all assistance in caring for their children, who are often in very difficult situations. However, she acknowledges that she is not yet ready to open her own processing unit.



Flash on the grading section

Akoho Blandine, 35 years old Operational Agent is proud to work in a company where there is a good collaboration between men and women. She has the same ambition to assist her company in bringing the best quality nuts in the world to market. Illiteracy is once again presented as the main obstacle to women’s development in the sector.

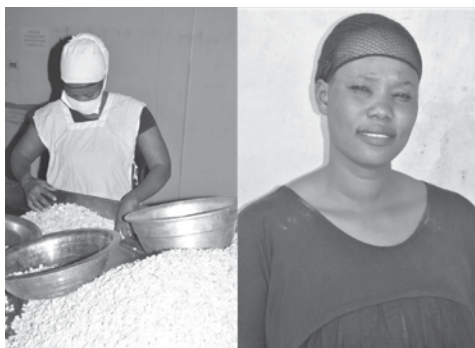


Boukari Awahou, at 24 years old she is a group leader and proposes to maximize on the training of women for a speed in the treatment of different kernels.

Boure Djaratou, Operational Officer, 46 years old “Frankly, the cashew has changed my living conditions compared to my past. I earn a good living and have easy access to food, transportation and first aid. Obviously, she enjoys her work well and her family also encourages her.



Section chiefs in harmony with their collaborators

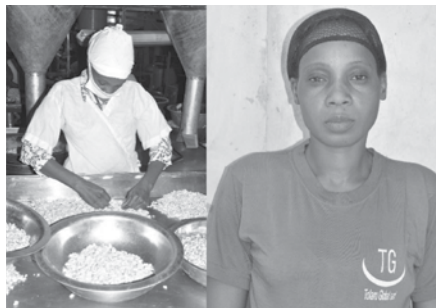


Aboudou Orouh Bah Adjara is an assistant classification controller. Inspired by determined women who did not let themselves be demoralized by the trials, she followed in their footsteps. In addition to this initial motivation, there are several other facilities offered by the company that enable it to lead a decent life: regular payments, training opportunities, transport to the workplace, along with various other gifts and incentives.

Since many other members of her family are involved in the processing and purchase of cashew nuts, she has some knowledge on the constraints of the job. She expresses a vibrant gratitude to her family for the support she receives. This favourable climate allowing her to focus on her work, she is appreciated by her superiors and a certain appreciation and admiration in her environment, especially among her friends. The idea of travelling and visiting other factories to share experiences seduces her.

As a result of being attracted to women fighters, Adjara sees no limit to the possible development of her own potential in a supportive environment. She calls on women to show sustained commitment, otherwise all the assistance that could be given to them would be in vain.

Ahoyo Edith, 39 years old, quality controller. The pet peeve of many women engaged in



a professional activity, namely the execution of household chores, does not pose a problem for her. She gets by on the family side thanks to a judicious organization. She cooks for the family very early in the morning and then keeps it in a cooler. Her competence comes after training on the colour, size, shape and quality of kernels. She admits that she feels really comfortable in her job, which offers her

many other motivations beyond the monthly salary: loincloths, rice, and Christmas gifts for children, incentive bonus, loans, salary advances, and many others. She calls on her sisters to stop certain behaviours that can tarnish their images and reduce their chances of evolution: criticism, jealousy, discouragement and unwanted pregnancies. From her point of view, it is rather in unity and solidarity that the key to success lies. Driven by a desire to always do well, she is in the process of self-improvement and managing her own factory in the future.



Bohoungo Julienne Aubierge, a young woman of 25 years old fighting, she is on several fronts. The official working day hours are devoted to her work as a Quality Control Assistant. She usually spends time with her family in the evenings and takes the opportunity to do household chores. At

the same time, she uses her days off to do business. “I get my inspiration from a brave, busy, dynamic, competent and creative woman in an educational role,” she says. Thus, she is open to any training opportunity offered by TOLARO GLOBAL. The fact of equal treatment of both sexes and also the respect and consideration shown by male employees reinforces her motivation. Giving priority to her work without abandoning her family, she aspires to have greater decision-making latitude in her company and to be trained.

TOLARO GLOBAL'S FEMALE MANAGEMENT

The constitution of TOLARO GLOBAL's staff demonstrates a clear desire to offer the same opportunities for the development of men and women. Like its support team, women are also well represented in the management team.

Joséphine Ahouanse, 36 years old, Director of Administration and Human Resources, working at TOLARO GLOBAL since its creation, she has been driven from the outset by a desire to support the plant in its various phases of progress. Her diploma of Brevet de Technicien Supérieur (BTS) in Banking and Finance in her pocket, her career in



the cashew sector began seven years ago, on the advice of friends who believed in this field. For the rest, she trained as a self-taught person through her personal research. A conscientious worker, she is fully aware of the scope and delicacy of her function: "My task is great, ranging from recruitment, training and evaluation to personnel management in conflict resolution, and finally supervising the administrative secretariat. She strives to maintain good social cohesion as a source of stability and ensures that procedures are followed at all levels. Communication is essential for proper information of targets and to some extent to dispel misunderstandings and confusions.

Proud of what she does, she associates her employees to achieve objectives. She is given organizational flexibility and uses it to achieve meaningful results in her management. Another soothing element is the absence of conflictual relationships due to sex. She works in a friendly atmosphere with both men and women. Satisfying her superiors and achieving the objectives set are her daily aspirations.

As for the impact of her work on her family life, she is convinced that it is all about organization and support. Her family respects what she does and shows understanding for her repeated absences. Indeed, from Monday to Friday and sometimes some Saturdays, she is absent on average from 07:30 to 18:00. It's only Sunday that she spends at home.

Generous in nature and forward-looking, Joséphine thinks about the next generation. Her experience, she has the project to put it to the benefit of other actors through a role of advisor in the future factories that TOLARO GLOBAL plans to open.

To touch on the debate on improving the position of women in the sector, she invites each of them to become aware of the situation, to accept positions of responsibility while making the effort that goes with it, to develop a decision-making capacity without fear of making mistakes and to assume the disappointments that would result from these decisions. Every woman can become an industry leader if she first changes the mentality that she should always be under someone's supervision. This fear of public speaking must be overcome. Determined, Ms Ahouanse pushed the envelope a little further by asking women not to run away from their responsibilities. Why do they resign themselves when things are not going as they would like them to evolve?

Nadège Fifamè Nobime

Head of Department Administrative Secretariat is a position that Ms. Nobime likes very much. But this is not an easy task. She learns from her leaders and is also trained through research. To update her knowledge, she is constantly cultivating herself, deepening her knowledge in her field of activity.



Nadège has found that many women are afraid of doing wrong or failing, underestimate themselves or do not really believe in their abilities, and finally always want to depend on men.

Huguette Gbenon holds the sensitive position of Head of Quality, Health, Safety and Environment Department.

Holder of a professional licence, this 35-year-old woman demonstrates personal dedication in her professional practice. In accordance with the plant's operating principles, she is rigorous in inspecting and monitoring the implementation of

activities related to product quality throughout the production chain. Not believing that she is at the limit of her potential, Huguette currently perceives herself as evolving in a process for excellence. Quality, Health, Safety, Security and Environment Manager, Operations Manager and even Company Director are all positions where she thinks she can put her skills to good use.



Relieved by her husband's support, she is seeking information on the cashew nut sector and is also interested in the methods chosen by her predecessors.

She is not hindered by the attempts of some men to refuse to cooperate: "Sometimes accustomed to certain cultural contexts where men are the only ones to give orders, when a woman comes forward to give instructions, execution is not spontaneous, especially by uneducated men".

Nafissatou Gbingui Sacaregui,
Operations Director

Working on an average of 11 hours a day and sometimes even up to 14 hours, the beginning of her journey was not easy, especially with her family: "I had to explain meticulously and with passion the details of my work. It's no longer a problem when



I'm forced to come home sometimes late in order to do the work of thousands of people. Clearly, the path of dialogue is the one favoured by Ms Gbingui Sacaregui in this context.

Nafissatou has experienced some challenges before and after entering the cashew sector. Previously, my relationships were limited to co-workers, cybercafés and libraries. My economic status did not allow me to make whims. Today, I am lucky enough to be in contact with enough cashew structure, travel outside the country and expand my portfolio.

In addition, several women with whom she started the trade dropped out, due to a lack of involvement and motivation. Nafissatou finds that women lack patience and purpose in this area, hence their resignation, mistakenly thinking that industry is reserved only for men. In addition to her personal efforts, she has maintained good relations with the consultants who have intervened in her direction and often exchanges with them in case of difficulty. In fact, her work is the total investment of her life "it is the only thing I do with at most care possible" to use her own words.

The difficulties of the first few hours having been overcome, she is confronted with the daily challenges of helping her team to learn to better manage the staff at her disposal and to achieve the objectives despite the difficulties.

Despite her position, the Chief Operating Officer has remained humble and as passionate as ever about her work. "At the end of the day, I become an operational agent just to understand the challenges to be corrected in the advancement of employees' work. This metamorphosis is only possible when the agent sees his superior do like him, while extracting the right information, even if it means acting to relieve them. When you take this into account, a relationship of trust is born and easily you get what you want. As long as there is no indiscipline, she finds collaboration with men acceptable, except that they are impatient. She knows how to be firm and uncompromising with them in the event of a discrepancy, but ultimately everyone agrees to abide by the rules.

Confident of the increased success of TOLARO GLOBAL, she hopes to manage another branch in another country. GOOD LUCK!

RESEARCHING NEW POSSIBILITIES

Ana Cecilia Ribeiro de Castro, Brazil

Work does not become stressful when you love what you do.



Ana Cecilia Ribeiro de Castro is a 48 years old Brazilian who works as a Researcher at Embrapa Tropical Agro industry and has been in this field for 14 years now.

Educational background

Having received her Post Graduate degree in Botany, she also did a course about plant genetic resources policies and management in genetic bank that has helped her to fulfill her current role and do justice in her job. Fluent in Portuguese and English, she spends 30 hours per week working in the industry and ensuring she delivers the work assigned to her.

About the cashew gene bank

Having studied extensively about plant physiology, her interest in Germplasm conservation motivated her to join this field. She further adds that the cashew gene bank of the Embrapa Tropical Agro industry is the only one in Brazil, and being one of its kind, it is extremely important to conservation and breeding programs.

Services throughout the day

Sharing a glimpse of her daily schedule, she says that she usually starts early, sometimes even before 7:30 a.m. and begins with organizing the routine for the day with her students. She usually works an extra hour of her schedule in the office during which her contribution involves taking care of the bank samples, documentation and characterization of plants and plants compounds to facilitate the germplasm use and be able to apply quality patterns in the cashew gene bank.

Balancing is not always easy

Since she sticks to her schedule, she always tries to strike a good personal and professional life balance so that her daily routine does not interfere in her family life. When she has to travel to collect plants, she makes arrangements before hand and her family gladly supports her to carry out her tasks, even though they are not involved in this field. She confesses that the most important thing in life is to have quality time, to go home, to leave work at work and to divide the free time between children, husband and family; personal care, plans for the future. While this can get difficult and may not always be balanced, she tries her best to give equal attention to both segments of her life.

A stereotypical belief

Speaking of her experience with other workers, specifically men, she comments that at Embrapa she doesn't face problems in dealing with them. However, she does not deny the popular notion, that men believe women are not competent laborers at the field. She backs up her statement with her work as a research laborer, and says that the tasks involved over there are infinitely lighter than a daily field worker, whose efforts go unappreciated.

Prioritizing the tasks at hand

Speaking of her challenges, she confesses that organizing her time according to a priority based agenda, and allocating while paying attention to all areas under her can become difficult at times. But she applies quality system in the Bank routine and always focuses on tasks that will bring the best return to her corporation and acts accordingly.

A window of possibilities

She enjoys her work for she sees it as a window to achieving her dreams, and a means by which she can make valuable contributions to the industry. In the years to come, she sees herself offering cashew cultivars/liners for different nutritional purposes including high vitamin C, low LCC, among many others. She also adds that women like her can taste success only if the job recruitment process begins to have a fair and clear process of selection for a lack of justice prevents women from becoming leaders in this chain.

She is exceptionally glad for the position she currently holds and wishes to do so much more in the future, but she also comments that with proper funding and skills more people like her will have a chance to get a better post and recognition in this vast industry.

DARE TO UNDERTAKE AND PERSEVERE

KY DIALLO Kadidia, Burkina Faso

My name is Ms KY DIALLO Kadidia. I was born on November 20, 1973 in Kaya which is the capital of Sanmatenga province and capital of the Centre-North region of Burkina Faso.

Burkinabe national and with an accounting background, I am the owner and manager of a cashew support and processing company called ANASAM BURKINA. The official language I use frequently is French, but in addition to that are English, and local languages such as Moré and Bambara.



I am married, mother of three boys, all in school. The first one is 17 years old and the last one is 4 years old. I live with my children in Bobo-Dioulasso, the economic capital of Burkina Faso. My husband, who has been working outside the city of Bobo-Dioulasso for almost fifteen years, is only with his family on weekends. So I practically do the education, monitoring and supervision of my children on my own.

The processing of cashew nuts has been my passion for 18 years

I have been in the cashew nut processing business for almost 18 years. During this whole period, I have been able to gain professional experience which can be summarized as follows:

- Production Technical Assistant at Faso Cajou
- Production manager at Faso Cajou
- Consultant in the field of cashew nut processing, assistance, training, support, advice in the processing units of Burkina Faso and in the sub-region (Mali & Côte d'Ivoire)
- Head of procurement, quality control and production analysis for Gebana Africa
- Production manager of the units in partnership with Gebana Africa
- Support for the setting-up and training of Small and Medium-Sized Processing Companies through the Comic Relief project

Evolving in the processing sector, it is very difficult to evaluate the daily time spent in the cashew sector. It is a complex and very meticulous field that requires a lot of attention and care. So, I work almost every day both on duty and at home. However, I can specify the days of intense work: five days a week, every working day from 8am to 5pm, minimum time. I dedicate my weekend (Saturday and Sunday) and every day from 6pm to 10pm to my family,



except for the days of meetings and travel, usually during the season. It is not easy to find the right balance between intense work and my family obligations without family support and good planning. Indeed, I benefit from the unconditional support of my entourage, starting with my husband who accepts my work and the related constraints. He assists me in my daily management and does not hesitate to commute (200 km) every day to be with the children during my business trips. Then my children, who understand and support my time constraints, and are very docile towards parents, in fact, my family has understood that my profession is very important to me, it is my business and it allows me to earn a living. Finally, it was my neighbours, who provide all the good care to my family during my absence. All these factors galvanize me in my work.

Also, to achieve Anasam Burkina's visions, I have involved two little brothers in the cashew sector: one in production and the other in marketing.

Before joining the cashew sector, I had no training in the field, but after getting involved in it, I benefited from several technical supports that can be summarized as follows:

- Training on the process organized by (FASO CAJOU) a cashew processing plant in Burkina Faso since 1999
- Training in capacity building on the cashew nut process provided by a trainer from India
- Training on the cashew process and business through the Competitive Cashew Initiative (CAI) in Sunyani (Ghana) training provided by Mr Shakti Pal
- Training in capacity building for processing units in West Africa (HACCP, cashew market analysis) provided by ACA/USAID

- Multiple training courses in the field of entrepreneurship and cashew in particular organized by SNV/CIR in partnership with the Association Nationale des Transformateurs d'Anacarde du Burkina (ANTA)

Before entering the cashew nut field, I met a lady in the person of Touré Massogbè at the time promoter of SODIRO in 1999, the current SITA (Société Ivoirienne de Traitement de l'Anacarde) in Odienné. She is a fighting, courageous and enterprising lady. She is an example to follow a reference for the entrepreneurial woman.

In my humble opinion, she was able to manage her business effectively. She was one of the pioneers in the field of processing and at the time it was not easy to undertake, especially for a woman who had to reconcile work and family life.

My family, my direct collaborators and the Lady Touré are my comforts in my difficult times. To this day cashew is all I know about, to say that it is both a livelihood and an opportunity for me. This is a sector with a future and I still believe in it because it is human ambition and optimism that set the stage for the development of the sectors. My ambition is to be able to expand my business through the construction of a plant with a minimum capacity of 3000 tons of nuts.

Personalized Management of ANASAM BURKINA

I discovered cashew for the first time during my first job at the Faso Cajou factory. Throughout my career, I have acquired other experiences in other areas of cashew. Today I manage a company of more than one hundred (100) people including 95 women and 5 men. Of course, the management of this staff is not so easy. As the first person in charge of my company and given my experience, I am at the centre of decision-making; but I listen, I appreciate the situations and I involve my employees in my decision-making. I also very often intervene in the resolution of couple conflicts caused by the woman's work, which often requires a certain complicity in the couple. In addition to this special provision for female employees, there is also the financial and moral support we provide them if necessary.

Generally my working days are very busy, especially during the campaign period. But with good planning we can get by. For a day that normally begins, in the morning after dropping my children off at school, I go to the factory to manage cases, do frequent rounds of sections to see if the work is going well, meet with suppliers or customers, and perform my administrative tasks.

The processing requires a lot of female labour. To attract this workforce to our company, we often take certain measures such as:

- Guarantee them a continuous work
- Motivating compensation conditions
- The organization of days of entertainment and leisure

The quality of our products is well appreciated by buyers. The particularity of our company is that in addition to white kernels, we also produce by-products such as cashew paste, roasted cashew kernels and cashew-based soap.

However, this favourable climate does not exclude challenges. The challenge I face is to boost the productivity of my company. To this end, the preferred strategy for strengthening the plant's capacity is to acquire modern and efficient equipment. Personally, with adequate funding I will meet all my challenges. There are many opportunities to improve my work, especially in the field of advanced technology. In the medium term, I will make Anasam Burkina a very large and competitive company (capacity of 5000 tons) with 100 hectares of orchards.

My contribution in the cashew chain

I am now a reference in Burkina Faso in the field of processing. I am on very good terms with the men of the processing link in particular and in general of the whole sector because we consider ourselves as a family. There is no discrimination, no conflict of authority, no insubordination: I am the leader, I am the friend of all my employees. I am respected in the field and by all my employees. I have never found any discriminatory facts against me.

What prevents women from being leaders in the cashew sector is the representation of the role of women in the family according to African tradition in general. This major handicap is compounded by significant shortcomings: lack of courage and initiative, lack of financial resources, lack of information and training.

To improve the position of women in the cashew sector, it is necessary first to encourage women already in the sector by facilitating their access to funding for capacity building, and then to sensitize other women to undertake in the cashew sector.

IT'S NEVER TOO LATE TO BECOME, WHAT YOU SHOULD HAVE BEEN

Ouedraogo Nicole Wend Yam, Burkina Faso



My name is Ouedraogo Nicole Wend Yam, I live in Burkina Faso. I am 38 years old and mother of 4 children. I studied at the university in this country and obtained a Master's degree in Economics and Management. Then, I took distance learning courses that allowed me to obtain a DESS in entrepreneurship from a Tunisian university.

I worked for 13 years in the development world, starting with volunteering with women's associations/groups in the field of management and certification support. In 2013, I carried out a project that I was passionate about out of love for children by opening a nursery and primary school. This project operates independently and is monitored by education professionals.

Currently I work at SNV-Burkina as a Senior Economic Development Advisor where I have gained valuable experience in building the capacity of producer organizations. I worked there for 12 years and one year outside SNV as a consultant.

It was while being at SNV that I discovered the cashew sector and its importance in development through the proximity with the associations/partners that I supervised in 2006 (Association Wouol de Bérégadougou, CRA/Cas, Cooperatives in Mangodara). It allowed me to develop knowledge networks with the actors involved in the cashew sector. At the beginning of my experience in cashew, I worked with producers on the organization of their



structure, the organization of marketing and certification. And gradually by adopting a sector approach I became very interested in the actors of these three links viz., production, processing and marketing of the cashew sector.

For the last four years, I have managed a project in SNV-Burkina, "Project for the support of the marketing of dried mango and processed cashew nuts" of the reinforced integrated framework placed under the supervision in charge of the Ministry of Trade.

I was the project coordinator and we were two employees at the SNV level and in support of the UNMO CIR staff, who were four to carry out nearly 40 activities annually. I was the only woman in that team. I had a huge responsibility in the management, coordination and financial and technical follow-up of the project.

I felt supported during this mandate by the SNV and the National Implementation Unit of the Enhanced Integrated Framework (UNMO/CIR) CIR during this period, as they strongly encourage female candidates.

I spent more than eight hours a day on this project because the activities were very intense and challenging. At first I had difficulty reconciling my work and family life, but gradually

with the children I managed to free up time for their school attendance and introduced leisure time during the week. It was a very difficult time for me. However, I was able to count on the support of my family and friends, which allowed me to overcome the challenges and always learn lessons to improve.

Although I have not been a direct actor so far, I can say that cashew is a profitable sector. However, I plan to set up a small agri-food processing unit in the coming years. This unit will carry out product diversification activities and will be an incubator centre for the training of young students who will come from my future vocational school because I believe there is a strong potential for investment in this sector.

I had the privilege of having been very close to a great lady named Ms Minata Koné for the past four years. She inspired me a lot with her strength of character and courage in the face of the difficulties she went through in her company because of the cashew nut supply problems. Indeed, in Burkina Faso, the cashew sector has been severely affected over the past five years. The processing units had difficulty in operating and many in fact shut down their plants. Ms Koné of SOTRIA-B, has never given up, and as president of the inter-professional network of the sector, she is an exemplary model for other women.

She has given me the desire to invest in this sector, to also provide solutions on issues of valorization of cashew by-products (apple, broken kernels) and this motivation is in line with my activities in the education sector in which young people will be trained in entrepreneurship while equipping them with the skills to invest in the agri-food sector.

I really intend to preserve in my teaching project to make it a reality within a few years when the financial conditions are right. That is why I plan to launch this incubation centre for the economic integration of young people as soon as possible by investing in agri-food packaging and processing through the valorization of by-products. I understood that most of the problems of cashew nuts and even other agri-food products in Burkina Faso are linked to the lack of diversification of processed products. My centre will position itself at this level and contribute to the provision of solutions for large processing units.

For me, it is only through work that a woman can achieve financial empowerment. I currently spend 13-14 hours a day working to make my dreams come true. I do my best and I divide my

time between my current work, my children and my projects. Each time is defined for each of these three priorities and so far I'm doing pretty well.

With many women working in the cashew sector, although they are more numerous in the processing sector, they are struggling to position themselves in this sector, which is strongly dominated by men in production and trade.

The positioning of my company (incubation centre) will not make me a competing actress, but rather a complementary actress providing a solution. Because I will be partners with the processing units in order to obtain crushed kernels for my processing. And I will simultaneously train young and qualified employees.

Financing remains the main bottleneck for me, and the big challenges to launch this project are obviously the mobilization of working capital and the acquisition of equipment for the start-up. I hope to have a bank loan as soon as my business plan is finalized, although for the moment I don't have a guarantee to present to the banks.

With my family still supporting me morally, I have the courage to go for it and face the challenges that many women face in the cashew sector: lack of land, collateral and working capital. Because it must be said that new start-ups have serious difficulties in accessing loans from banking institutions and the SME support system in Burkina Faso, sometimes very selective and institutional.

If I could get funding, I think that within five years, the incubation centre for processing cashew, other oilseeds and fruit agri-food products will be an enchanting reality.

I want to promote female entrepreneurship by helping women to get involved in the establishment of primary and secondary processing companies in order to facilitate the operation of large processing plants. I intend to achieve this through my project, which will serve as a springboard to boost this dynamic.

For me, as George Eliot says, "it's never too late to become what you should have been".

CASHEW, AN UNLIMITED SUCCESS

Sawadogoborn Ardiata Traoré, Burkina Faso

She was not pre disposed to evolve in the cashew sector. Providence led her there and she stood out in a technical field usually reserved for men. Since then, she has made her way, forcing the admiration and reverence of all.

Sawadogoborn Traoré Ardiata, Burkinabé, 41 years old, she has been appointed as Production Manager of the GEBANA processing plant in Bobo-Dioulasso since 2011. This factory has 300 employees, including 280 women, and is internationally recognized for the quality of its organic cashew and FLO-fair trade it proposes.



Be the best whatever you are-Douglas Mallock

Holder of a Baccalaureate series D and a Bachelor's degree in Human Resource Management, she was not oriented towards production. Initially recruited to Gebana as a mango controller and then technical assistant, it was by her dedication in carrying out daily tasks for the pursuit of permanent quality that she was promoted to the position of Production Manager. Indeed, it was not a personal ambition at first, since she did not know anything about it. The discreet efficiency she showed led Gebana's managers to send her to WUOUL in Beregadougou, a processing facility for cashew nuts and dried mangoes. It was a two-week training in January 2010 on the different stages of processing.

Her secret to impose herself in a masculine environment: generates respect

However, despite the noble reasons behind her promotion, the beginning of her career was not easy. Working relationships with her male collaborators were difficult. Disappointing statements like "I have my wife at home and there is no reason a woman orders me" were common place. Over time, given the respect she showed to them and the politeness in which she addressed them, she managed to get their esteem back.

To succeed you have to work hard



Sawadogo does not see her feminine status as either a way out or a handicap. Her working day runs from 8am to 4pm. She starts the first hour with the turn of the sections to check that everything works. Then, it is time to review the production of the previous day namely the recording of statistical data, analysis of statistical data to allow re-adjustment of the production of the day. In case of difficulties in the sections, these are solved mainly in two ways: either individually by her, or jointly with the head of the section who can propose solutions that are analyzed jointly. Then she gets involved personally in the work of a section for a while.

During the day, she scores women. Those will be paid at the end of the month, but the score is done daily to avoid possible errors. There is no fixed time for this activity which is performed according to her availability and work priorities.

She also plays the role of factory manager. Factory outages are referred to her so she can call on technicians.

In addition to these tasks, she is involved in the purchase of cashew nuts. She gives recommendations for KOR specifications, size, moisture content. In the field of control of transformation and operations, she is the first person called to. She has data on the quality desired by the customer and the availability in stock. It is also to her that the cases of complaint of the customers are referred. These skills also extend to the choice of technology because her opinion is important for the acquisition of new machineries such as determining the type of machine, technical specifications, calibration, etc.

It is therefore right that her profession is her pride. According to her "Wherever I went, I did not see a woman Production Manager, except for Yanta - a cashew processing association. Despite their seniority superior to Gebana in the field of cashew, I had to train them at the time of the signing of the contract with Gebana. We have a performance contract with them for the

shelling of rawnuts. "To achieve this, it took her the will, audacity, optimism, combativeness, all supported by unfailing honesty.

Reconcile work and family life: being successful thanks to an ingenious organization

Ardiata Sawadogo thus gives us the secret of a harmonious conciliation: "I organize myself so that the work is not an obstacle to the blossoming of my family. From 4pm, I spend the rest of my time with my family. My husband supports me morally, encourages me during my missions. He is proud of what I am doing. He never stops me from going on a mission. He refers people to me for advice. When he learns that nuts are cheaper in an area or with a seller, he informs me. "

She recognizes that the simultaneous management of work and motherhood is sometimes complex. For her part, she arranged for her deliveries and therefore maternity leave to coincide with the dead periods (December to February or March). With the support of her husband, they manage to deal with children's illnesses.

Analysis of the position of women in the cashew sector: challenges and perspectives

From her point of view, there are obstacles to the emergence of women in the sector. The lack of control of the purchase channel of the raw material, the lack of knowledge on the functioning of the international markets and the processing, and finally lack of funding. However, she invites them to remedy it. By the ambition, the will and the love of women for what they do. When these elements are acquired, technical and financial assistance is needed from donors to support them.

Her slogan for other women "The constant search for quality".

What does the 2022 horizon hold?

With her knowledge, expertise and love of cashew, she aims to open her own processing unit. She will bring her personal touch to the female leadership in the cashew sector.

A CHANCE TO EMERGE VICTORIOUS

Eteme Epse Hamoa Hamadjam Prisca Zizi, Cameroon

You are what you think yourself to be.

Eteme Epse Hamoa Hamadjam Prisca Zizi is a 59 years old Cameroon and is the Chairwoman of SOPRACCAM.

Learning at a young age

Being the daughter of a soldier and growing up by the countryside, she learnt very early on in her life the act of entrepreneurship and farming. Growing up, she went on to do her post graduate, and now, since three years, she is actively involved in the cashew business. She is blessed to have five children who are all independent and live in Europe, thereby making it easier for her to handle her job.



Her children's participation

While her children do not live with her, she in fact works with her first daughter who is the Environmental Protection Engineer in Germany and her last son who is the President of a company in the same region. She adds that her family supports her morally and financially.

Gathering enough knowledge and skills

While she did not take up any specific training before working in the cashew business, she learned to plant and to harvest cashew nuts and sort them in order, to make things easy and do justice to her job. She also participated in several trainings and conferences to gather the necessary knowledge.

She was further motivated by observing several women before starting the cashew business. She saw them as intelligent, competent and authoritarian as men.

Creating employment

Thus, the lucrative business proposition, while seeing it as a means of social service and to earn for livelihood encouraged her to step into the cashew world. She also looked at it as an opportunity to create several jobs for women in her region for in the north of Cameroon there are at least 3 million people at the edge of the food crisis and the unemployment rate there is 70% and 80%, especially for women. So she took it up as the chance to offer jobs for several women.

Barriers in the path

She further adds that the interconnectedness of women around the world, the trust or financial support of banks, and the lack of international partnership is what prevents them from becoming leaders in this field. But keeping a positive attitude, she believes in looking at challenges as a stepping stone to success so as to achieve one's goals.

Verifying and supervising

Her daily chores involve verifying the number of workers and going through the hygiene rules along with recording the tones of cashew for the day and grade their quality. She also is in charge of accounts and as the head, she considers it her responsibility to motivate her employees on a daily basis to enable them to reach their maximum potential. She usually reports towards the last part of the day for two hours, from 3:00 to 5:00 p.m.

Standing out

She states that their product does not have a unique character or brand in the market. It's for this reason that she does not receive a preferential treatment or a slightly higher price from the buyer because to start off with, there are not enough buyers in Cameroon. However, the professionalism of the workers and the quality of the cashew nuts makes them stand out and is their strength as an enterprise.

Creating a solid plan

She undeniably accepts she is denied rewards when it comes to men, but at the same time,

she also adds she does not let them make her feel inferior and works out a way to make her point of view known to them. Lack of investors, buyers, trainings and people who she can partner with are some of the other challenges she faces. However, to overcome this, she continues to plot an efficient business plan and attend several conferences and seminars to seek a partnership for the exploitation of 10,000 hectares in Cameroon.

Ability to do much more

Agreeing that there's always room for improvement, she says her work can be improved with technical and financial partnership because as of now, they only operate 50 hectares of cashew nuts while they have a capacity of 5000 hectares. She also says that adequate financing and skills could help her employ more women and sell internationally.

A firm belief

She looks at her profession as a chance that life has offered her to make a mark and leave behind a legacy. She is confident that five years down the line she is capable of becoming one of the most famous and important women in the cashew industry.

Being the daughter of a soldier and growing up by the countryside, she learnt very early on in her life the act of entrepreneurship and farming.

She states that their product does not have a unique character or brand in the market. It's for this reason that she does not receive a preferential treatment from the buyer because to start off with, there are not enough buyers in Cameroon. However, the professionalism of the workers and the quality of the cashew nuts makes them stand out and is their strength as an enterprise.

SUCCESS IS MADE OF LITTLE STEPS

Rose Liliane BODO, Cote d'Ivoire

A woman's passionate mission can reform an entire nation.

Rose-Liliane BODO is an ambitious, passionate and focused woman, fuelled with the energy to make a mark in the industry. She is from Cote d'Ivoire and the Managing Director of a company named Callyan and is a Firm Reseller in the cashew sector.

Early life

Reminiscing memories of the past, Rose-Liliane recounts that she had a very fulfilling and happy childhood. She had a warm, harmonious, organized, stable, friendly family and loved farming by her close relatives who grew vegetables and livestock.



From a very young age, she was addicted to selling. During her school holidays, she used to sell her favorite sweets, toffee and caramel to her brothers and sisters. During break times in school, she used to sell sweets, sandwiches and fruit juices that she'd make by herself. What took her parents by surprise was when at the end of the school year in high school 1st grade, she presented them with a closed box of about 100.000 FCFA. By that gesture, they finally deduced that she would be a good trader.

She didn't stop there, though. After her success at the BTS, she started holiday jobs like promotion in supermarkets, which allowed her to open a savings account in microfinance. However, when it was time to resume classes for the engineering cycle, with the help of these savings, she had to start a shop selling wicks and cosmetic products near the house. A few years later, while she had her first job, in addition to her natural fruit juices, she marketed products for households, chickens, eggs, fresh fish and exotic products from the country like

peanut paste, dry chilli pepper, dry gombo (Okra) etc. At the same time, she opened a small restaurant and then a bigger one, which pushed her towards the catering service.

Backed with education

With a Post Graduate Degree of four years in Sales Engineer in Marketing, five years diploma in Sales Engineer in Export as well as an alternate Degree in Commercial Management, it goes without saying that Rose-Liliane is well read and well informed, backing her career with a solid foundation of valuable education.

Her tryst with cashew

Her love for agriculture and trade and her orientation towards business pushed her to join the cashew world. As a student, she was determined to work in the agri-food sector regardless of the crop. Thus, after about 10 years' experience in the sector, she finally started by creating an SME in 2012, and made it official in 2016 with a trade register which was formalized in January 2017 by becoming a limited liability company. Since 2014, she had been hearing about the cashew sector and since loved the field of agriculture and trade, she associated it with her activity as a company manager. Besides, roasted kernels were quite popular in foreign countries, and she was thus interested to try her hand at it.

Polishing her skills

While she did not receive any training to work particularly in the cashew sector, she adapted to the sector first of all on the job, then at the level of the Cotton-Cashew. Given her medium and long-term objectives of becoming a processor and exporter, she picked up the basics and built up on them via the Internet and with the oldest members of the profession.

She further enhanced her knowledge and skills by participating in fairs, seminars, conferences, and acquiring documentation from the council.

Bold and persevering

During her three years journey, she has been fortunate to meet some remarkable women and she applauds their attitude to always be up to the task and support their families very considerably. If she would dare say it, their contributions were better than their husband as mere intermediary in the cashew sector. This in turn has solidified her perseverance because she is bold and risk-averse by nature.

Working hours and labor activity

While she works full time, and sometimes even on Sundays in order to satisfy her clients, her firm, Callyan, involves people, women and men included, for part-time or freelance services since the company is in its infancy.

Having said that, female labour is considerably available in cashew-growing regions as well as elsewhere and employees including women are attracted to the company's work. Keeping this in mind, an organization of all kinds is in place to establish a fixed team in the medium term for the growth of the LLC.

Her working style

She believes in a written and review system. Working at night allows her to make a written schedule of her tasks for the next day or even the week, in the order of priority. Then, when she wakes up after her daily prayer, she skims through the email in order to treat each of them in a designated manner and then the activities are prioritized as per the needs. The daily tasks are then distributed according to the responsibility, which may include internal or external people and she follows up with them until they are completed. A review of the day allows her to see irregularities and process them in real time.

The role of women

While on the job, it is made sure that women aren't discriminated in any way. They have the power to be involved in purchasing, control, operations and producer selection procedures. In fact, she prefers women over men because she has observed that when they believe in the task, they are determined and honest and they carry it out better than men. This positive attitude encourages her to motivate them to become self-sufficient and entrepreneurial.

With men, she strikes an employer-employee relationship based on listening, respect and a healthy working atmosphere. As for the bigger picture, she does not think she is denied rewards in their comparison for her the reward is based on merit, which is the result of conscientious work and efforts made, not complacency.

Women must be encouraged

According to her, women must be involved in the processing chain, encouraged by a guaranteed, reliable and safe healthy working environment, while putting in place favorable

measures that could undoubtedly motivate them, raise their awareness and support them to financial independence. This can also be a means to give them a place in the sector while allowing them to express themselves freely through their works.

The lack of will, perseverance, and belief that they can be part of the sector prevents women from progressing, she states. She jokes that men always want to be leaders and ultimately, they end up crushing their counterparts. She instead propagates that women must not put themselves in a gender barrier, so as to achieve this challenge.

Attitude of buyers

When questioned about her products, Rose-Liliane mentions that the services and cost are decisive in convincing the final buyer. As the prices offered for purchase are slightly high, her firm sometimes loses market share. This is repeated on the side of a specific group of buyers, she has noticed. Dealing with them requires extreme amounts of patience because they are less easy, they do not hesitate to change their mind during the establishment of a sales contract based on a fixed quantity. According to them, their actions are justified by the export margin which is variable. In addition, the difficulty is that they have warehouses or "national spies" in some cultivation areas.

It is for these reasons that she doesn't mind striking a deal with a person who organizes himself better, even if he takes more time to give an excellent result, in comparison to the one who hurries for a bad result.

As strategies, she looks out for collaboration with other serious and less greedy buyers and approved cooperatives. She also focuses on improvement of her skills to become a professional, and a cashew expert to satisfy customers and expand their market share.

Ability to listen, responsiveness to reassure the client of a favorable follow-up, the best treatment of the client's concerns, rigor, good conscience relations, and respect for his commitments are some of the qualities she maintains when signing deals.

Hard paths are conquered with good intentions

She believes that the market would improve by reaching a consensus of reasonable prices, as that would allow them to apply a better price-quality ratio in order to be more competitive in

the business. Too many price fluctuations in one and the same campaign become a challenge. This results in some people taking the opportunity to make quick money. Moreover, the lack of funds does not allow them to meet the needs of demanding European kernel customers; or in other cases, they find that the price of kernels on Ivorian territory is excessively higher than that of certain suppliers in other countries.

While participating in the development of the people with whom she works is a challenge, she wouldn't want it any other way for it gives her the satisfaction that she is contributing to the development of people in difficulty like the underprivileged or out-of-school youth, the elderly, widows and orphans.

Propagating her work to her family

Since the time she started, Rose-Liliane has received full encouragement from her family and she has also managed to get her parents involved in her firm. As for her fiancé, he wasn't too keen on it because he thought the work was very time consuming for a woman, but back in 2016, on the way to their journey inland, while driving he paused in a cashew growing area to admire a cashew plantation and she was comforted by it. Finally, he has joined the business to the point where he gives her advice and is even involved in the field of financial and accounting management.

Goals backed with faith

When asked, she says that does not think as a person and recognized in the sector and does not wish for it too. However, what she does aspire is that their services and benefits get acclaimed worldwide. While her firm is still small scale and she truly believes that the faith in God is capable of doing everything. 'With God, we will make feats,' is the principle that she follows.

It doesn't end there, for faith in God must be followed by belief in oneself, along the job undertaken, and such a conviction will surely take you to great heights!

THE ARDOR TO SUCCEED

Touré Sarata, Cote d'Ivoire



Touré Sarata is a 25 year old Ivorian and she is the Assistant General Manager of the cashew factory SITA SA. Young, ambitious and motivated, she is a great example for the importance of contribution of youth in the cashew sector.

It's a family affair

Having finished her BA in finance, accountancy and received practical trainings in the farm, Touré Sarata is dedicated to her work in the company, which is actually owned by her family. She manages all the tasks entrusted to her, be it the supervision of the functioning of the cashew nut factory or the administrative and commercial management.

Taking after her mother

Her mother, Mme TOURE Diabaté, is her greatest inspiration, and she credits her participation in the sector to her. It was she who passed on her knowledge and passion for this field to her children. She picked on all the valuable skills from her, and seeing her so involved in the trade, she too wanted to be a part of it. Her mother's dedicated passion, dynamism and perseverance for her work motivated her to follow in her footsteps right from childhood. She has received numerous practical trainings in cashew nut farms, but just as technical with her mother as a coach.

The adrenaline rush that came from being a part of family business, and the opportunity to change the lives of many women further drove her to do her best.

A huge responsibility

Managing a company of 800 employees, with more than 600 women is not an easy play,

but while the responsibility is huge, so is her will to shoulder it with utmost elegance and dedication. Although young, considering that she has grown up watching and learning the trade before her eyes, she is extremely competent, and finds no hesitation to involve herself in big activities be it purchase, transactions or technology selection. Her participation is at all stages, including the factory level, from the daily administrative tasks, to the customer who is in the United States with whom she is interacting every day.

Women must be motivated

Honoring the contribution of women and acknowledging the role they play in the company's success, they provide them with numerous benefits be it improving the literacy rate or work incentives after a specific objective has been achieved. School loans are also given to nurture the minds of the young generation and provide them with sound education.

In addition, she states that it is important to encourage them and create practical training where they can flourish.

Standing out among the rest

She takes pride in the quality, taste and unique packaging of their products, which makes them a notch above the rest in the market. Besides, the new technologies that they have installed, the treatment of employees, their bonuses, their leader (the CEO) and their roasted salted product are a combination of factors that has enabled them to reach where they are today.

Having witnessed its growth from decades, she understands that both lows and highs are a part of the job, and she tries to maintain an optimistic attitude at all times to reach her maximum potential.

A cordial relationship

The relationship she strikes with male staff is cordial and she considers them as collaborators with whom she can continue to learn. In no ways does she think is denied rewards in comparison to men. While she isn't recognized yet, she takes pride in the fact that her mother is a known face in the market and she hopes to achieve that someday, with her dedication and work.

Demarcating blurred lines

Organizational and financial challenges are something that she comes across every day, but she tries to plot new strategies under the guidance of her mother to overcome them. While the lines between personal and professional life can blur, she tries to organize her schedule between her working hours and free hours so that she can give due time to both parts of her life.

Torch bearer

She is grateful for such a supportive family that paved a foundation for her, but anyone who meets her can vouch that it's her courage and perseverance that has helped her reach higher. While she is satisfied with where she is today, it doesn't end there. As a human instinct, she naturally wishes to undertake new projects in the years to come, learn and grow, and perhaps even become the General manager or head of a new plant in their group and she is confident that one day, she will take over the company's torch.

After all, she staunchly believes that nothing can come in the way of success if we have the will and ardor to succeed.

She takes pride in the quality, taste and unique packaging of their products, which makes them a notch above the rest in the market. Besides, the new technologies that they have installed, the treatment of employees, their bonuses, their leader (the CEO) and their roasted salted product are a combination of factors that has enabled them to reach where they are today.

SHARE YOUR KNOWLEDGE TO LEARN MORE

Dr OUALI-N'GORAN San-Whouly Mauricette,
Cote d'Ivoire



A great graduate at the service of the community

Ms N'GORAN San-Whouly Mauricette, spouse of OUALI holds a Bachelor's degree, series D, a degree in natural sciences, a Diploma of Advanced Studies (DEA) and a doctorate from the University of Cocody (Côte d'Ivoire), Specialty: Agricultural Entomology in 2005. She was then recruited as a lecturer and researcher at the Biosciences Training and Research Unit of the University of Cocody, now Félix HOUPHOUËT-BOIGNY University.

She has completed several field internships and participated in a number of research projects as a team member, team leader and coordinator for the identification of pest problems and integrated pest management strategies in crop systems. This work has enabled her to acquire experiences punctuated by some thirty national and international scientific publications and to move brilliantly to the ranks of Assistant Professor and Senior Lecturer at CAMES Universities in 2009 and 2014 respectively. She is currently completing the training of Master Trainers for the benefit of actors in the cashew value chain, Edition 5. This expertise makes her a resource person in the field of cashew tree pest control in Côte d'Ivoire. She is a consultant and trainer at the Cotton and Cashew Council (CCA), having participated in the development and evaluation of several research and development projects. She is a member of the Programme National de Recherche sur l'Anacarde (PNRA).

The beginning of an exciting and very rewarding adventure

Recognized by her peers as a competent, determined and experienced woman, she was co-opted in 2014 to be a member of the national project team for the development of the health map of cashew orchards in Côte d'Ivoire, by Professor KONE Daouda, coordinator of the project. She is an effective participant as an expert entomologist. From there, comes the enrichment of her years of experience both in rural areas and in the national and international scientific community. The cashew sector has really boosted Dr OUALI-N'GORAN's professional career.



Always want to go beyond what has been achieved

Her thirst to discover and learn even more will lead her to strengthen her capacities by working with people more experienced in the field of cashew nuts. During these four years, she has participated in several training workshops, symposiums, practical internships both nationally and internationally (Tanzania, Benin, and Ghana).

The contribution of the family unit

Married and mother of three wonderful children, Dr OUALI-N'GORAN has been able to reconcile her life as a wife, mother and teacher-researcher. The support of her family in a world where women are sometimes underestimated is the fuel for all her activities. She salutes the unfailing support of Mr OUALI and their three children. "My husband has always been available to take over the management of the house and the children. My mother, my brothers and sisters in general have a lot of admiration for what I do. They accompany me with their prayers and encouragement. It is also a place to pay tribute to my late father, who very early on instilled in us the perseverance and willingness to do a job well."



A busy daily life

Dr OUALI-N'GORAN prepares her days by reading her mails the day before (11pm-00H) and in the morning between 5am and 6am to respond to emergencies. She arrives at the workplace around 9am. Her days are generally divided between academic activities (teaching, meetings) and research programmes (supervision of students' work in the laboratory, workshops to report their work, programming of field missions, etc.). She supervises eight thesis and master's students, three of whom are working on cashew pests. Back home around 6:30 pm, she takes care of the household chores and makes sure that everything is done well to satisfy her little family.

Planning and self-sacrifice at work to overcome challenges

With her male collaborators, there is a very good working atmosphere. "We have the same charges, the same time obligations and I respect these requirements. My profession is a source of growth, empowerment, and a source of continuous learning. I want to be equal to the trust placed in me and to meet the challenges". Today, with all the experience to her credit, she seems more equipped than ever to take up other challenges. Her particular strategies adopted

to overcome these challenges are self-sacrifice at work, planning and good organization based on the delegation of certain tasks, working with a competent and dynamic team supported by prayer.

Balancing work and family life

The daily work for her is not always easy. To do this, you need to prioritize and plan your activities according to their importance and urgency, taking into account family obligations. This allows him to respond quite effectively to both his professional and family commitments. For her, the woman must be among the leaders of her generation while remaining a close mother of her children and a fairly available wife.

Believe in your potential and break down barriers

When asked what prevents women from being leaders in the cashew sector, Dr OUALI N'GORAN points out two levels of responsibility: " Women themselves: lack of self-confidence, lack of determination. Society and governments: prejudices, lack of funding". Women must therefore have the will to go all the way; they must not give into prejudice and intimidation. They must believe in their potential. Dr OUALI N'GORAN has faith in the future, women's mentalities will no longer be the same and things should be able to move forward. Women will be more involved in all parts of the cashew value chain. This shows that we must encourage women around us to bring added value to the sector, that could change our societies and the country as a whole.

An ambition

Over the next five years, Dr OUALI N'GORAN plans to have experimental orchards, a strong team with a well-structured firm at the service of the community as an Expert - Consultant - Trainer. According to her, this requires the acquisition of adequate financing and appropriate skills, based on these four key words: DETERMINATION - RIGOUR - HUMILITY and SHARING.

Her most precious challenge is to serve as a model by leaving a positive impact in terms of research and development to future generations and particularly to the female population.

BECOMING THE BEST VERSION OF HERSELF

SIRA JALLOW, Gambia

If you believe in yourself, people will have no choice but to believe in you too.

SIRA JALLOW is a 30 year old Gambian who works as the Public Relations Officer and has been in this field for about three years.

In a familiar field

Her father was first in politics and now handles his own cashew business while her mother works for an NGO. Her brothers are employed in cashew, working with her father while some have chosen other fields of work. Sira has lived in Gambia all her life and while she doesn't work in her father's factory, she is in the same field as him and is now working with her partner in his cashew procurement and export business. Since she had worked in a



financial institution and also managed her own business before for a couple of years, she has the ability to interact with different people from different culture and background and manage her current job well.

Building on her knowledge

While the cashew field wasn't foreign to her, she studied more and developed an interest for it as it introduced her to different types of people. Besides, she had observed many successful



cashew firms around and the fact that her father was in the same field, encouraged her to give this subject a thought. Accompanied with the fact that it seemed as a suitable and stable source of livelihood, she decided to contribute her services in it.

Picking the best traits

She has also had the opportunity to know some women who work with foreign investors and source cashew locally for them and process for export. The woman she has come across has excellent management skills and her enthusiasm towards the trade has emboldened Sira also.

A day's schedule

They are not a processing unit but rather traders in the export of RCN. Their machines have the capacity to dry 40mt a day, but they often purchase more than that, so more time is required to put the entire purchase through the drier. Briefing us on the daily schedule, she says that in the morning, the male workers first take out the cashew nuts for drying, while being supervised by their Indian Quality Controllers (QC).

Her role is to negotiate with the cashew sellers because most of them only understand the local language which her partners don't speak very fluently. Since she is fluent in English, Wolof, Fula and Mandinka, she easily takes charge of the situation. Her job also involves dealing with workers, allocation and distribution of tasks while solving any issues that may surface.

Female workers, on the other hand, arrive at noon and start packaging of the dried RCN after receiving the green signal from their QC's. The bags are then arranged in their warehouse based on quality and labour is paid for the day. By the time the schedule is completed, it is sometimes as late as ten in the night.

An additional income for women

Commenting on the labour activity in the region, she informs that there is ample labour available whenever required. For women, it serves as an additional income as cashew is only seasonal in nature. Their job mainly revolves around filling the jute bags and sewing them. Considering it their responsibility, they, as a firm, provide a resting area and a place to cook food for all the workers for they realize the job can get exhausting after a point and employee satisfaction is one of their priorities.

Balancing bias with her strengths

She agrees that dealing with her male employees is not always easy for some of them get egoistic. At times there are situations where her decision is overruled in favour of another person in the office. Logically, her decision should have been taken, but she has accepted it all as part of the work. However, she is glad to have a supportive boss who appreciates her and values her inputs as long as she puts her sincere efforts at work. She has a very good understanding of human resource management and she thinks that is her strong point which helps her tackle all the downs at work.

An entry barrier



But she adds that ultimately the goal remains the same which is to complete the job in hand. She strives to strike a balance by being flexible and professional but also at times she is required to be strict when the situations demand it. The job has to be completed in the best possible way, and she does not compromise in that aspect. Sometimes, she thinks it's the cultural differences in a male dominated society that prevent women from excelling. While in societies normally the male members have an upper hand in all matters, the

scene is slowly changing for most women have begun work to feed their families. However, the capital intensive nature of the business is an entry barrier and that's why the people of modest means find it difficult to strike it big.

Education can change the game for women

She is of the opinion that education and training is very important for enriching the lives of women in the industry. Not just basic skills of bagging and sewing but also of sorting and evaluating the cashew should be imparted to them. Their company has to usually get qualified cashew quality control people from India but if proper training is imparted to them, they can have a better income and a more satisfying job. Teaching them about finance and accounting will also improve their ability to seek better jobs with more remuneration.

Maintaining premium quality

As for receiving rewards, she admits that she has no issues with it and in fact, due to the nature of the job which is to maintain a balance in the enterprise and ensure things go normally, she is sometimes paid more than men. In some markets, their cashew is regarded as premium cashew because of their quality control procedures and policy to buy only good quality nuts. In their firm, the RCN is dried very well and then bagged for export, as high moisture level can reduce shelf life and deteriorate the quality.

Passion, focus and dedication

Since her business is located outside her country, she misses her family and while that is very emotional, she is grateful for the blessings and basks in the happiness of being able to maneuver her life towards success. Besides, her mother works only part time so as to devote time to the house and that makes her able to spend extended time at work.

Since the cashew work is seasonal, there are periods during the year that are more demanding from the rest, and at such times when she is extremely busy on the field round the clock, she has a supportive family who encourages her to go about her tasks while they manage home, for she is the breadwinner and a major part of the household income comes from her.

Appreciating the efforts

It's a job that she has come to love for she has learnt a lot about this trade and how it is carried out. Since they are in the business from procurement of raw cashew to drying, packaging and exporting, it's a very fulfilling job. They also have some farms that they finance for which they have to regularly visit them and solve the problems of the farmers so that their morale is high. It's very heartening for her to see hardworking workers especially the women folk who manage their work in such a dusty and hot environment.

Confident about the future

Given her dedication, in the future she sees herself as opening her own procurement business with the support of her current boss, but probably in another country. She is confident about heading a subsidiary of their company in another location. Her rich skills of anticipating human needs and ability to solve their problems and negotiating keep her on the dot most of the time. But she is thankful for all these qualities that make her stand out among the rest and push her to be the best version of herself everyday!

She is of the opinion that education and training is very important for enriching the lives of women in the industry. Not just basic skills of bagging and sewing but also of sorting and evaluating the cashew should be imparted to them.

In some markets, their cashew is regarded as premium cashew because of their quality control procedures and policy to buy only good quality nuts. In their firm, the RCN is dried very well and then bagged for export, as high moisture level can reduce shelf life and deteriorate the quality.

WORKING ON TO MY DREAMS WOULD CULMINATE IN THE SUCCESS I ENVISION

Susana Nerkie Yohuno, Ghana



No one can make you succeed; it all depends on you and the grace of God to make the right decisions.

Madam Susana Nerkie Yohuno is a 34-year Senior Agricultural Officer at the Ministry of Food and Agriculture in Ghana. She holds BSc Agriculture from the Kwame Nkrumah University of Science and Technology (KNUST) and an MBA (Project Management Option) from the Wisconsin International University College, Ghana.

Raised by her uncle from her teenage years, she is the first of four siblings. Growing up with her cousins and several other children that her uncle fended for, Susana learnt very quickly to work for what she wanted in life. Considering the number of children her uncle had to cater for, funding for education was difficult; hence, those privileged to do well in school were those who were helped to climb the academic ladder.

Hardship, for Susana, was not an impediment but a factor that spurred her on. Today, she has her education, her job and the several young professionals who she mentors to show for it.

Starting out as an employee of the Ministry of Food and Agriculture (MOFA), she worked in the Coordination unit of the Programme for the Promotion of Perennial Crops in Ghana. The programme supported some 2,790 smallholder farmers to cultivate oil palm and rubber in the Western and Central Regions of Ghana. On this programme, she worked closely with the Programme Coordinator on monitoring activities in the sector and attending meetings at various levels with stakeholders.



Following her display of diligence and commitment to her tasks, the cashew crop was included in her schedule in 2016, thus ten years after joining the Ministry in 2008. To date; she works on implementing various activities and projects in the sector to achieve the targets set by the ministry. In her role as Senior Agricultural Officer, she offers policy and technical support to farmers and investors on production. She provides policy advice, facilitates trainings for Agricultural extension officers and provides technical information to potential investors and cashew farmers. Susana also works extensively with colleagues at the ministry to monitor

cashew development in cashew-growing areas and facilitate the production and distribution of seedlings to farmers.

“I was assigned to the cashew desk to assist with its work load. I saw my assignment to the desk as an opportunity to learn, bring my experience from managing the other tree crops on board and also help more people in the industry,” Susana recounted.

This was a time at which the cashew crop was being promoted by the Ministry with the intention of creating jobs and providing income for farmers. Being one who was passionate about positively impacting lives, Susana saw it as an opportunity to be part of a team that aimed at improving livelihoods.

Driven by a will to impact

For one who knew close to nothing about the cashew crop, it is remarkable to see that she did not only carry out her tasks as an employee of the ministry but strove to learn more so she could contribute significantly.

“I only knew about cashew growing up as a child because of the widely-spread myth surrounding eating the apple. However, once I joined the cashew development project unit, I made it my goal to get more knowledge about the crop. I learnt about its production, pests

and diseases that affected it and its usefulness, not only to producers but also consumers,” she explained.

Taking responsibility for her learning, she engaged in discussions with technical persons, attended seminars and participated in local and international trainings such as the ComCashew Master Training Programme.

“When I am able to provide information to cashew farmers and investors who want to go into the cashew business and they are satisfied, I am fulfilled,” Susana said.

For a young professional, this impact maker deliberately makes time for her family and other social responsibilities.

“I believe in planning. I strike a work life balance by planning all my activities, from work to social activities. So, I usually work from Monday to Friday and spend the weekends with my family except on weekends when I am out on the field. Otherwise my weekends are for family, and other social and religious activities,” she explained.

Inspired to inspire

Susana believes in mentorship and role modelling. Being a woman that others are inspired by is a height she aims at attaining. To her, in spite of family responsibilities hindering women in the cashew industry from occupying high level leadership positions, women have shown that they are up to the task.



“Considering the responsibilities of my position, for example, most of my work takes place in the field and that means spending a lot of time away from home. However, I have been lucky to encounter some remarkable women in my professional life so far. One of such inspiring

persons is a deputy director who was the only female on the cashew development project at the MOFA Head Office. She worked very hard, was always on the move to provide the needed support to farmers and other stakeholders in the sector and had command over her field. There was virtually no challenge that was more than she could handle,” she added smiling.

Adopting a positive outlook on life, Susana said that her relationship with her male colleagues is cordial and her work is duly recognised. She is not denied any rewards as compared to men and this equal opportunity provided by her institution mindless of one’s gender enhances staff development.

Ever passionate about the farmers she has come to admire and love, the young Senior Agricultural Officer said if there was any improvement she needed to make in her job, it would be to reach even more farmers with training on Good Agricultural Practices in cashew cultivation. Another improvement she earnestly looks forward to making is assisting with the formulation of relevant policies for the sector.

A glimpse into the future

If journeying through these pages with this young achiever has inspired you, her vision of her life five years from now on would give you more reason to believe how determined she is. Susana is working toward becoming a Deputy Director at the Ministry of Food & Agriculture in Ghana and using her position to help build on what her superiors and predecessors have started in the sector.

That’s not all; she is actively working on starting her own farm, where she hopes to employ others who may not be in a position to own their own cashew businesses.

“I know it is not enough to dream, but rather working on to my dreams would culminate in the success I envision. With proper funding and skills, I believe I can have my own cashew plantation and provide jobs for other people and I am definitely working on this,” Susana said confidently.

FROM A DREAM TO A REALITY

Akanksha Bhanushali, India

If you want something, you have to make it as your priority and work hard to get it.

Akanksha Bhanushali is a 30 year old Indian who works as a Senior Trader at CIPA SAS. With more than five years of experience in the cashew industry, here's her story!

Learning is a continuous process

Akanksha is a post graduate and has also done her diploma in Foreign Trade. Fluent in English, Hindi, Gujarati, Marathi and French, it is safe to say that while conducting her business dealings within the country or in the international markets, language poses little trouble to her.



As a part timer, she enjoys the time spent working in this field, and in situations where she finds difficulty in trading of cashew, she heads to her father for guidance. Since he was an international trader of agro products, she seeks valuable knowledge and experience from him.

She carries it in her genes

While she didn't have knowledge specific to the cashew field, nor were her family members associated to it, it was her community's background that aroused this interest in her. Belonging to the Kutchi (Bhanushali) community that has been involved in the trading of agro products across generations, she states that they were among the first few in the business of trading. The APMC market in Mumbai, in fact, is dominated by the Kutch community. Her father, Mr Navin Bhanushali, was an exporter and importer of Fruits and Dry Fruits. At home when she

used to hear her father talk on the phone, he would ask “How’s the market doing?” before asking “How are you doing?” She always looked up to him and growing up in a household that gave so much importance to trade and professionalism, being an International Trader of Agro products came very naturally. She couldn’t help but be a part of it and cashew seemed like a perfect choice due to its unique product offering!

Enhancing her knowledge

Once Akanksha decided she wanted to trade cashews, she realized that needed more information on it. She therefore started off with studying the product on cashew promotion websites and online research papers. She has also visited the factories and spoke to the processors to understand the production of cashew right from raw material procurement to finished product. For trading of cashew, understanding the different international market was important and the market intelligence of the sourcing countries too. Having a clearer picture on the chain and the intricacies helped her better to understand the business and demarcate her role in it.

Her contribution to the company

As the Senior Trader of the company, her job is to purchase RCN/Kernel while also marketing and negotiating with kernel buyers. In order to deliver her job with perfection, she ensures to start her day with reading news on the commodity market about cashew, rice, pulses etc. This is then followed by talking to processors to understand the prices of different grades and the trend of shipments to particular markets. The second half of her day is spent in the service of clients by guiding them with offers and market information as well as execution of contracts.

Majority of processing handled by women

From the factories she has visited and has observed that the number of female workers at the factory is more. About 90 percent of the processing job is done by women. As for the trading business, women are given facilities, which provide safety and comfort especially when they are required to travel for work. As there are very few women in the commercial part of the business, it is motivating when men in the industry support them to achieve growth. Besides, she can’t recall of a time when she has been denied rewards when compared to them. Since their company has gender diversity, she feels her job doesn’t need any improvement when it comes to being recognized as a contributing woman worker.

The powerful tool of education and providing opportunity

Despite what one may say, she states that for the most part, it is still a male dominated industry. Women possess all qualities to be efficient leaders but lack of opportunity to explore has prevented them from being one. She believes that Knowledge is the most powerful tool to overcome these challenges. Therefore, providing education and training to women, to be able to contribute to the industry can change the entire process and empower them to many folds. It could be in processing, finance or marketing. Creating an environment for women to feel safe, this would encourage participation and bring about a mighty change.

While it is a long way, she thinks a few steps have already been taken in that direction. For example, Kaju India and World Cashew Convention & Exhibition have created a platform for women to be recognized in front of the entire industry, which is extremely motivating. She herself feels like her efforts are acknowledged at her work place and for any value addition made, it is recognized the same way as done for men.

Challenges faced as a woman

When asked about the tougher moments in the job, Akanksha lets us know that sometimes it's awkward and intimidating at conferences and expo due to the minority in men to women ratio. However, with time one just learns to be comfortable with the fact and put their best foot forward, she adds.

Moreover, travelling can also be issue at times when it comes to safety but that is changing too. Another challenge is that sometimes, as a woman, she isn't taken very seriously in the business. The strategy she adopts to overcome this is to be in acceptance and not in denial. This mindset makes her comfortable for you can only change the environment by being in it.

The art of prioritization

She is one to truly believe in the importance of prioritizing the different avenues in life in order to strike a work-life balance. Besides, when you have support at work and from family it just makes it easier and she thinks she is blessed to have both. Joining this sector was a choice she made consciously and with a lot of commitment, and her family is very supportive towards career goals. They are four sisters and their parents have trusted them with their life which has helped them to be fearless.

A dream to reality

Doing her job has been nothing short of a dream come true for Akanksha. It has helped her connect with so many people and learn at grass root levels as well as understand the dynamics of the international market. She would not have it otherwise. And years down the line, with all the hard work that she is showing and experience that she is gaining, she would like to see herself more involved at the farmers' level promoting sustainable farming and perhaps start her own business.

She may have a long way to go in this business, but given the position that she is in today, it's only been possible through persistence and the driving force of making a difference in the male dominated industry. Akanksha is thus one passionate woman who proves that with the right attitude, you can have it all!

Akanksha wanted to trade cashews; she realized that needed more information on it. She therefore started off with studying the product on cashew promotion websites and online research papers. She has also visited the factories and spoke to the processors to understand the production of cashew right from raw material procurement to finished product.

Women possess all qualities to be efficient leaders but lack of opportunity to explore has prevented them from being one. She believes that Knowledge is the most powerful tool to overcome these challenges.

BEARER OF CHANGE

Chinthamani V, India

A tough life is hard in beginning, but once you learn enough lessons from it, it opens numerous doors of relief.



Chinthamani V is a manager at Safalam Vanitha Kashuvandi Samskarana Samithi, Kerala, India and has been offering her services to the cashew field for over a decade.

Shaped by high tides

Chinthamani knew that life is not easy from a very young age, for she grew up seeing her mother make ends meet by working as a coolie (porter). Since they had lost their father and she had four sisters and a brother, initially, in the growing years, their mother was the sole breadwinner of the family. Living in a rural area and struggling to even fulfill basic necessities, situations in her life have molded her into the strong woman that she is today.

Decision towards a better life

Seeing the harsh times and being on its receiving end, witnessing limited resources and tough conditions, Chinthamani did not stop dreaming of a better life. The journey would be long, but it needed to start somewhere which is why she decided to enroll in the PIP, Management development and Accounting training from ICAR Directorate of Cashew Research-Puttur and Kudumbashree mission. She was aware that knowledge and skills was a weapon that could take her forward in this world, and thus assembling the will and courage, she took up this course.

Change starts from within

While she received technical and practical knowledge, and the conduct of working, it wouldn't have been possible without her own decision to be the one to bring about a change instead of



waiting for it to happen on its own. It was her hard work and efficiency that paved the path for her and also looking for a suitable career and give it her best.

Giving it her all

The enterprise she now works at has a total of 74 members, 72 of which are women. They make for a competent team, and their brand “Paranky nuts” is known for its high quality, for they only trade organic cashew in the rich and fertile soil of Kerala.

As a Manager, her timings are from 9 am to 5 pm and her tasks include studying the market and deciding on the price of cashews, accounting, managing her team and addressing any problems that arise during the course of work, ensuring all matters are reported to the concerned heads while also making monthly reports to be handed over for supervision.

Quality can never be compromised

Since cashew is a large market, intense marketing competition exists as everyone wants to give their best. While healthy competition is positive and contributes to growth, there can also be times when people around get into a race that brings no benefit. As a constructive strategy, her firm sticks to providing good quality cashews, for they know that when the product is of superior range, it will be valued without having to get into unnecessary policies. In a time when people depend on various chemicals and other options to increase or fasten the yield,



they take pride in trading cashews that are organic.

Thriving on an unstoppable energy

Seeing her mother make ends meet despite the loss of her husband and putting in her best to raise her children, Chinthamani is of the opinion that women are not inferior in any way, and in fact, once they set their mind on it, they can accomplish magnificent goals.

She herself is a brilliant example for a lot of women who wish to be a part of the cashew sector, or pursue any other field, for despite facing such harsh circumstances, she did not make it her comfort zone. She was instead fuelled by the urge to change her life for the better, which she eventually did by joining the promising world of cashews!

About the Enterprise

Safalam Vanitha Kashuvandi Samskarana Samithi (SVKSS) was formed in 2009 and the firm was registered in 2010 in the Indian state of Kerala.

Brief Description of Business (Business Model): Collection of cashew from farmers of 12 panchayats from the Northern part of Kasargod district. Drying and processing of cashews at the 12 units consisting of 5-7 members located at these panchayats (one grading and packing unit main center Chattanchal). The building for the same is provided by the panchayats. They use machinery for drying, steam boiling and cutting. These processed cashews are finally collected, graded, packed and delivered to sales outlets from The Safalam Unit at Kunnara, Chattanchal and the products is known under the brand name of 'Paranky Nuts'.

How and why the enterprise has been started: World's best quality of cashew nuts is produced in the districts of Kasargod and Kannur, but the employment opportunities of processing the same is outsourced. Also an initiative to wipe out the bad name earned from Endosulphan Disaster. Hence the Kudumbashree units along with support of local panchayats decided to take advantage of employment in this area and thus providing a regular income to 80 women across the district.

INNOVATION AT ‘NUTTY GRITTIES’ IS NEVER-ENDING

Dinika Bhatia, India

India, the land of intangible culture and rich legacy brought forth by its vibrant and pompous festivals, housing one of the largest populations on the planet and emanating an aura blended with the ever contrasting yet soothing amalgamation of tradition ranging from the North to the South. India’s development from post-colonialism has resulted in a terrific jump from the agriculture to the services sector, though, the agricultural sector in the Indian economy serves as its largest employer.



‘Nutty Gritties’ is one of the uprising innovations of the dry-fruit industry since 2009, of which the founder and CEO, Dinika Bhatia is one of the women catalyzing the developing cashew industry in India. That’s right, this woman is one of the wonderful bunch leading this growth, encouraging more women to be the change in the patriarch surrounding us.

‘Nutty Gritties’

‘Nutty Gritties’ is a revolutionary innovation in the dry fruits industry which fearlessly experiments and outsources a variety of flavors and unique packaging, prioritizing quality above quantity as one of the core principles of this foundation. Their mission is to promote health with consumer satisfaction, which is believed to be the greatest trait that sets them apart from others in the industry; however, the relative prices of the goods of ‘Nutty Gritties’ are higher, though explained by the consumer expectations of quality goods. Innovation at ‘Nutty

Gritties’ is never-ending, flavours that target a larger audience such as wasabi fusion and saffron is in the making, and should as predicted, boost up the revenue in the coming years. A brand created for the customers, places great emphasis on customer feedback.

The woman behind ‘Nutty Gritties’

Dinika has dedicated approximately nine years of her life to her business ‘Nutty Gritties’ which for her is value arching beyond the means of profession, giving Dinika a chance to interact and cherish those interactions in her daily life. She is passionate about her job without specific focus on gaining recognition and rewards; her go-to success mantra is to give 100 percent effort in everything. She primarily contributes to accounts, sales, production and business development and manages marketing, technology selection and monitoring of processing and operation in her business.

A continuation of familial influence and legacy

The world of cashews does not come as a surprise, for Dinika’s family has been the backbone to her aspirations as well as harbouring a tight knot with the dry fruit industry since 1887. Growing up with such an influence, has enabled her to have background knowledge on trading and imports of dry fruits prior to starting her business. Cashews though did come to the business late, as the focus was directed on almonds, pistachios and walnuts.

Her business has flourished with the help of her family members, partly managed by her mother and sister who handle different sectors of the business, administration and marketing respectively and her father being the source of intellect and procurement of the business.

Family involvement, especially her fathers’ posed as an integral support system for her and her business, especially for someone who straight out of her bachelor degree prior ‘Nutty Gritties’ has never had any experience with cashews. Dinika saw the cashew enterprise as an opportunity to upgrade her family business, plus procuring the benefits of the enterprise, unique product offerings and profitable business proposals.

Empowering Women in India

Working women in India are less involved with such fields, as Dinika Bhatia does not personally know other women who are leading the business in India. She deeply respects

the women who work in the fields and factories in India and exclaims that women are capable beings who can balance both work and personal matters, once they set their minds into. Experiences and obstacles know no gender and rightly both men and women learn and grow from them. If anything, the only thing that is stopping women from becoming leaders in the cashew industry, in fact a male-dominated industry is the fear of being dominated by male workforce and not having enough faith in them, because of societal and familial thought. Though not enormous, 'Nutty Gritties' has currently housed around 50 employees, grown from a once six-worker powered business; the woman work-force has also increased exponentially, currently housing 20 women.

Labour availability is not a problem, as Dinika has made sure that there is a direct supply of labour when needed as well as a benefit to being the CEO of 'Nutty Gritties', more women feel encouraged and welcomed to work in such environment. Women workers are facilitated with hygienic washrooms, lockers, a safe environment and flexible work schedules. Being the power CEO she is, she does not get denied of incentives and rewards when compared to men, this also aids in creating that safe haven for women.

Adopting a unique outlook to life and success

Dinika starts her day with a meditative and spiritual practice which helps her connect with herself and get ready for the coming day. In her practice of Buddhism, she believes in a conceptualization of the relationship between the self and the environment, in that we attract things from our surroundings which translate to what we feel on the inside. Having faith and belief in our ability kicks surrealism out of the question, we have the ability to make impossible to the possible if we truly believe in ourselves. This ceaseless growth, fueled by ambition and faith is what helps Dinika achieve the goals she has set in her life. The logic applies to all walks of life, such as the need for men to believe in the power and abilities of women.

Additionally, she proclaims the mentoring system to be a splendid way of boosting one's skills in the workplace; having a guide who has gone through their process of experiential learning can to a great extent catalyze a rookie's journey to perfecting their skill-set as well as help them smoothly get through obstacles in the course of that journey.

Learning from experiences

Dinika sharpened her skills through on-site experience with her job, as she claimed earlier, she

believes that learning through experiences grants people a refined skill set.

She maintains a great rapport with her colleagues as well, and does not believe in dictatorship for better outcomes, she believes in treating all of her colleagues and employees with respect and chooses to focus on their strengths. However, there are challenges in every workplace, and rightly so having to have every person on the same page is always a task, though it is the diversity that brings out the best in people. This is also notably one of the experiences from which she has strengthened her skill-set in the industry. She tackled it by being a good listener, being responsive to other's ideas, and by integrating leadership qualities in her team, which helps her and her company be on the top of their work and increases productivity tenfold.

Maintaining a balance

Dinika Bhatia spends her whole day committed to her work that is also planned ahead of time. She spends the first half of her day with routine activities such as talking to new clients and reviewing her team. She also does a lot of on-site work and store-site visits, in between her meetings. Luckily, she sees to a new day every day, with a new pattern of work each day as routines get very monotonous and boring.

Back to the question, of the balance that working women have to master between professional and personal lives. Dinika Bhatia does this by making sure her priorities are well justified and understood by her team as with her family; she is there for her family at any given time of the day but ensures that her professional life is not affected and that her colleagues equally comprehend. Understanding and communication is the bane to having a healthy balance between the two parallels. Family never really changes, be it parents or husband and children. They have been supportive of Dinika throughout her walks of life and will continue to be.

Dreaming beyond

Five years down the line, Dinika, firing with ambition wants to see 'Nutty Gritties' hit its' next development goal as the most loved and go-to dry fruit brand in all over India. There is always room for improvement and growth and the point is to never stop till the other end is inevitable, always aim higher!

EXPLORING UNDISCOVERED TRAITS OF CASHEW

Dr A Sobhana, India

Knowledge, when transferred from the lab to the field, can do wonders.



Dr Sobhana is a dedicated and enthusiastic Scientist who works at the Cashew Research Station Kerala Agricultural University, Kerala, India.

Finding new ways

While Cashew has a large market in India, a lot of its properties are still undiscovered. Across the world, it is made into several products including snacks and drinks. While it is famous amongst many people, it doesn't end there. Due to its versatile attributes, it is a nut that is still under investigation, and despite the numerous benefits extracted from it, there are a hundred more that still need to be studied and implemented in the fields. This is exactly what Dr Sobhana does as a Scientist, to understand its undiscovered traits and find a practical approach to apply her findings in the market.



Educational background

She is a PhD holder in Horticulture and is currently conducting her research in cashew apple processing, and crop management aspects. Her deep involvement with cashew began when she was transferred to Cashew Research Station, Kerala Agricultural University and hence got the chance to further explore it. Being a Horticulturist,



she had learnt about cashew in her degree and post graduate programmes which she got to apply in the labs.

Tackling constraints

Being in a research station exclusively for cashews, she is well versed in her subject. While she hadn't thought she'd end up in this market, she enjoys the path in which her

journey has unfolded. Not only does she research about the nut in the lab, she even goes a step ahead to ensure the findings are applied at the level of farmers and the middle men, as she is aware that knowledge is of little use until it is applied to make life easier and reap maximum profit. She confesses that the industry in Kerala faces labour constraints due to various reasons, but they are looking to reduce the percentage by developing innovative solutions and offering incentives.

Extending her boundaries

In order to actively play a part in this cause, she thus accompanies her research with teaching and other extended programmes and seminars. She conducts classes for students, inculcating in them the love for this field from the start. She also deals with farmers and other stakeholders for she considers it her responsibility to translate the theoretical data into practical life.

On her achievements

Many women got trained from KAU research station, may be about 1000 nos. Apart from that, the institute has trained more than 20 groups. But the sad part is that nobody is doing the cashew apple processing.

To Conclude

Dr Sobhana has been contributing to this field for over a decade and it's truly inspiring to see such well educated, focused and committed women like her who strike a balance between their personal and professional life and do exceptionally well in both!

WOMAN WITH A VISION

Rekha G Kamath, India

When you aim for the sky, you cannot allow yourself to be pulled down by the forces on ground.

Rekha G Kamath is the CEO of Sridevi Cashew Industries, Mudar, Bajagoli- Karnataka.

The initiation and progress

Sridevi Cashew Industries is located in Karkala, about 50 kms from Mangalore, India, started in the year 1995. In the course of almost 25 years the company has climbed the ladder of success step by step to carve out a place for itself in the cashew world. Being a major force to reckon with in the field of cashew business, Sridevi cashews is now synonymous to women entrepreneurship.



Driven by a goal

Ms Rekha Ganesh Kamath is leading Sridevi Cashews to greater heights with her intense dedication and efficiency. An enterprising businesswoman from Karkala, she was driven by the desire to do something of her own and she thus launched her dream company of cashews with the cognitive support of her husband, Mr Ganesh Kamath.

She was also inspired by several relatives who were already in this field and seeing them, she too wanted to try her hand by learning from their knowledge and experience.

Discipline is an important factor to succeed

The company now has more than 2000 well trained work force employed in the factory under the supervision of qualified professionals. They currently have the capacity of 2500 metric tons of export, but by 2022, they plan to reach the goal of 5000 metric tons. It remains their

endeavor to always stick to the time and date in delivering orders, for big ventures cannot succeed without consistency and discipline.

Men don't always understand

It wasn't always a smooth ride for her, though, for she was faced with a number of problems, a few of which are listed below. Being a woman, she faced gender bias and would constantly get asked if she was married or if she had plans of having children, which unquestionably bothered her. She also cites this as the reason why in the bigger picture, women seldom get a good job or a satisfying pay. In fact, even the urgent and necessary times when women need to take a day off from work due to menstrual cycle, the situation is not understood by male counterparts and is even made fun of.

While this would affect anyone for that matter, she did not let it deter her from reaching her goals and stood true to her conscience in looking past it and focusing on the dream she wanted to achieve.

Learning from her rough patch to offer a smooth ride to others

Since she has faced and conquered a number of hurdles, as a person in control, she does her best to eliminate gender bias and is always on the lookout for her employees. Their industry follows a policy where they provide transport facilities, ESI health insurance, and timely wage payments, assurance of a safe and attractive work environment and 60–90 days of leave for pregnant women. They consider their employees as an asset and are certain that the company's progress lies in their contentment.

Numerous feathers in her cap

Her tremendous contribution and positive attitude has won her numerous awards for her work, some of them being the best Woman Entrepreneur in the state (Gold) from the year 2006 to 2017, offered by the Govt. of Karnataka. She also received FIEO Southern region (Gold) from 2014 to 2016, Kassia – Best Woman Entrepreneur in 2012, FKCCI – Best Women Category (Silver) in 2015, 2016 and 2017. She has also received CEPCI – Export Excellence award in 2017.

A woman of strength, power, dedication and courage, Ms Rekha Ganesh Kamath is a role model for many in delivering the powerful message that if one has the will to succeed, the society cannot pull her down.

GRACEFULLY SHOULDERING A HEFTY RESPONSIBILITY

Kongo Baba, Mali



Students with a dream become women leading a mission.

Kongo Baba is the National Coordinator of the Cashew sector support project in Mali (PAFAM) since 2016. This is a project co-financed by the European Union, Spanish cooperation and the Malian government to help the sector. From 2010 to 2016, she was also the national coordinator of the Cashew Marketing and Processing project in the Sikasso region.

Educational background

She comes from the Timbuktu region, and her parents were settled in Kidal where she grew up. She completed her secondary education in Bamako and went on to study agronomy at a university. This is where she received her post graduate degree as an Agronomist Engineer specialized in rural sociology, which comprised of experience from internships in Europe and the United States.

Settled and striving

Kongo Baba is a mother of three children and since her husband lives in Senegal while her children live abroad, it is easy for her to focus on her cashew activity and strike a work life balance. Her husband is extremely encouraging and accompanies her in her endeavors, while also extending his complete support. As a woman working in this field, he respects her job and gives her enough freedom. Her children also contribute in helping her with whatever they can, be it researching on the internet or otherwise.

An inspiring role model

She had several reasons for taking up this job. Apart from the fact that she was chosen by her ministry to be the national project manager, she had the urge to help the rural population, especially women and young people. She always believed that they needed to be guided in order to have income-generating jobs and to avoid the rural exodus to Europe. Cashew plays a major role at the international level, so keeping this in mind, she wanted to promote cashew in Mali, while contributing to adding value to it. As a bonus, the nutritional value of apples was ideal for fighting malnutrition, which was very prevalent in villages.

In fact, her parents too joined her and have started producing ever since she took the first step in the world of cashews. Her brother, who is an economic operator, is also involved in the field and he commercializes agricultural commodities including cashew.

She didn't know any women in the industry at the time of joining, but when she went to supermarkets, she used to see packaged cashew kernels from Burkina Faso. In addition, when she was out on mission in the south of the country, she used to see women processing cashew apples and she was interested in their activities.

Learning is a lifelong process

Although she didn't receive specific education before taking up this job, since she headed the agricultural sectors department (tomato, potato, sesame, shea butter, and mango) in her previous position, this experience helped her. Besides, the project team received training on the cashew nut value chain, and they undertook experience exchange trips to countries such as Burkina Faso, Côte d'Ivoire to learn more. To enhance their knowledge, they even visited cooperatives to see and understand their work, while she also participated in conferences in the field. Even now she has kept in touch with resource persons in the sector whom she has approached to learn more while also taking part in missions and training.

Making use of the opportunities

Being the second project on cashew in Mali, it has received more funding thereby enabling them to reach many more people and increase production and productivity. They are trying to target more areas and are doing their best to train actors, improve the quality of raw nuts, the maintenance of orchards, compliance with storage and packaging standards.

Some of the facilities provided include construction of infrastructures and storage warehouses for cooperatives, and especially for women, processing units are built, which are equipped for cashew apple processing. In addition, they provide financial support to cooperatives to attend cashew events and exhibitions.

All a day's work

Her working routine includes reporting to work at 8 am where she prefers to begin by reading emails and other documents of priority. This is followed by technical meetings with their partners in Bamako or at the Ministry of Agriculture which is the project's supervisory department. Sometimes, monitoring missions are carried out in the field. She also works with her Belgian counterpart on the project in decision-making.

When it comes to working with men, she says it is a very friendly atmosphere and orders are executed without any issue. Male and female employees are treated in similar fashion, and there is no gender discrepancy involved in the job.

A rocky path

Speaking of the trickier parts, she says since this project was undertaken from a certain result that was obtained following the first project, she must achieve the required objectives planned in order to start a next phase, which can be a challenge. Since she strives for the betterment in the quality of life of the masses, and for the project to have a positive impact, she puts in all her ideas and effort to achieve it.

The other challenge according to her is that the Malian label is not known since it leaves the country in its raw state and returns under another label; her objective is to get the Malian cashew nut to be recognized everywhere.

Striving towards an organized system

In order to overcome the challenges, they are trying to organize the commercial circuit such that the nuts must not leave the country in an uncontrolled way. With a coordinated system, they plan to ensure traceability, put in place strategies to process as many raw nuts as possible, improve quality, train the players and create the Malian label.

An opportunity for change

Her eyes glistening with adoration, she comments that her job is very valuable to her, for being a woman in a country where the majority of people are illiterate, she considers it as a blessing to be in the place that she is. She therefore looks at her job as a commitment to keep and challenges to meet in order to improve the living conditions of people who do not have the opportunity she has, especially women. She wants to see them flourishing because society depends on women in Mali. Keeping this in mind, she says it is very important to support women and give them decision-making positions and responsibilities in the cashew industry. She admits that due to limited and lack of resources, women are struggling. There exists a lack of knowledge of the sectors and it is important to offer them support to take risks and we must learn to listen to them when they speak.

Woman with a vision

Speaking of her goals in the next five years, she visualizes herself having reached far in the industry, succeeding in much of her work in cashew. Given her contribution, she is confident that she is recognized in the present position but she adds that with time she hopes to progress further, where she will have other responsibilities, to better advance the sector. She does not deny that with more resources, she'd be able to set up her own company, and operate in cooperation with projects for cashew kernels processing. But for now, she is concentrating on where she is put and planning to grow from there.

Her recipe for victory

Her secret to success is her perspective towards life on the whole. She tries her best to focus only at the positive side of what she does, and does not dwell on the negatives. While there's no denying that the more you work, the more you learn; the phenomenon is also accompanied with challenges, frustrations and constraints but with a strong willpower, you always find a solution.

ONWARD AND UPWARD

THIERO Doh Rachel Sogoba, Mali



A confident woman with a goal cannot be stopped.

THIERO Doh Rachel Sogoba is a 47 years old MALIAN Computer Scientist (Programmer Analyst) and occupies the post of a Commercial Manager at the Cashew Processing Unit of "Générale Malienne de Commerce et d'Investissements" (GEMCI-SARL), a company specialized in agri-food. She is also the Administrative Secretary of the Groupement des Transformateurs de l'Anacarde au Mali (GTRAM).

Getting an idea

She previously worked as a Commercial Manager and was one of the partners in the firm. Thus, when she decided to start her job here, in order to understand her work and gain experience, she approached other people who were already in the field. She now has an impressive 11 years of experience in export and five years in processing. Fluent in Bambara, French, English and Russian, she spends nine hours per day in her current job.

Sowing to reap

Speaking about the company, she comments that it was first in the export of cashew nuts before thinking about stepping into processing, which creates wealth and employment. While they started off with less than ten employees, it has now increased to about 100. It is the team's tireless efforts that help to maintain the quality of their products. This, coupled with their ability to keep prices affordable is what attracts the customers.

Creating a working platform for women

Ample workforce is easily available in their region, and they work mainly with the girls out of school in the neighborhood that houses their cashew processing unit in BAMAKO. Almost all of their employees are women and they enjoy the benefits depending on the capabilities of society. As for the few male employees, she shares a good rapport with them and it's a healthy environment where they learn from each other.

All a day's work

Briefing on her schedule, she says in the morning, she begins with making the status of orders and then checks the available stock before starting deliveries. She follows it with recording new orders, and goes to the banks for different operations and conducts interviews with customers, who want to find out about prices and quality. Her participation is all about marketing and financial transactions with banks.

She ensures to take care of the household when free, and while at work, she believes in concentrating solely at it.

She has bought her independence

The challenge, she says, is to live up to the task entrusted to her and she achieves it through good organization and by listening to everyone, even if she disagrees with their opinion, she respects it. To her, her profession means independence and she's blessed to have her family's backing through her journey.

A matter of commitment

Apart from some customary weights, personally she does not see any problem that can prevent women from becoming pioneers or leaders in this sector. It's a matter of commitments, she believes, and quotes, 'Where there is a will, there is a way.' She firmly states that women must fight to rise above baggage that pulls them down. She believes it is necessary for the women of the sector to organize themselves on the national, sub-regional, continental and finally world level, so they can join forces.

She takes pride in the fact that she is recognized for the work she does and it's her will to move forward that has got her where she is today!

She now has an impressive 11 years of experience in export and five years in processing. While they started off with less than ten employees, it has now increased to about 100. It is the team's tireless efforts that help to maintain the quality of their products. This, coupled with their ability to keep prices affordable is what attracts the customers.

The challenge, she says, is to live up to the task entrusted to her and she achieves it through good organization and by listening to everyone, even if she disagrees with their opinion, she respects it.

HARD WORK AND PERSEVERANCE PAY OFF

Dr Beatrice Abanum Nduka, Nigeria

The earth has brought forth grass and herb yielding seed after its kind and the tree yielding fruit, whose seed was in it, after its kind.

This is the statement which has guided Dr Beatrice Abanum Nduka's beliefs and actions throughout her life. If she made herself an individual whose example was worth emulating, her children and anyone who benefitted from her tutelage at one point or the other would exhibit exemplary and excellent virtues too.

Born in 1973 in the Burutu local government area of Delta state, Dr Nduka Beatrice AbanumNduka dreamt of touching lives positively with whatever profession she eventually chose. She earned a B.Sc., degree in Crop Science from Edo State University, Ekpoma in 1999. She then proceeded to do her M.Sc. and PhD in Crop Physiology at the University of Benin in 2004 and Federal University of Technology Akure in 2018, respectively. Today, she is married with two children and works as a Principal Research Officer at the Cocoa Research Institute of Nigeria (CRIN). Her core areas of interest as a researcher are cashew production, cocoa, kola, tea and coffee.

Joining the Research Institute as a Research Officer-1 in 2010, she has produced articles which have been published in books of abstract, cashew training manuals in international and local journals. She has also collaborated with others on publications in international journals.

A normal working day for Beatrice as a researcher includes her participation in different field and nursery work, proposal writing and development. As part of her responsibilities, she trains





farmers on Good Agronomy Practices (GAP). If she is not attending seminars, workshops and conferences, you are sure to find her training younger and junior staff members under her supervision as well as students related to the industry. Passionate about imparting knowledge, Dr Nduka is quite popular among students who visit the institute on excursion as she provides orientation for visitors to the Institute.

“I am the only female researcher in CRIN’s agronomy division and cashew team. I have little or no challenge working with the opposite sex. Being a research scientist, I work on publications and attend seminars to enable me to build my capacity, network and stay abreast with trends in my field. This enables me to compete professionally with others in my field,” she said.

CRIN is a unique research institute of learning and a knowledge hub to the public as it is the only institution of its kind that has cashew as one of its mandate crops in Nigeria. A third of their staff is women and they are given equal professional opportunities as their male colleagues.



Dr Nduka had no formal training on the mandate crops that the Research Institute concentrates on. However, upon joining the institute, she made it a point to learn and attend professional conferences which have built her knowledge in the sector. Today, she trains farmers and provides information to family and friends on cashew productivity, uses of cashew and its market benefits.

“In order to achieve professional work success, it is paramount for an individual to take it upon herself to acquire practical skills. I believe my work has benefitted from professional training and still it can be improved through more training and support in my pursuit of promoting the

expansion of cashew diversity. With the knowledge I acquired during one of such professional training programmes, which is the Cashew Master Training Programme, I am optimistic that in five years' time and I will be able to start a cashew product sale in my locality," Dr Nduka said.

This female leader believes that most hard working women are prevented from climbing to greater heights or becoming leaders in cashew industry because of ethics in their environment. In her opinion, if women are given moral support through funding and skills training, they would better understand and actively participate in all parts of cashew value chain.

"For five years, I had to combine schooling, family and work. It was a huge task and a highly risky one because I had to travel between two and nine hours every weekend to get to school from my family home. Luckily the family was very understanding, encouraging and supportive financially and in prayers. Apart from this, I had to juggle the duties of my job as a researcher and the demands of my studies. In spite of this, my most significant achievements came through perseverance and hard work," Dr Nduka explained.

As a Research Officer, she has produced articles which have been published in books of abstract, cashew training manuals in international and local journals. She has also collaborated with others on publications in international journals. As part of her responsibilities, she trains farmers on Good Agronomy Practices (GAP). She is the only female researcher in CRIN's agronomy division and cashew team.

ANYONE WHO STOPS LEARNING IS OLD, WHETHER AT TWENTY OR EIGHTY, ANYONE WHO KEEPS LEARNING STAYS YOUNG

Dr Benedicta Adewoyin Oluyinka, Nigeria

Dr Benedicta Adewoyin Oluyinka is a lecturer at the Federal University Oye – Ekiti, Nigeria. Married and blessed with four children, she is a woman who believes in the development of youth and has dedicated a significant part of her life to imparting knowledge and investing in them.

Given her passion for development of youth and her belief that they are carriers of society's moral values and future, Dr Adewoyin and her family set up a school to primarily inculcate moral values in young people and groom them to become responsible adults.



“We set up this school to mentor young people who will uphold and promote godly principles for Kingdom growth and nation building,” she said.

Dr Adewoyin first developed her love for cashew in 2011 when she presented a paper on critical issues in cashew development at the National Cashew Summit in Lagos themed: “Promoting Sustainable Development of Cashew Industry”.

Since then, she has developed an interest in further promoting the cashew crop in the sub region. In line with this, she has undertaken extensive research and supervised theses on post harvest handling of cashew fruits, planting depth and growth media for the cashew seedling. She currently trains youth in cashew nursery establishment and management for financial empowerment.



“Additionally, I motivate farmers in my state to establish cashew orchards and facilitate trainings for them,” she added.

Dreaming, particularly for women, comes at a cost and for Dr Adewoyin, it has not been different. As a family woman, it was quite the hustle combining her private and professional life. She refers

to the period between 2002 and 2007 as a period which uncovered and honed her hitherto unknown ability to juggle duties skillfully. This was a time when she was pursuing her post graduate and doctorate programs, while working as a teacher, embarking on field experiments and taking care of her two children at the time.

This experience, unknown to her, was preparing her for a role that she would take up a few years later.

“During my interview for appointment in the Department of Horticulture, Federal College of Agriculture, Akure, Ondo state, the Head of Department asked about my willingness to follow the students to the field for practical sessions. I was surprised at this question because my training at the University of Ibadan entailed a whole year of field practicals,” she said.

Six years after her appointment, she became the Head of Department (HOD). However, like most female leaders, Dr Adewoyin has had her own share of unhealthy competition and disregard from men who refused to accept her authority simply because of her gender.

“My experiences as a female HOD have been very interesting as male lecturers sought to undermine my leadership causing me to stand my ground in most instances. Some of the male lecturers also responded to me as if they were addressing a male (Snr), which made me wonder if the respect was for the title,” she recalled.

In spite of this opposition, she was not deterred. Rather, reigning in her passion to make the best of whatever was handed her, she focused on the task at hand and undertook major

transformational projects in the department. Since taking office as Head of Department, Dr Adewoyin spearheaded the renovation of the department and a major rebranding which included the erection of a sign post with the name and description of the department. She also made sure all offices were painted, since the building was quite old.

Being one who is very passionate about agriculture and preservation of the ecology, she also ensured that pot plants were installed at the department further beautifying the department. Dr Adewoyin did not stop at that; she further embarked on a beautification project by landscaping an open space close to the Agricultural Engineering department.

Another achievement of this female leader was the inauguration of the organic farmer's market in 2015, which brought together College management, staff, organic farmers and directors from Export Promotion Council.

“Anyone who stops learning is old, whether at twenty or eighty. Anyone who keeps learning stays young.” This statement by Henry Ford seems to be Dr. Adewoyin's success mantra. Working extensively with the youth, this change maker believes that continuous learning is what she needs to actively engage the youth and implement the change she desires to see.

Dr Adewoyin has not limited herself to the knowledge that she already has on the tree crop but takes the pain to attend seminars, conferences and trainings related to her field. One of such is the international Cashew Master Training Programme organised by the German Development Cooperation's cashew project, in 2018.

“My experience in this training programme set off a tremendous transformation in my life as an advocate for cashew farming. Following this programme, I am motivated to further improve my knowledge and promote the industry,” she said.

Not one who is given to vision without action, Dr Adewoyin is making good on her decision to contribute to improving the sector and is currently collaborating with other researchers on processing of the cashew apple and product development.

DETOUR IN SENEGAL: CASHEW AND DERIVED PRODUCTS IN FULL SWING!

Amy Fall, Senegal



At the evocation of the name Senegal, some sports minds undeniably remember the lions of the Teranga, the national football team or the exploits of traditional wrestlers. As for the historians, they remember the island of Goree and its role during

the slave trade. Gourmet tasters, for their part, immerse themselves in the memories of the delicious "tchiep dien", the famous local dish whose reputation is now world famous. This multi-faceted country in West Africa has a special place in cashew culture and the valorization of derivatives.

Revelation of a passion for the sector at the Master Trainer Program

Amy Fall was originally recruited in 2010 from ITA (Food Technology Institute of Senegal) as a processing agent by the West African Women's Association (AFAO). AFAO is an NGO that brings together 16 West African countries. The Senegal team consists of 50 people, 35 of whom are women. Their specialty is white kernels.

In 2013, her path meets that of the Master Trainer Program (MTP) organized by the African Cashew Initiative (iCA) which has now become the Competitive Cashew Initiative (ComCashew). After obtaining her certificate, she discovered a passion for the cashew industry. This click led her to show self-sacrifice at work that did not go unnoticed. She is promoted as



trainer and responsible for the cashew sector. She has continued her investment in the work to the point of becoming an international trainer and cashew consultant.

In addition to MTP, she has also benefited from various

training courses in Leadership, Communication, Forest Products and Dry Cereals Processing, and Women's Entrepreneurship.

Modestly unavoidable in the cashew sector

In the course of her work, Amy was unanimously elected Vice-President of the cashew interprofession in Senegal. This makes her a key person in the sector. Her expertise is sought for all activities and meetings organized. She also uses her talent to benefit the Association of Women Processors of Ziguinchor and Tieneba, where she is an active member.

Typical day at AFAO

When she is not on a field mission, the main lines of her work day are described as follows. As soon as she arrived at 8:30 am, she checked the presence of the workers, and then inspects the production room before going to her office to check her correspondence. Once the emails have been read and sent, she goes to the production room to supervise the work and give indications on the day's agenda. She spends most of her time in the production room where she stays until 5:30 pm, except for an hour's break between 1 pm and 2 pm.

In order to avoid any derogatory behaviour, regulatory measures are taken by the AFAO as soon as employees are hired: all sign an explicit closure of respect for the art of work, with specific mention of respect for employees who are invariably of their gender.

Apart from work at headquarters, Amy carries out many supervision, training, evaluation and field visits missions in southern Senegal and also in the sub-region.



Recipes based on cashew products

Under her guidance, AFAO created several apple juice recipes, cashew apple skewers, apple jam, apple flour, porridge, etc. The nutritional value of these elements, the quality and flavour of the recipes make them highly prized in Senegal and the sub-region.

Determined to the end "My work is my future, my source of life"

Although internationally recognized, she does not give herself a break. She is in a dynamic of constant evolution: she is always looking to increase the salaries of her employees, improve their working conditions and also raise her level of efficiency in her work. To this end, she does not hesitate to seek the assistance of other experts to carry out evaluations and propose possible solutions.

Amy is in the process of pursuing her personal and professional development. She has the ambition to open her own international processing company. Amy draws this determination from her persevering nature, but also from the example of other very committed and willing women despite the hard work she has been involved with in the cashew industry.

Amy acknowledges that many processing units in Africa face recurring problems such as difficulties in equipping them with modern logistics and supplying raw materials. Women are not excluded from this reality. She suggests that they participate in international fairs, receive training and give priority to sharing experiences. Indeed, it is without hindrance that she affirms that "Experience is my constancy, ethics is my virtue".

BELIEVE IN YOUR STRENGTH AND YOU'RE HALFWAY THERE

Clarisse Penda BA, Senegal

Your dreams will start to hold value once you begin to have faith in them.



Clarisse Penda BA is a Senegalese and a third party holder in the cashew enterprise. A woman of high caliber and skill, this is her story!

Desire to lend a helping hand

With about two years of experience in this field, Clarisse Penda has also done her DESS in business Law. She got to know about the vast cashew market through little of her research and on the request of banks and customers. Although the only training she received was through observation and working in the fields, she was eager to take up this job for she saw it as a platform to be of service to society, to earn livelihood and to create local jobs for the unemployed.

Looking into all domains

Her working hours are from 8 am to 6 pm and her work includes securing cashew nut for banks and buyers, inspecting stocks and controlling container loading. At the beginning of the day, she undertakes a tour by phone or by net of the various points (sites) after which she follows the evolution of the stock situation via the controllers on site, which is followed by supervising the administrative domain and meeting customers.

Being cautious

Speaking of the labour availability, she comments that there is good amount of workforce obtainable and women are attracted to this kind of work. As a responsible head, protection of women workforce is her priority; she avoids sending them to dangerous or remote sites of work, and does not place them for night schedules. They are allotted tasks during the day.

A competent employer

The uniqueness of their factory is that they carry out the job handed over to them with perfection and maintain the rigour, all under the leadership of a woman. She adds that no gender distinction persists among the premises and that a respectable environment is maintained overall.

However, while that's what they try on their part, considering the bigger market, she agrees misogyny is a challenge that she faces. The act of sweeping them aside once the work is finished is seen among many people and as frustrating as it can be, as a way to combat it, she works all the more and puts in more efforts to rise against it, never compromising on quality, be it in terms of work or products.

Emotion support is just as important

Her good organization skills help her maintain a work life balance, and she beams that she is blessed with a supportive family who understands her nature of work. Although they are not emotionally involved, they have her back and boost her morale.

Bigger heights to conquer

She is absolutely in love with her work and sees it as the opportunity to make women realize their exceptional worth. She believes that increasing the training and funding component will aid women's progress and help them keep in pace with the demands of their profession.

She does not deny the fact that with better funding, she will be able to increase the capacity of her staff, be more mobile and expand her activities. In the years to come, she hopes to encourage more women to join this field for she is one to strongly propagate the concept that nothing stops a woman from excelling except her own self. If she believes she can, she can!

LEARNING TO DO, DOING TO SERVE

Bridget Oyah Kamara, Sierra Leone



Hard work and passion – these are some of the most essential qualities to attain success in all aspects of life. Being successful in a job is not possible without hard work, but the joy of achievement and the love for what you do are indispensable for reaching your goals and satisfaction in life.

Hard work pays off

Having worked for over 20 years for the Sierra Leone, Ministry of Agriculture and Forestry, Ms Bridget Oyah Kamara, 44, is able to profit now from an in-depth knowledge in the field of agricultural extension. Her hard-working mentality and her passion for the job have thereby contributed substantially to her professional success along with her aim to pass on her acquired expertise to the farmers.

Committed to develop her skills

Ms Bridget Oyah Kamara started at the Ministry of Agriculture in Sierra Leone as a volunteer and without any qualifications. By first attaining a certificate in general agriculture, she continued to acquire further academic qualifications in the following years and finally attained her Master of Science degree in Sustainable Development specializing in Agriculture and Development. Today, she is the District Agricultural Officer supervising 32 employees (of which three are women) and 15 volunteers and takes decisions that benefit the ministry and the farmers. As she admits herself, the position she is in today is an achievement based on her “commitment, hard work and sincerity”.

Strengthening the economic importance of the cashew sector

While coaching, monitoring and training of farmers have been part of her work for the ministry all along, Ms Bridget Oyah Kamara has started to work in the cashew sector three years ago. For



her, the cashew cultivation represents an important agricultural activity with a high economic value which is why she is encouraging farmers to enter the cashew business.

Her personal motivation for joining the sector stems from her participation at the first session of the third edition of the Master Training Programme (MTP). Even though she was aware of cashew as a crop thirteen years ago through ComCashew farms in Kambia, it was not until a colleague of hers encouraged her to take part in the MTP that she decided to actively engage in the cashew sector.

Having been provided with low cashew production figures for Sierra Leone, Ms Bridget Oyah Kamara chose thereafter to provide the necessary services for farmers to improve the sector's economic situation in the country.

The family supports her passion for the job

Next to her time-consuming job, in which she has to sometimes “work beyond the call of duty to make things work”, she functions as “the bread winner of the family” as she raises a child as a single parent and takes care of her widowed father who also lives with her. While she is the only one in the family being involved in the cashew sector, her family is generally very supportive of her career choice and helps her with domestic chores and with some field activities.

Being asked about what her profession means to her, she says: “It means the whole world to me because I spent my time learning and loving my career. I have passion for what I do and I really enjoy every moment of my job”. Since the family of Ms Bridget Oyah Kamara knows how passionate she is about her profession and how determined she is in promoting cashew cultivation, they even support her establishment of cashew nurseries for farmers.

The job is not always easy

As a District Agricultural Officer, she must face a variety of challenges arising from the cashew sector which restrain her in achieving her yearly work plan. The three main ones, she says,



include the limited and untimely disbursements of funds to provide trainings for farmers, the bureaucracy in acquisition of land and cashew production, and the limited number of staff available to provide advisory services to farmers. However, to overcome these challenges, Ms Bridget Oyah Kamara collaborates with other organizations interested in the cashew cultivation and considers regular trainings and exposure to other successful women and businesses as possible strategies to improve her job.

Inspired by the first encounter of a female cashew farmer

Before joining the cashew sector, she already met once a female cashew farmer and local processor named IsatuFallah. Describing her impression of this encounter, Ms Bridget Oyah Kamara says: “I observed that she had passion for her enterprise and gave it all the necessary attention. Though the processing was done locally and on a small scale, yet she was able to manage it well and ensured she always supplied her customers.” Despite the good management of IsatuFallah and the effort she put in the enterprise, Ms Bridget Oyah Kamara also realized that the farmers needed to be given support.

Encouraging women to engage in the cashew sector

Talking about the role and the position of women in the cashew sector in general, she believes that finances, land and skills are what prevent women from becoming leaders in the cashew industry. To overall improve the position of women in the sector, Ms Bridget Oyah Kamara therefore proposes training and advocacy of land ownership for women as well as financial support to either establish cashew plantations or processing centers. Yet, she does not feel that she is denied rewards in her job based on gender and emphasizes that women are even given more opportunities to benefit from the Ministry's facilities. Moreover, the women in the Ministry are encouraged to establish their own cashew farms, which two out of her three female colleagues have already done.

Passing on knowledge - an important aspect of her life

Ms Bridget Oyah Kamara is a woman who truly inspires also by her down-to-earth and selfless attitude. As her personal success mantra, she states: "Learning to do, doing to serve", which means for her that whatever she learned from the MTP and other related trainings, she passes it on to farmers and staff. "I feel satisfied when more farmers opt for cashew plantation establishment."

Drawing from this motivation, she will certainly achieve her goal to become a local and international Master trainer in cashew and agricultural extension services and will be able to start her own cashew enterprise one day.

Coaching, monitoring and training of farmers have been part of her work for the ministry all along, Ms Bridget Oyah Kamara has started to work in the cashew sector three years ago. For her, the cashew cultivation represents an important agricultural activity with a high economic value which is why she is encouraging farmers to enter the cashew business.

MY CASHEW EXPERIENCE- MY NEW FOUND GEM

Haja Kabba, Sierra Leone

My cashew experience started with the Master Training Program on cashew.



In my childhood days, all I knew about cashew was a fruit we feed on, not because of its fruity sour taste, but because of the need to use its ink for tattooing and inscription on our bodies.

Not knowing its economic value to national development and the impact it could make in transforming the lives of farmers, cashew was used indiscriminately with no value attached to it.

With my recent exposure to the cashew sector through the Master Training Program, I felt an immediate change of perception and mind set of this valuable commodity, such that my thinking is

skewed on cashew being a possible investment in the near future and part of my retirement package.

There is so much I have been exposed to, starting with my initial visit to a cashew farm, seeing cashew trees and how cashew grow for the very first time. I was quite amazed of the density of the cashew tree branches and the beautiful canopy it provides in terms of shade for younger plants and even humans. The rattling noises of dried cashew leaves on the ground as a result of movement, makes me wonder if it's of any value to the growing trees. Given the extent of my ignorance of the ideals of a cashew farm, and being so eager to know more, my sincere question

became comical when I tried to find out “why so many leaves on the grounds of the cashew farm”. Everyone was left laughing wondering on which planet I have been living.

Having a firsthand knowledge of the cashew value chain makes it an easy win situation for me and any other prospective investor in the sector. Cashew, at whatever state, I have come to realize is of value and can be put into use. Its nutritional benefits make it convenient and friendly for all stages and class of people. This has encouraged me and my family to cultivate the new habit and include cashew as part of our meal. In my country Sierra Leone, we have cashew peddlers selling in the streets, and other parts of the country, yet, I never once became interested in including it as part of my family healthy food diet, until I got to know of its nutritional benefits.

I have come to the realization that I have just started my cashew journey and there is so much more I will be doing when I start with the first phase of establishing my own cashew farm.

I am yet to experience the full potential of cashew and how it will impact my life. So far, I am very intrigued and would love to experience all it takes to becoming one of the women in cashew. It's a challenge and I am poised for the discovery.

So, watch out for me as I explore cashew in my native country, Sierra Leone.

Having a firsthand knowledge of the cashew value chain makes it an easy win situation for me and any other prospective investor in the sector. Cashew, at whatever state, I have come to realize is of value and can be put into use. Its nutritional benefits make it convenient and friendly for all stages and class of people.

FINDING A DREAM

TOSSOU Afi, Togo



You must never try to be better than others; you must only focus on being better than what you were yesterday.

TOSSOU Afi is a 50 years old Togolese and is the Assistant Treasurer at ANCPA (National Association of Cashew Cooperatives and Producers – Togo) along with being a producer.

Following a vision

TOSSOU Afi, who is fluent in French and six local languages, has completed her first secondary school diploma and received vocational training from National

School for kindergarten teachers. While she followed her husband's dream of running a cashew farm out of necessity, in an emergency, it soon became her goal as well.

Taking charge

For a long time, TOSSOU Afi had observed her husband spend hours in the cashew farm he owned, which served as a source of livelihood for the family and it was a result of his passionate endeavors. However, when he passed away, she took charge of it and stepped into his shoes, her only training being the knowledge she collected passively from her husband. All the other women that she knew earlier were like her, the ones who used to only follow their husbands behind during cashew nuts sales. However, when circumstances at home altered, she knew she had to do much more than this, and take a bigger step actively.

NGO GiZ – a blessing in disguise

She was thus working in the cashew production sector for a long time, but it was much more in a traditional way. It was only through NGO GiZ that she was encouraged to receive their

official trainings while appreciating her contribution to the field of cashew so far.

Fuelled by the need to be the bearer of change

While she started off with farming, at the General Meeting of cashew actors, she noticed that out of more than 300 attendants, there were only 3 women. This situation motivated her to position herself as a candidate and that's how she became the national assistant treasurer. The reason for her to step into the cashew world wasn't in her control, it seemed to just happen, but once she entered it, it felt like it was meant for her. She has now created the cooperative 'Bon Samaritain' where they grow and buy cashew nuts and then sell it.

Appreciated at the national level

Being a producer, it is understood that her work requires the involvement of several workers. Thus, in order to encourage their participation, and ensure they smoothly carry out tasks allotted to them, she conducts awareness and training programmes for them. This well organized working conduct has helped them receive recognition at the national level and their association is recognized by the Ministry of Agriculture and has also acquired an approval number. In fact, her women's cooperative is about to receive its approval number too, since it is one of the requirements formulated by her partners.

Competing with her own self, narrowing the gender gap

While she usually sticks to her daily schedule which is packed throughout the day, there are a few times when she, along with her team, is required to train producers about awareness, which involves working all night long as well. In the bigger picture, she confesses that it is not easy while working alongside her male counterparts, but she does her best to earn their confidence.

The case is different when it comes to the production level though, for everybody knows their position and your value depends on your production quantity. Elaborating on the same topic, she undoubtedly agrees to the wide gender gap that exists in any field for that matter, for since the dawn of time, men hold the power. It is in accordance with this notion that when a woman is willing to strive and fight, she is called a rebel. People usually mistake a woman's actions as her being extraordinarily ambitious to equate men, but what they don't realize is that women aren't trying to be better than men; they're here to only achieve their goals and be promoted.

Challenges and strategies

Granting of lands to women, production means and getting hold of compatible partners to conduct business dealings are some of the problems she faces. As a coping strategy, they, the women of the cooperative 'Bon Samaritain', are making their way out through awareness, training, bulk sales along with adopting other techniques. While they are trying their best and she is deeply involved in her cooperative's work, there have been numerous times when she's had to fight for its expansion, for detours and path blockers emerge when least expected, and are a part of life.

Staying optimistic

She is slowly climbing the ladder to the top, and she thinks other women like her can be motivated to do the same if they are provided with education and trainings, and are made to feel involved in this vast sector.

The journey ahead does not seem any less rocky but she is positive that she will reach a day when she will be financially independent, running a consortium and participating in great debates and events about the future of cashew.

While she started off with farming, at the General Meeting of cashew actors, she noticed that out of more than 300 attendants, there were only 3 women. This situation motivated her to position herself as a candidate and that's how she became the national assistant treasurer.

People usually mistake a woman's actions as her being extraordinarily ambitious to equate men, but what they don't realize is that women aren't trying to be better than men; they're here to only achieve their goals and be promoted.

IF ONE IS PASSIONATE, NO BARRIERS ARE BIG ENOUGH TO STOP

Mini G Panicker, USA



Confident, graceful, brave and successful, Mini G Panicker is a 49 year old American who is popular in the cashew world for her firm foothold in the sector, and for running a company which has flourished over the years.

Born in a family of cashews

Panicker holds a post-graduate degree in engineering and has been involved with cashew trade for nearly a decade. Fluent in English and two Indian languages, Hindi and Malayalam, she is quick to admit that she has a supportive husband who is also a part of the business.

Although she did not receive specific trainings per se, she had a rich family background associated with this trade. She was born in a family where her father owned cashew processing units and she had seen him managing a hundred employees while effectively running the company. The same unit expanded and grew bigger over the years and now, they trade its products. Thus while she did not obtain a tailor made education just to start work in this sector, she learnt quite a bit once she actually started the business.

Molded to become an entrepreneur

Along with being a master's degree holder, she is also a Project Management Professional (PMP) and it was her family background along with her educational and work experience that molded her to become an entrepreneur. She is now the President of her company that employs ten workers, and involved in taking all the major decisions concerning work.

Reducing the interference of middlemen

Since, she has passively been a part of this trade from a young age and has observed the intricate framework that makes up a business like this, if there's one goal that is very clear to her, it is that when it comes to quality, there can be no compromises. Their quality is their uniqueness and pride which has helped them to establish a name in the market and also gets them a slightly higher price. She also states that thanks to their established brand that has been in existence since her father's time, they are lucky enough to market their own processed and packed products without having to indulge in the hassle of middle men.

Overcoming challenges at the cost of high price

Speaking of her daily activities, she informs that it is varied since she has to coordinate with the people under her and ensure smooth flow of work with minimal glitches. Her work may also vary anywhere from simple customer service to making major decisions related to trade. Besides, since she has to look after all the big as well as tiny affairs relating to her business, it may be understood that there must be numerous challenges she gets to face on a day to day basis.

Elaborating on a few, she says, raising working capital is quite an issue since banks treat their products as perishable goods due to which growth is limited. However, since trade has to go on and it cannot be cut down due to such situations, although it increases their marginal cost, they borrow money at higher rates when compared to banks.

A balanced approach

She thinks striking a work life balance may sometimes seem difficult with so many responsibilities; however, she is also quick to state that it depends on perception and for some, it comes easy. This is because if one is passionate about what they are involved in, they will enjoy it and nothing will feel out of balance. Elaborating on the same, she considers her work a huge blessing in her life. Her profession holds a very high place in her heart and the chance to be able to continue her father's legacy is what keeps her going every day.

A light that refuses to die

She finds a light in her that refuses to die, which is what encourages her to work harder and put in all her efforts to ensure that her goals are met. While she is quite happy with how far she has

reached, most certainly it does not mean this is the end. In the years to come, she hopes to take her company to a stage where the results are four to five times more than what they are now. Extending the limits

Looking back, while she is humbled to see herself as someone successful, she wishes all women could take this lesson. She does not think a person's gender must come in the way of business or stop them from ignoring their capabilities and dreams. Women need to be more involved in the work sector and take a step forward to participate in decision making. When women are given the chance to make decisions, ideas flow and magnanimous plans can be made. If one is passionate, no barriers are big enough to stop them!

Since, she has been a part of this trade from a young age and has observed the intricate framework that makes up a business, if there's one goal that is very clear to her, and when it comes to quality, there can be no compromises.

She says, raising working capital is quite an issue since banks treat their products as perishable goods due to which growth is limited.

French

TRAVAIL, COURAGE ET ÉMERGENCE

AHITCHEMEY Essito Emma, Benin



Initiée par son mari, AHITCHEMEY Essito Emma est une salariée Béninoise qui travaille dans une pépinière commerciale à Tchaourou, dans le Département Borgou.

Expérience professionnelle

Evoluant depuis 5 ans dans le domaine du cajou, AHITCHEMEY Essito Emma travaille principalement dans la production des plants greffés. S'exprimant en langue nationale Nagot et Fon, ces années passées à travailler régulièrement à la pépinière lui ont permis d'y acquérir de l'expérience dans la gestion d'une pépinière d'anacarde depuis la production des plants jusqu'au greffage.

Formation sur le cajou

Après la formation initiale de son mari au début de sa carrière, elle a bénéficié d'autres formations de professionnels à savoir la formation des femmes greffeuses organisée par le projet BeninCajù et la formation des pépiniéristes sur la gestion de la pépinière et le greffage organisée par le projet PADA. Mme AHITCHEMEY Essito Emma a su aligner ses activités familiales en fonction des exigences de son métier. Très tôt le matin, elle s'occupe des travaux familiaux et prépare par la suite les enfants pour l'école avant de se rendre à la pépinière. Ayant été impliqué depuis le début, son époux lui apporte toujours son soutien sans faille. Il en va de même pour ses enfants.

Fonctionnement de l'entreprise

L'entreprise, une pépinière commerciale à Tchaourou dans laquelle Mme AHITCHEMEY travaille, dispose d'une période très courte pour le greffage à savoir le début des pluies (avril, mai et juin). La pépinière emploie quinze personnes réparties comme suit : neuf femmes

greffeuses, deux pépiniéristes, trois personnes pour la recherche de greffons et un directeur. Au départ l'entreprise faisait les plants sectionnés dont les graines proviennent des plants à haut rendement. Mais depuis trois ans, le greffage de cajou ayant pris de l'ampleur c'est par la formation des femmes greffeuses que l'entreprise s'est conformée à ladite pratique. Les femmes sont évaluées au début de la campagne pour voir le nombre de greffage par femme afin de trouver des stratégies à adopter pour limiter les mortalités.

L'entreprise essaie de jouer sa partition dans l'autonomisation des femmes à travers même la constitution de l'équipe : sur les dix greffeurs, il y a neuf femmes et chacune d'entre elles bénéficie de soutien pour les dépenses familiales.

Difficultés et perspectives de l'entreprise

Quant aux défis majeurs, l'entreprise fait face à une insuffisance de matériels tels que les arrosoirs, les ombrières, les kits de greffage, les motos pompe etc..., et un faible taux de greffage sur le plan technique. Les solutions palliatives envisagées concernent le renforcement des capacités pour améliorer le taux de réussite des greffages, ensuite l'acquisition de matériels adéquats pour des séances de recyclage surtout l'ombrière qui améliorera le taux de réussite des greffages et réduira les rayons solaires, et enfin un kit pour mieux conserver et bien greffer les plants.

Un avis honnête

Pour elle, sa profession est une passion à ses yeux lui permettant ainsi de pourvoir à ses besoins financiers. Elle pointe le manque de courage comme étant le principal facteur qui empêche les femmes d'être leaders dans le secteur de cajou. Les finances étant au cœur de la réalisation de bien de projets, Mme Ahitchemey estime qu'avec un soutien financier approprié, les femmes peuvent créer leur propre entreprise. Dans cette même vision, elle-même envisage créer la sienne afin de satisfaire la demande et augmenter ses recettes.

Quant aux défis majeurs, l'entreprise fait face à un manque d'équipements tels que des arrosoirs, des ombrières, des kits de greffage, des pompes pour motos etc. et un faible taux de greffage sur le plan technique.

Pour elle, la profession est une passion à ses yeux qui lui permet de répondre à ses besoins financiers. Elle souligne que le manque de courage est le principal facteur qui empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur de la noix de cajou. Le financement étant au cœur de nombreux projets, Mme Ahitchemey croit qu'avec un soutien financier adéquat, les femmes peuvent créer leur propre entreprise.

MARCHER À UN RYTHME RÉGULIER

AKPADO Nimatou, Benin

Ne vous mettez pas à l'aise dans votre position, cherchez toujours à grandir davantage.



AKPADO Nimatou est une Béninoise de 29 ans, conseillère agricole dans une ONG, avec environ trois ans d'expérience.

Animée par la passion

Avant de se joindre à l'équipe, elle a travaillé pendant trois mois à Bassila dans le domaine de la production. C'est sa passion pour l'agriculture en général qui l'a guidée vers ce secteur. De plus, elle connaissait les femmes dans ce domaine et le fait qu'elles s'en sortaient exceptionnellement bien, ainsi que les diverses possibilités offertes par cette profession l'ont motivée à poursuivre cette carrière.

Un horaire flexible

Ses heures de travail sont de 8 h à 16 h. Son travail comprend la formation des producteurs sur les bonnes pratiques agricoles (BPA) et sur plusieurs autres sujets appelés SMART SKILL, puis le suivi de l'application de ces BPA dans les plantations des producteurs. Elle sensibilise également les producteurs à la vie associative et coopérative ; facilite l'accès aux crédits d'entretien et de commercialisation pour les producteurs auprès des institutions de microfinance (IMF). Il y a des jours où elle n'anime que des formations, d'autres jours où elle ne fait que suivre des activités ou des journées réservées à la sensibilisation et parfois des journées mixtes.

Comme elle travaille sur le terrain, elle planifie ses activités en fonction des jours où les producteurs sont disponibles. Selon la densité des activités en cours, elle peut travailler six jours par semaine et si les activités sont un peu moins intenses, quatre jours par semaine.

Gestion du temps

Elle ne vit pas avec sa famille mais parvient à voir ses deux familles pendant les périodes mortes. Le soutien qu'elle reçoit des deux côtés est leur compréhension complète du fait que son travail lui prend suffisamment de temps donc ces derniers se déplacent pour lui rendre visite. Elle conseille qu'une bonne gestion du temps est essentielle pour gérer la vie personnelle et professionnelle.

Les mots doivent être pensés

Bien qu'elle ne gère pas les employés, elle est souvent en contact avec des hommes en majorité. Elle affirme qu'en travaillant dans un tel contexte, il est absolument nécessaire de prêter attention au langage afin d'éviter les malentendus. De plus, comme la majorité des employés sont âgés dans son milieu de travail, elle s'en tient à ses manières et garde ses mots courts. Elle ajoute qu'ils maintiennent une ambiance saine et qu'elle ne subit aucun biais dans les récompenses par rapport à ses homologues masculins.

Une bataille en cours

Convaincre avec succès tous les producteurs d'adopter les BPA afin d'améliorer non seulement la quantité mais aussi la qualité de leur production est un combat permanent auquel elle est confrontée à plusieurs reprises. Parfois la bataille devient intense, mais d'autres fois elle sort victorieuse en faisant de petites dépenses pour atteindre ses objectifs.

Prendre le contrôle

Dans les années à venir, elle espère gravir régulièrement les échelons, le premier de ses objectifs étant d'atteindre le niveau de superviseur de son travail. Elle pense vraiment que c'est aux femmes d'être plus dévouées et plus dynamiques pour montrer ce qu'elles sont capables de faire, car si elles ne prennent pas les choses entre leurs mains, les gens continueront de les critiquer. Ce sont leurs réticences à mettre en valeur leur talent et leurs compétences qui les maintiennent à la traîne dans le monde concurrentiel et sexiste.

De grands projets pour l'avenir

Bien qu'elle soit reconnue dans les domaines dans lesquels elle intervient, elle a de plus grands projets pour l'avenir. Elle explique que la création de sa propre entreprise dans les années à venir serait l'idéal car elle est actuellement employée par une ONG qui ne travaille qu'en fonction de projets qui et emploie suffisamment de personnes. Donc, si le projet s'achève et qu'il n'y a pas de nouvelle phase, ils devront attendre un autre projet ou rechercher du travail dans une autre structure.

Ainsi, elle cherche régulièrement de nouvelles avenues dans la vie et, en voyant sa passion et son travail acharné, nous ne pouvons que lui souhaiter le meilleur pour l'avenir!

FAROUKOU Aïssatou: Mme Faroukou Aïssatou est passionnée par la valorisation des produits du cajou, notamment la pomme. Elle s'est vite rendu compte que cette valeur ajoutée que quelque peu négligée représentait une opportunité à saisir et à faire fructifier.

Le défi majeur auquel est confrontée son unité de traitement est le manque d'équipements modernes, ce qui ne la fait pas perdre sa motivation. Pour y faire face, elle demande du soutien à ses partenaires sains et à l'accompagnement.

FEMME AU CŒUR DU DEVELOPPEMENT

FAROUKOU Aïssatou, Benin



Agée de 51 ans et mère de 4 enfants, Mme FAROUKOU Aïssatou est la Présidente de l'unité de transformation de pomme de cajou en jus « YINRA DO » située à Bembèrèkè, Département Borgou, au Bénin.

Présidente de l'Unité de transformation YINRA DO

Parlant couramment le Français et la Bariba, Mme FAROUKOU Aïssatou a débuté son parcours dans le domaine de transformation de jus de pomme de cajou il y a 6 ans en tant que Secrétaire du groupement. Travaillant en moyenne 6 jours par semaine, elle réalise au quotidien diverses tâches telles que la cueillette des pommes, le triage,

le lavage, le pressage, le filtrage, le chauffage, l'embouteillage, la pasteurisation.

Oser entreprendre malgré les risques avérés

Ayant eu le flair pour le potentiel dont regorge le secteur du cajou, Mme Faroukou Aïssatou s'est passionnée pour la valorisation des produits dérivés du cajou, en particulier la pomme. Elle a très vite compris que cette valeur ajoutée quelque peu négligée représentait une opportunité à saisir et à faire fructifier. Toutefois, elle était au parfum des difficultés dont souffraient le Groupement des femmes transformatrices de pomme de cajou en jus de Boukousséra. Comme dirait Robert Kiyosaki « Tout le monde peut pointer le risque. L'entrepreneur lui, verra la récompense ».

Il faut aussi préciser qu'elle bénéficie du soutien total de sa famille qui accepte entièrement sa profession. C'est en coordination avec sa famille qu'elle parvient à mener à bien ses activités.

Pendant qu'elle travaille dans son unité, ses enfants s'occupent des travaux domestiques.

En quête de savoir

Elle a tout d'abord suivi une formation sur les bonnes pratiques d'entretien des vergers et de récolte avant rejoindre le secteur de cajou. Etant en activité, elle a ensuite bénéficié de deux autres formations notamment sur la cueillette des pommes par DEDRAS-ONG et sur l'hygiène dans une unité de transformation de pomme en jus. Dans sa quête de savoir et de compétence pour son unité, Mme Faroukou s'est également ouverte aux expériences d'autres unités de transformation en y effectuant des visites d'échanges.

Fonctionnement de l'entreprise, défis et objectifs

L'unité de transformation YINRA DO compte en son sein 10 employés (07 femmes et 03 hommes) dont 08 permanents et 02 occasionnels.

Les décisions y sont prises conjointement avec les autres membres du groupement : Mme Faroukou fait des propositions et s'enquière de leurs avis. Ce mode de fonctionnement s'avère payant : le bon écoulement de leurs produits Sweet Benin et Jaram (signifiant « boisson » en Fulfuldè) témoigne de leur qualité.

Au titre de la promotion du genre dans son unité de transformation, elle affirme sans détour accorder des privilèges aux femmes à travers des actions de sensibilisation et mobilisation pour attirer et fidéliser les employés de sexe féminin. De son point de vue, la sensibilisation sur l'importance du cajou et ses avantages est essentielle pour permettre l'amélioration de la position des femmes dans le secteur du cajou. En tant que Présidente de l'Association YINRA DO, elle estime que c'est le manque de volonté qui empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur du cajou.

Le défi majeur auquel est confronté son unité de transformation est le manque d'équipements modernes, ce qui ne la démotive pas pour autant. Pour y faire face, elle sollicite ses partenaires pour avoir le soutien et l'accompagnement nécessaire.

UN MÉTIER D'AVENIR

Françoise Pelebeo, Benin



Le cajou, notre avenir! Le greffage, notre profession! Le greffage, notre expertise!

L'importance du greffage

Le greffage d'anacardiers, associé à l'utilisation de matériel de plantation amélioré, est une technique importante pour permettre aux agriculteurs d'accroître leur productivité. Bien qu'il faille jusqu'à cinq ans pour que les arbres issus de graines de cajou mûrissent, un plant greffé porte normalement ses fruits au bout de deux à trois ans. Les pépinières d'anacarde et leurs exploitants sont donc des acteurs clés dans l'amélioration du rendement des agriculteurs.

Gagner sa vie grâce au greffage

Mme Françoise Pelebeo, béninoise âgée de 38 ans et expérimentée en informatique, est l'une de ces personnes. Elle est mère de quatre enfants et dans son travail, elle se concentre principalement sur la production de plants de cajou greffés. Sa famille appuie pleinement sa profession et apprécie grandement son engagement, car c'est la principale source de revenu de la famille.

Tirer profit des formations sur le cajou

Madame Françoise Pelebeo travaille depuis trois ans dans le secteur de la noix de cajou. Grâce au soutien du projet Benincaju, elle a été formée par Ets VEGETARIUM sur différentes techniques de greffe en 2016 et 2017. En outre, elle a également suivi des cours de

rafraîchissement par le PADA en 2017 et 2018.

La noix de cajou – Une culture importante pour toute la famille

Madame Françoise Pelebeo n'est pas la seule de la famille à travailler dans le secteur de l'anacarde, mais elle a en fait appris l'existence de la noix de cajou par son mari. Il est également opérateur de pépinière de cajou spécialisé dans la greffe de noix de cajou et responsable des Ets VEGETARIUM. Il n'est donc pas surprenant qu'elle ait suivi le chemin de son mari en se concentrant sur la production de plants de cajou greffés. Outre le couple, son beau-frère et sa fille aînée sont deux autres membres de la famille engagés dans l'industrie du cajou, faisant de la noix de cajou un élément essentiel de la vie de la famille.

Un métier qui prend du temps

La greffe de cajou étant une partie importante des moyens de subsistance de sa famille, elle occupe également la majeure partie de son temps de travail. Les deux premières heures de sa journée sont consacrées aux tâches ménagères, mais à partir de huit heures, elle commence les activités de greffe. Vers le déjeuner, elle fait normalement une pause plus longue avant de se concentrer à nouveau sur les jeunes plants de cajou greffés, ce qui ne lui laisse que peu de temps pour d'autres activités.

Respecter les règles pour réussir

Dans son entreprise, elle occupe deux employés à temps plein ainsi que quatre aides à temps partiel, dont quatre femmes sur six. Parlant de la différence entre elle et les autres entreprises du domaine, elle explique que le taux de réussite élevé dans la production de plants de cajou greffés est que les greffes proviennent directement d'arbres d'élite. En respectant scrupuleusement les règles de l'INRAB, qui indiquent l'origine des greffes, un bon résultat est assuré.

Garder un taux de réussite élevé est un défi

Les principales responsabilités de Mme Françoise Pelebeo dans la pépinière incluent la prise en charge des plants et l'empotage des greffes de cajou. Pour atteindre le poste qu'elle occupe aujourd'hui et avoir un taux de réussite aussi élevé, elle s'est principalement inspirée de l'observation de la manière dont le travail est effectué par d'autres et elle a insisté pour recevoir une formation. Cependant, elle admet également qu'il n'est pas toujours facile de maintenir le taux de réussite élevé et considère cela comme l'un des principaux défis auxquels

elle doit faire face dans son travail. Selon elle, la meilleure stratégie pour assurer un bon résultat consiste à utiliser des techniques appropriées et strictes de pré-greffe et de post-greffe.

Il faut accorder plus de confiance aux femmes

En ce qui concerne le rôle des femmes dans le secteur de la noix de cajou, Mme Françoise Pelebeo pense qu'elles sont empêchées de devenir des dirigeantes, faute de capacités décisionnelles. Cependant, elle suggère également que leur position dans l'industrie pourrait généralement être améliorée si elles recevaient plus de confiance et de responsabilités.

Interrogée sur sa situation personnelle dans l'entreprise, elle déclare ne pas se sentir discriminée, mais pense que son travail peut être amélioré. Afin d'augmenter le nombre de femmes travaillant dans l'industrie de la noix de cajou, son entreprise identifie spécifiquement les femmes susceptibles d'être intéressées par la greffe et tente de renforcer leur intérêt.

Confiance pour l'avenir

Quand Françoise Pelebeo parle de son métier en général, elle déclare que la production de plants de cajou greffés représente un «métier d'avenir». Son engagement et sa confiance dans le greffage du cajou l'aideront certainement à poursuivre son travail fructueux dans ce domaine et à atteindre son objectif qui consiste à assumer davantage de responsabilités d'ici cinq ans.

Françoise Pelebeo travaille depuis trois ans dans le secteur de la noix de cajou grâce à l'appui du projet Benincajou, elle a été formée par les Ets VEGETARIUM sur différentes techniques de greffage en 2016 et 2017.

Les principales responsabilités de Françoise Pelebeo dans la pépinière comprennent l'entretien des semis et l'empotage des greffes de cajou.

LUMIÈRE SUR UNE DYNAMIQUE ÉQUIPE DE SOUTIEN À TOLARO GLOBAL

TOLARO GLOBAL est une entreprise de transformation de noix de cajou à Parakou, au Bénin. Le secret de sa réussite tient en partie à une équipe solidaire, constituée en majeure partie de femmes à des postes stratégiques. Sans tenir compte des aprioris, elle a en effet choisi de valoriser en son sein le dur labeur des femmes. Une vision stratégique qui s'est révélée payante pour cette entreprise.

Une garderie pour le travail en toute quiétude



Les enfants font partie de l'environnement de travail de **Marie Noëlie Mignon**. Elle s'occupe de la garderie de TOLARO depuis sept ans ; une garderie est destinée aux enfants des employés. La société lui a aussi donné une formation en décorticage et classification des noix de cajou. Certains de ses propres enfants sont également employés à l'usine. C'est

avec abnégation qu'elle s'acquitte quotidiennement de ses responsabilités pour contenter les parents et les enfants. Le cajou représente pour elle et ses enfants le principal moyen de subsistance. Disposer d'un emploi rémunéré, même si c'est à un moindre niveau lui permet d'avoir une autonomie financière. Elle a ainsi une identité propre et peut exécuter des dépenses sans tendre la main à son mari. C'est à juste titre qu'elle désigne son travail comme étant « son trésor, l'héritage pour ses enfants et sa famille entière ».

De son point de vue « il ne faut pas baisser les bras parce qu'on est femme. Il faut au contraire

redoubler d'ardeur pour témoigner de toutes les capacités/potentialités dont on peut regorger pour avoir un moyen de subsistance et entretenir une bonne carrière professionnelle ». C'est donc en toute logique qu'elle voue une réelle admiration pour les autres femmes qui sont engagées dans la filière notamment pour leur rigueur et leur combativité. Sa devise quotidienne qui la fait avancer dans la vie « Vouloir c'est pouvoir ».

Elle est fière de son apport à la société. Agée de 54 ans, elle n'estime cependant pas être à la limite de ses capacités. Sans aucun complexe ni découragement, elle caresse l'ambition d'occuper de plus grandes responsabilités à TOLARO et même de créer sa propre entreprise. Si elle est convaincue que rien ne peut empêcher les femmes de réussir là où les hommes le font, elle admet que certains facteurs peuvent les retarder tels que les grossesses non planifiées et le manque de courage.

Une cantine pour le repas de plus 600 employés



Plusieurs cuisinières préparent joyeusement deux repas par jour pour plus de six cent employés. Découvrons ensemble trois d'entre elles. Leur point commun : toutes se sentent impliquées dans l'atteinte des objectifs de la société et voient en leur activité une opportunité de contribuer au succès de TOLARO. En effet, elles exercent depuis la création de la société et vivent l'expérience du cajou avec TOLARO. Chacune d'elle a une vision authentique de ce qu'elle accomplit mais toutes sont liées par un esprit d'équipe très soudé. Les travaux sont équitablement répartis entre elles de sorte à assurer et maintenir la cohésion.

Odette Adjii, 42 ans se dit passionnée par son travail qui lui permet de s'occuper de ses enfants. Cette indépendance financière fait également la fierté de son époux. Ce dernier lui consent volontiers une assistance dans les tâches domestiques en fonction de l'emploi du temps de chacun. A titre d'exemple, il ne manifeste aucune réticence à conduire les enfants à l'école le matin du fait que le métier de sa conjointe l'oblige à commencer tôt. Mme Adjii

se distingue surtout par son implication personnelle dans l'atteinte des objectifs de l'unité dont elle relève : variété des mets proposés, respect des horaires, propreté, satisfaction des employés, prise en compte des commentaires.

Thérèse Ogui « Pour moi le respect est au cœur de mon travail sous trois formes essentielles. Il s'agit du respect de la hiérarchie, du respect des heures de travail et enfin du respect des collaborateurs. Tousse reflètent naturellement dans mon quotidien et je m'occupe bien de la cuisine». Tel est l'état d'esprit de cette brave femme qui exerce chaque jour avec enthousiasme sa fonction de cuisinière.



Clotilde Zebe, 33 ans explique comment elle s'investit pour que les repas soient prêts à temps. Elle met tout en œuvre pour conserver son emploi qui lui permet de vivre « Mon travail est mon mari, parce qu'il me permet de m'occuper de mes enfants et de ma mère ». Elle ajoute que « C'est le manque de confiance en la femme et le manque de

soutien des maris qui jouent contre elle dans son positionnement dans le secteur ».

Une section dépelliculage bien étoffée



Adidjatou Demon, 38 ans, agent au dépelliculage opérationnel. Elle est fière de contribuer à l'obtention de la bonne quantité d'amandes de bonne qualité à travers le tri en différentes catégories amandes entières, amandes brisées, amandes avariées. La bonne organisation de l'entreprise, la régularité des paiements, les avantages tels que les soins sanitaires, les repas, les frais de transports motivent et attirent

beaucoup de main d'œuvre. « J'ai réussi à avoir une vie équilibrée grâce aux économies de salaire que j'ai effectuées » affirme-t-elle. Elle poursuit en disant « Je suis fière des femmes qui m'ont précédé dans l'industrie du cajou. Je pense qu'une meilleure prise en compte des femmes notamment en leur donnant les mêmes droits et avantages que les hommes améliorerait bien leurs conditions dans la filière cajou ».

Foulera Djibril, 42 ans, Chef de groupe à la section dépelliculage. Pour occuper ce poste, elle a été volontaire et attentive pour acquérir les connaissances que cela exigeait. Elle confie que « Je fais mon travail assidument et incite mon entourage à autant s'impliquer sinon davantage. Il y a plusieurs membres de ma famille qui se sont engagés dans la filière ». Elle estime humblement que ce dévouement contribue au succès de Tolaro.



Monique Kapatchia, 26 ans, C'est une jeune femme qui s'est enrichie au contact des consœurs qui l'ont précédé dans le secteur. A cela s'ajoute plusieurs traits de sa personnalité : ponctualité, disponibilité, solidarité dans un cadre de travail harmonieux. Elle passe le plus clair de son temps au bureau et elle affirme honnêtement avoir quelques difficultés à établir un

équilibre dans sa vie de famille. Elle estime que des horaires aménagés pour les femmes seraient les bienvenus. «Le faible niveau de scolarisation et par voie de conséquence l'absence de diplôme entravent dans une large mesure le niveau de leadership féminin dans le secteur du cajou» constate Monique.



Monique Vitagnipour sa part se base sur des valeurs nobles pour son travail. Il s'agit du respect, de l'humilité et de l'assiduité. Elle avoue que « Ma profession est significative à mes yeux. C'est grâce à elle que je suis autonome et respectée au sein de ma famille ». Monique Vitagni met à la lumière une partie cachée de l'iceberg en ce qui concerne le soutien aux femmes. Elle reconnaît qu'elles ont besoin d'accompagnement financier mais surtout d'assistance dans la prise en charge de leurs enfants qui sont souvent en situation très difficile. Toutefois, elle reconnaît n'être pas encore prête à ouvrir sa propre unité de transformation.



Flash sur la section classification

Akoho Blandine, Agent opérationnel de 35 ans est fière de travailler dans une entreprise où il y a une bonne collaboration entre les hommes et les femmes. Elle caresse la non moins grande ambition d'assister son entreprise à mettre sur le marché la meilleure qualité de noix au monde. L'analphabétisme est à nouveau présenté comme le principal

frein à l'épanouissement des femmes dans le secteur.



Boukari Awahou, A 24 ans elle est Chef de groupe et propose de maximiser sur la formation des femmes pour une rapidité dans le traitement des différentes amandes.



Boure Djaratou, Agent opérationnel, 46 ans « Franchement le cajou a changé ma condition de vie, comparativement à mon passé. J'y gagne bien ma vie et j'ai un accès facile à la restauration, au déplacement et aux premiers soins ». Visiblement, elle se plaît bien dans son travail et sa famille l'encourage également.



Des chefs de section en harmonie avec leurs collaborateurs

Aboudou Orouh Bah Adjara est assistante contrôlease à la classification. Inspirée par des femmes déterminées qui ne se laissaient pas démoralisées par les épreuves, elle a emboité leurs pas. A cette motivation initiale, s'ajoutent plusieurs facilités offertes par l'entreprise qui lui permettent

de mener une vie décente : la régularité des paiements, les possibilités de formation, la prise en charge du transport vers le lieu de travail, les cadeaux divers.

Du fait que plusieurs autres membres de sa famille soient impliqués dans la transformation et l'achat des noix de cajou, permet une certaine connaissance des contraintes du travail. Elle exprime une vibrante reconnaissance à sa famille pour le soutien dont elle bénéficie. Ce climat propice lui permettant de se focaliser sur son travail, elle fait l'objet d'appréciation de ses supérieurs et une certaine valorisation et admiration dans son milieu notamment chez ses amies. L'idée de voyager et visiter d'autres usines pour un partage d'expérience la séduit bien.

Du fait d'avoir été attirée par des battantes, Adjara ne voit aucune limite à un éventuel développement de son propre potentiel dans un environnement propice. Elle demande aux femmes de faire preuve de volonté soutenue faute de quoi toute l'assistance qu'on pourrait leur témoigner resterait vaine.

Ahoyo Edith, 39 ans contrôlease qualité. La bête noire de bien de femmes exerçant une



activité professionnelle à savoir l'exécution des travaux ménagers ne lui pose pas de problème. Elle s'en sort du côté de la famille grâce à une organisation judicieuse. En effet, elle fait la cuisine pour la famille très tôt le matin qu'elle conserve ensuite dans une glacière. Sa compétence fait suite à une formation sur la couleur, la taille, la forme et une autre sur la qualité des amandes. Elle

avoue se sentir vraiment à l'aise dans son travail qui au delà de la rémunération mensuelle lui offre bien d'autres motivations : pagnes, riz, cadeaux de Noël pour les enfants, prime de motivation, prêts, avance sur salaire, et bien d'autres. Elle interpelle ses consœurs afin qu'elles départissent de certains comportements à même de ternir leurs images et réduire leurs chances d'évolution : les critiques, la jalousie, le découragement et les grossesses non désirées. De son point de vue, c'est plutôt dans l'union et la solidarité que réside la clé du succès. Animée d'une volonté de toujours bien faire, elle est dans la dynamique de s'auto-perfectionner et gérer sa propre usine à l'avenir.



Bohoungo Julienne Aubierge Jeune femme de 25 ans battante, elle est sur plusieurs fronts. Les heures officielles des jours ouvrables sont consacrées à son travail d'Assistante contrôle qualité. En général, elle passe du temps avec sa famille les soirs et en profite pour s'acquitter

des travaux domestiques. Parallèlement, elle met à profit ses jours de repos en faisant du commerce. « Je tiens mon inspiration d'une femme brave, occupée, dynamique, compétente et créative qui exerce une fonction d'éducation », affirme-t-elle. Ainsi, elle est ouverte à toute opportunité de formation offerte par TOLARO GLOBAL. Le fait d'un traitement équitable des employés deux sexes et aussi du respect et la considération que les salariés masculins lui témoigne renforce sa motivation. Accordant la priorité à son travail sans pour autant délaisser sa famille, elle aspire à avoir une plus grande latitude décisionnelle dans son entreprise et se faire former.

LE MANAGEMENT DE TOLARO GLOBAL AU FÉMININ

La constitution du personnel de TOLARO GLOBAL démontre une volonté manifeste d'offrir les mêmes opportunités d'épanouissement aux hommes et aux FEMMES. A l'instar de son équipe de soutien, les femmes sont aussi bien représentées dans l'équipe managériale.

**Joséphine Ahouanse, 36 ans,
Directrice Administrative et des
Ressources Humaines**

Travaillant à TOLARO GLOBAL depuis sa création, elle a été depuis l'origine animée d'une volonté d'accompagner l'usine dans ses différentes phases de



progrès. Son diplôme de Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en Banque et Finance en poche, son parcours dans le secteur du cajou a commencé il y a 7 ans, sur le conseil des amis qui croyaient en cette filière. Pour le reste, c'est en autodidacte qu'elle s'est formée par le biais de ses recherches personnelles. Travailleuse consciencieuse, elle a la pleine mesure de l'ampleur et la délicatesse de sa fonction : « Ma tâche est grande allant du recrutement, la formation, l'évaluation en passant par la gestion du personnel dans les règlements de conflits pour enfin s'occuper de l'encadrement du secrétariat administratif ». Elle s'efforce de maintenir une bonne cohésion sociale qu'elle considère comme source de stabilité et veille au respect des procédures à tous les niveaux. La communication est de mise pour une information appropriée des cibles et dans une certaine mesure dissiper les incompréhensions et les malentendus.

Fière de ce qu'elle fait, elle associe ses collaborateurs pour l'atteinte des objectifs. Une latitude organisationnelle lui est consentie, et elle le met à profit pour l'obtention de résultats probants dans sa direction. Autre élément apaisant est l'absence de relations conflictuelles

dues au sexe. Elle travaille dans une ambiance conviviale autant avec les hommes que les femmes. Donner satisfaction à ses supérieurs hiérarchiques et atteindre les objectifs fixés sont ses aspirations quotidiennes.

Pour ce qui est de l'incidence de son travail sur sa vie de famille, elle est convaincue que tout est question d'organisation et de soutien. Sa famille respecte ce qu'elle fait et fait preuve de compréhension par rapport à ses absences répétées. En effet, du lundi au vendredi et parfois certains samedi, elle est absente en moyenne de 07H30 à 18H. C'est seulement la journée dimanche qu'elle passe chez elle.

De nature généreuse et tournée vers l'avenir, Joséphine pense à la relève. Son expérience, elle a le projet de la mettre au profit d'autres acteurs à travers un rôle de conseillère dans les futures usines que TOLARO GLOBAL projette ouvrir.

Pour toucher au débat de l'amélioration de la position de la femme dans le secteur, elle invite chacune d'elle à une prise de conscience, l'acceptation des postes de responsabilité tout en fournissant l'effort qui va avec, développer une faculté de prise de décision sans crainte de se tromper et assumer les déconvenues qui découleraient de ces décisions. Chaque femme peut devenir leader dans l'industrie à condition de changer tout d'abord la mentalité selon laquelle elle doit toujours être sous la tutelle de quelqu'un. Il faut surmonter cette crainte de s'exprimer en public. Déterminée, Mme Ahouanse pousse le bouchon un peu plus loin en demandant aux femmes de ne pas fuir leurs responsabilités. Pourquoi se résignent-elles quand les choses ne vont pas telles qu'elles voudraient les voir évoluer ?

Nadège Fifamè Nobime

Chef de Service Secrétariat Administratif est une fonction qui plait beaucoup à Mme Nobime. Mais elle n'est pas de tout repos. Elle apprend auprès de ses responsables et se forme également par des recherches. Pour actualiser ses connaissances, elle se cultive constamment, approfondit ses connaissances dans son domaine



d'activité.

Nadège a dans son parcours eu à constater que bon nombre de femmes ont peur de mal faire ou d'échouer, se sous-estiment ou ne croient pas vraiment en leurs capacités, et enfin veulent toujours dépendre des hommes.

Huguette Gbenon occupe le poste sensible de Chef Service Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement

Titulaire d'une licence professionnelle, cette jeune dame de 35 ans fait preuve de dévouement personnel dans son exercice professionnel. En accord avec les principes de



fonctionnement de l'usine, elle est rigoureuse dans l'inspection et le suivi de la réalisation des activités liées à la qualité du produit dans toute la chaîne de production. N'estimant pas être à la limite de son potentiel, Huguette se perçoit en ce moment comme évoluant dans un processus pour l'excellence. Manager Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement ou encore Directrice d'Exploitation et même Directrice d'Entreprise sont autant de postes où elle pense pouvoir faire valoir ses compétences.

Soulagée par le soutien que son mari consent à lui accorder, elle recherche des informations sur le secteur de l'anacarde et s'intéresse aussi aux méthodes choisies par ses prédécesseurs.

Elle n'est pas freinée par les tentatives de refus de collaboration de certains hommes : « Parfois habitués à certains contextes culturels où l'homme est seul à donner des ordres, lorsqu'une femme se présente pour donner des instructions, l'exécution n'est pas spontanée, notamment par les hommes non-instruits ».

Aussi déterminée qu'elle se montre, elle te donne ce dernier message « Réussir ou Réussir. Il n'y a pas d'autre choix que le succès ».

Nafissatou Gbingui Sacaregui,

Directrice d'Exploitation

Travaillant en moyenne 11H par jour et parfois 14H, le début de son parcours n'a pas été facile surtout avec sa famille : « J'ai dû expliquer minutieusement et avec passion le détail de mon travail. Ce n'est plus un problème à présent quand je suis contrainte de rentrer parfois tard dans

le but d'assurer le boulot de millier de gens ». Manifestement, la voie du dialogue est celle privilégiée par Mme Gbingui Sacaregui dans ce contexte.



Des épreuves Nafissatou en a connu avant et après avoir intégré le secteur du cajou. « Auparavant, mes fréquentations se limitaient aux camarades d'emploi, les cybercafés et les bibliothèques. Mon statut économique ne me permettait pas de faire des caprices. Aujourd'hui, j'ai la chance de côtoyer assez de structures de cajou, voyager hors du pays et élargir mon portefeuille ».

Par ailleurs, plusieurs femmes avec qui elle a commencé le métier ont abandonné, faute d'implication et de motivation. Nafissatou trouve que les femmes manquent de patience et d'objectif dans ce domaine, d'où leur démission, pensant à tort que l'industrie est réservée uniquement aux hommes. Elle se retrouve seule aujourd'hui à la production, ce qui n'est pas à ses yeux un handicap. En plus de ses efforts personnels, elle a gardé de bonnes relations avec les consultants qui ont intervenu dans sa direction et échange souvent avec eux en cas de difficulté. En fait, son travail est l'investissement total de sa vie « c'est la seule chose que je fais avec le plus de soins possibles » pour reprendre ses propres termes.

Les difficultés des premières heures ayant été aplanies, elle est confrontée aux défis quotidiens d'amener son équipe à apprendre à mieux gérer le personnel mis à sa disposition et réaliser impérativement les objectifs malgré les difficultés.

En dépit de sa fonction, Mme la Directrice d'Exploitation a su rester humble et toujours autant

passionnée par son travail. « En fin de journée, je deviens un agent opérationnel juste pour comprendre les challenges à corriger dans l'avancement du travail des collaborateurs. Cette métamorphose n'est possible que quand l'agent voit son supérieur faire comme lui, tout en soutirant les bonnes informations, quitte à agir pour les soulager. Quand vous tenez compte de cela, une relation de confiance naît et facilement vous obtenez ce que vous voulez ». Tant qu'il n'y a pas d'indiscipline, elle trouve que la collaboration avec les hommes est acceptable, hors mis que ces derniers sont impatients. Elle sait se montrer ferme et intransigeante avec eux en cas d'écart, mais en fin de compte chacun consent à respecter les règles.

Confiante de l'accroissement du succès de TOLARO GLOBAL, elle espère diriger intégralement une autre succursale dans un autre pays... BON VENT !

Adidjatou Demon est fière de contribuer à l'obtention de la bonne quantité d'amandes de bonne qualité par le tri en divers grades: amandes entières, amandes brisées, amandes endommagées.

Foulera Djibrilest la leader du groupe dans la section décorticage. Pour combler ce poste, elle était prête et soucieuse d'acquiescer les connaissances requises. Elle dit: " Je fais mon travail avec diligence et j'encourage mon entourage à s'impliquer autant que possible.

A LA RECHERCHE DE NOUVELLES POSSIBILITÉS

Ana Cecilia Ribeiro de Castro, Brazil



Le travail ne devient pas stressant quand on aime ce qu'on fait.

Ana Cecilia Ribeiro de Castro est une Brésilienne de 48 ans qui travaille comme chercheuse à l'Embrapa Tropical Agro Industrie et est dans ce domaine depuis 14 ans maintenant.

Formation scolaire

Après avoir obtenu son diplôme d'études supérieures en botanique, elle a également suivi un cours sur les politiques et la gestion des ressources phytogénétiques dans une banque génétique qui l'a aidée à remplir son rôle actuel et à rendre justice dans son travail. Parlant couramment le portugais et l'anglais, elle passe 30 heures par semaine à travailler dans l'industrie et s'assure que le travail qui lui est confié est livré à temps.

A propos de la banque de gènes de la noix de cajou

Ayant beaucoup étudié la physiologie des plantes, son intérêt pour la conservation du matériel génétique l'a motivée à se spécialiser dans ce domaine. Elle ajoute que la banque de gènes de noix de cajou de l'Embrapa Tropical Agro Industry est la seule au Brésil, et pour cette raison, elle est extrêmement importante pour la conservation et les programmes de sélection.

Services tout au long de la journée

Partageant un aperçu de son emploi du temps quotidien, elle dit qu'elle commence habituellement tôt, parfois même avant 7h30 du matin, et qu'elle commence par organiser la routine de la journée avec ses élèves. Elle travaille habituellement une heure de plus au bureau pendant laquelle elle s'occupe des échantillons de la banque, de la documentation et de la caractérisation des plantes et des composés végétaux pour faciliter l'utilisation du matériel génétique et permettre d'appliquer des modèles de qualité dans la banque de gènes des noix de cajou.

Équilibrer n'est pas toujours facile

Comme elle s'en tient à son horaire, elle essaie toujours de trouver un bon équilibre entre sa vie personnelle et sa vie professionnelle afin que sa routine quotidienne n'interfère pas dans sa vie familiale. Lorsqu'elle doit se déplacer pour collecter des plantes, elle prend des dispositions à l'avance et sa famille l'aide volontiers à s'acquitter de ses tâches, bien qu'ils ne soient pas impliqués dans ce domaine. Elle avoue que la chose la plus importante dans la vie est d'avoir du temps de qualité, de rentrer chez soi, de quitter le travail et de partager le temps libre entre les enfants, le mari et la famille ; s'occuper de soi et penser à l'avenir. Bien que cela puisse devenir difficile et ne soit pas toujours équilibré, elle fait de son mieux pour accorder une attention égale aux deux segments de sa vie.

Une croyance stéréotypée

Parlant de son expérience avec d'autres travailleurs, en particulier les hommes, elle fait remarquer qu'à l'Embrapa, elle n'a pas de problèmes pour y faire face. Cependant, elle ne nie pas la notion populaire selon laquelle les hommes croient que les femmes ne sont pas des travailleuses compétentes sur le terrain. Elle appuie son affirmation en donnant en exemple son travail de chercheur-travailleur et affirme que les tâches qui y sont accomplies sont infiniment plus légères que celles d'un employé qui travaille quotidiennement sur le terrain et dont on n'apprécie pas l'effort.

Classer par ordre de priorité les tâches à accomplir

Parlant de ses défis, elle avoue qu'il peut parfois être difficile d'organiser son temps en fonction

d'un agenda fondé sur les priorités et de répartir tout en prêtant attention à tous les domaines sous sa responsabilité. Mais elle applique le système de qualité dans la routine de la Banque et se concentre toujours sur les tâches qui apporteront le meilleur rendement à son entreprise et agit en conséquence.

Une fenêtre de possibilités

Elle aime son travail, car elle y voit une fenêtre sur la réalisation de ses rêves et un moyen par lequel elle peut apporter une contribution précieuse à l'industrie. Dans les années à venir, elle se voit offrir des cultivars d'anacarde à différentes fins nutritionnelles, y compris à haute teneur en vitamine C, à faible teneur en LCC, parmi tant d'autres. Elle ajoute également que les femmes comme elle ne peuvent connaître le succès que si le processus de recrutement commence à être équitable et clair, car l'absence de justice empêche les femmes de devenir des leaders dans cette chaîne.

Elle est exceptionnellement heureuse du poste qu'elle occupe actuellement et souhaite en faire beaucoup plus à l'avenir, mais elle ajoute qu'avec un financement et des compétences adéquats, davantage de personnes comme elle auront la chance d'obtenir un meilleur poste et une meilleure reconnaissance dans cette vaste industrie.

OSER ENTREPRENDRE ET PERSÉVÉRER

KY DIALLO Kadidia, Burkina Faso

Je me nomme KY DIALLO Kadidia. Je suis née le 20 novembre 1973 à Kayaqui est le chef-lieu de la province du Sanmatenga et capital de la région Centre-Nord au Burkina Faso.

De nationalité Burkinabé et avec une formation de base comptable, je suis propriétaire gérante d'une entreprise d'appui conseil et de transformation de la noix de cajou dénommée ANASAM BURKINA. La langue officielle que j'utilise fréquemment est le français mais à cela s'ajoutent l'anglais, et les langues locales comme le Moré et le Bambara.



Je suis mariée, mère de 3 garçons, tous scolarisés. Le premier est âgé de 17 ans et le dernier de 4 ans. Je vis avec mes enfants à Bobo-Dioulasso, capital économique du Burkina Faso. Mon mari depuis près de quinze ans, occupe des postes hors de la ville de Bobo-Dioulasso, il n'est en famille que pendant les week ends. Donc j'assure pratiquement seule l'éducation, le suivi et l'encadrement de mes enfants.

La transformation de la noix de cajou ma passion depuis dix-huit (18) ans !!!

Je suis dans le domaine de la transformation de la noix de cajou depuis près de dix huit (18) ans. Durant toute cette période, j'ai pu engranger des expériences professionnelles qui peuvent se résumer ainsi qu'il suit :

- Assistante technique de production Faso Cajou;
- Responsable de production Faso Cajou;
- Consultante dans le domaine de la transformation de noix de cajou, assistance, formation, appui, conseil dans les unités de transformation du Burkina et dans la sous-région (Mali & Côte d'Ivoire) ;
- Responsable approvisionnement, contrôle qualité et analyse production de Gebana

Afrique ;

- Responsable production des unités en partenariat avec Gebana Afrique ;
- Appui à l'installation et à la formation de Petites et Moyennes Entreprise de transformation à travers le projet Comic Relief.

Evoluant dans la transformation, il est très difficile d'évaluer le temps quotidien passé dans le secteur du Cajou. C'est un domaine complexe et très minutieux qui demande beaucoup d'attention et de précaution donc je travaille pratiquement tous les jours aussi bien au service et qu'à domicile. Toutefois, je peux préciser les jours de travail intense : cinq jours sur sept dans la semaine, tous les jours ouvrables de 8h-17h, temps minimum. Je consacre mon week-end (samedi et dimanche) et tous les jours de 18h00 à 22h à ma famille, à l'exception des jours de rencontre et de voyage généralement en période de campagne. Il n'est pas aisé de trouver le juste milieu entre le travail intense et mes obligations familiales sans le soutien de la famille et une bonne planification. En effet, je bénéficie du soutien inconditionnel de mon entourage à commencer d'abord par mon mari qui accepte mon travail et les contraintes y afférentes. Il m'assiste dans mes gestions quotidiennes et n'hésite pas à faire la navette (200km) tous les jours pour être avec les enfants pendant mes voyages d'affaire. Ensuite mes enfants, qui comprennent et supportent mes contraintes de temps, sont très dociles envers les parents. En fait, ma famille a compris que ma profession est très importante à mes yeux : c'est mon business, elle me permet de gagner ma vie. Enfin les voisins du quartier qui apportent tous les soins de bon voisinage à ma famille pendant mes absences. Tous ces facteurs me galvanisent dans mon travail.

Aussi, pour atteindre les visions de Anasam Burkina, j'ai associé deux petits frères dans la filière cajou : un dans la production et l'autre dans la commercialisation.

Avant de rejoindre le secteur du cajou je n'avais aucune formation dans le domaine, mais après m'y être engagée j'ai bénéficié de plusieurs appuis techniques qui se résument en ces points :

- Formation sur le process organisée par (FASO CAJOU) une usine de transformation du cajou au Burkina Faso depuis 1999 ;
- Formation en renforcement de capacité sur le process de la noix de cajou assurée par un formateur venu de l'Inde ;
- Formation sur le process et le business du cajou par l'initiative du Cajou Compétitif (iCA)

à Sunyani (Ghana) formation assurée par Shakti Pal ;

- Formation en renforcement de capacité des unités de transformation en Afrique de l'Ouest (HACCP, analyse du marché de cajou) assurée par ACA/USAID ;
- Multiples formations dans le domaine de l'entrepreneuriat et du cajou en particulier organisées par



SNV/CIR en partenariat avec l'Association Nationale des Transformateurs d'Anacarde du Burkina (ANTA).

Avant d'intégrer le domaine de l'anacarde, j'ai fait la connaissance d'une dame en la personne de Touré Masogbè à l'époque promotrice de la SODIRO en 1999, l'actuelle SITA (Société Ivoirienne de Traitement de l'Anacarde) à Odienné. C'est une dame battante, courageuse et entreprenante. Un exemple à suivre, une référence de la femme entreprenante.

A mon humble avis, elle parvenait à gérer efficacement son entreprise. Elle était parmi les pionnières dans le domaine de la transformation et à l'époque il n'était pas facile d'entreprendre surtout pour une femme qui doit concilier le travail et sa vie de famille.

Ma famille, mes collaborateurs directs et la dame Touré sont mes réconforts dans mes temps durs. A ce jour le cajou est tout mon espoir je ne connais que ça, pour dire qu'il est en même temps un gagne-pain et une opportunité pour moi. C'est un secteur qui a de l'avenir et j'y crois toujours car c'est l'ambition et l'optimisme de l'Homme qui posent les jalons du développement des filières. Mon ambition est de pouvoir agrandir mon activité à travers la construction d'une usine d'une capacité de 3000 tonnes de noix minimum.

Gestion personnalisée de ANASAM BURKINA

J'ai découvert le cajou pour la première fois lors de mon premier emploi à l'usine Faso Cajou. Au fil de mon parcours, j'ai acquis d'autres expériences dans d'autres domaines du cajou.

Aujourd'hui je dirige une entreprise de plus de cent (100) personnes dont 95 femmes et 5 hommes. Bien entendu, la gestion de ce personnel n'est pas aussi aisée. Entant que première responsable de mon entreprise et vu mon expérience, je suis au centre des prises de décision ; mais j'écoute, j'apprécie les situations et j'associe mes collaborateurs dans mes prises de décision. J'interviens aussi et très souvent dans la résolution des conflits de couple provoqués par le travail de la femme qui nécessite souvent une certaine complicité dans le couple. En plus de cette disposition spéciale pour les employées de sexe féminin, il y a aussi le soutien financier et moral que nous leur accordons en cas de besoin.

Généralement mes journées de travail sont très chargées surtout en période de campagne. Mais avec une bonne planification nous arrivons à nous en sortir. Pour une journée qui commence normalement : le matin après avoir déposé mes enfants à l'école, je vais à l'usine pour gérer les instances, faire le tour fréquent des sections pour voir si le travail se déroule correctement, rencontrer des fournisseurs ou des clients, et effectuer mes tâches administratives.

La transformation nécessite beaucoup de main d'œuvre féminine. Pour attirer cette main d'œuvre dans notre entreprise nous prenons souvent certaines mesures telles que :

- Leur garantir un travail continu ;
- Les conditions de rémunération motivantes ;
- L'organisation des journées de distraction et de loisir.

La qualité de nos produits est bien appréciée par les acheteurs. La particularité de notre entreprise est qu'en plus des amandes blanches, nous produisons aussi les produits dérivés tels que la pâte d'anacarde, les amandes de cajou grillées, du savon à base d'anacarde.

Ce climat propice n'exclut pas cependant les défis. Le défi auquel je fais face est de booster la productivité de mon entreprise. A cet effet, la stratégie favorisée pour le renforcement de la capacité de l'usine est l'acquisition d'équipement moderne et performant. Personnellement, avec un financement convenable je relèverai tous mes défis. Il existe beaucoup de possibilités pour améliorer mon travail surtout dans le domaine de la technologie de pointe. A moyen terme, je ferai de Anasam Burkina une très grande entreprise (capacité de 5000 tonnes) compétitive avec 100 hectares de verger.

Ma partition dans la filière anacarde

Je suis aujourd'hui une référence au Burkina Faso dans le domaine de la transformation. Je suis en très bons termes avec les hommes du maillon transformation en particulier et en général de toute la filière car nous nous considérons comme une famille. Il n'y a pas de discrimination, pas de conflit d'autorité pas d'insubordination : je suis le chef, je suis l'amie de tous mes employés. Je suis respectée dans le domaine et par tous mes collaborateurs. Je n'ai jamais constaté de faits discriminatoires à mon égard.

Ce qui empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur du cajou est la représentation du rôle de la femme dans la famille selon la tradition africaine en général. Ce handicap majeur est alourdi par des insuffisances marquantes : manque de courage et d'initiative, absence de moyens financiers, manque d'information et de formation.

Pour améliorer la position des femmes dans le secteur du cajou, il faut d'abord encourager les femmes déjà dans le domaine en facilitant leur accès au financement pour le renforcement de leur capacité, et ensuite de sensibiliser d'autres femmes à entreprendre dans le secteur du cajou.

Mon message à l'endroit de mes consœurs : « Oser entreprendre et persévérer ».

Kadidia KY DIALLO

Avant d'entrer dans le domaine du cajou, j'ai rencontré une dame en la personne de Touré Massogbè à l'époque promotrice de la SODIRO en 1999, l'actuelle SITA (Société Ivoirienne de Traitement de l'Anacarde) à Odienné. C'est une femme combative, courageuse et entreprenante. Elle est un exemple de référence pour l'entrepreneuriat féminin.

IL N'EST JAMAIS TROP TARD POUR DEVENIR CE QUE VOUS AURIEZ DÙ ÊTRE

Ouedraogo Nicole Wend Yam, Burkina Faso



Je me nomme OUEDRAOGO NICOLE WEND YAM, je vis au burkina Faso. Je suis âgée de 38 ans et mère de 4 enfants. J'ai fait mes études universitaires au pays et j'ai obtenu une Maîtrise en Economie et Gestion. Par la suite, j'ai suivi des cours à distance qui m'ont permis d'obtenir un DESS en entrepreneuriat délivré par une université tunisienne.

J'ai travaillé pendant 13 années dans le monde du développement, en commençant par du volontariat auprès des associations/groupements féminin(e)s dans le domaine de la gestion et de l'appui à la certification. En 2013, j'ai réalisé un projet qui me passionnait par amour pour les enfants en ouvrant une école maternelle et primaire. Ce projet marche de façon autonome et est suivi par des professionnelles de l'éducation.

Actuellement je travaille chez SNV-Burkina comme, CONSEILLERE SENIOR EN DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ou j'ai capitalisé des expériences enrichissantes dans le renforcement des capacités des organisations de producteurs/trices. J'y ai travaillé pendant 12 années et 1 année hors SNV comme consultante.

C'est en étant à la SNV que j'ai découvert la filière cajou et son importance dans le développement à travers la proximité avec les associations/partenaires que j'encadrais en 2006 (Association Wouol de Bérégadougou, la CRA/Cas, les coopératives de Mangodara...) Ça



m'a permis de développer des réseaux de connaissances avec les acteurs de la filière cajou. Au début de mon expérience dans le cajou, je travaillais avec les producteurs sur l'organisation de leur structure, l'organisation de la commercialisation et de la certification. Et progressivement en adoptant une approche filière je me suis beaucoup

intéressée aux acteurs des trois maillons, production, transformation et commercialisation de la filière cajou.

Les quatre dernières années, j'ai géré un projet à SNV-Burkina, « projet d'appui à la commercialisation de mangue séchée et de noix de cajou transformée » du cadre intégré renforcé placé sous la tutelle du ministère en charge du commerce.

J'ai occupé le poste de coordonnatrice du projet et nous étions 2 employés au niveau de la SNV et en appui au staff de l'UNMO CIR qui étaient au nombre de quatre (4) à dérouler près de 40 activités annuellement. J'étais la seule femme dans cette équipe. J'avais une lourde responsabilité dans la gestion, la coordination et le suivi financier et technique du projet.

Je me suis sentie soutenue durant ce mandat par la SNV et l'Unité Nationale de mise en œuvre du cadre intégré renforcé (UNMO/CIR) CIR pendant cette période, vue qu'elles encouragent fortement les candidatures féminines.

Je passais plus de 8h par jour sur ce projet car les activités étaient très intenses avec beaucoup de défis. Au début j'ai eu du mal à concilier mon travail et ma vie de famille, mais progressivement avec les enfants j'ai réussi à dégager du temps pour leur suivi scolaire et instauré des moments de loisirs dans la semaine. Ce fut une période très difficile pour moi. Toutefois, j'ai pu compter sur le soutien de ma famille et de mes amies, ce qui m'a permis de surmonter les épreuves et tirer toujours des leçons pour m'améliorer.

Bien que n'ayant pas été actrice directe jusqu'à présent, je peux affirmer que le cajou est un secteur rentable. Cependant, j'ai en projet de mettre en place au cours des prochaines années

une petite unité de transformation de produits agroalimentaires. Cette unité effectuera des activités de diversification des produits et sera un centre incubateur pour la formation des jeunes élèves qui seront issus de mon futur lycée professionnel car je crois qu'il y'a un fort potentiel d'investissement dans ce secteur.

J'ai eu le privilège d'avoir été très proche d'une grande dame du nom de Madame Minata Koné, pendant ces 4 dernières années. Elle m'a beaucoup inspirée avec sa force de caractère et courage face aux difficultés qu'elle a traversée dans son entreprise à cause des problèmes d'approvisionnement en noix de cajou. En effet, au Burkina Faso, le secteur du cajou a été fortement éprouvé au cours des 5 années écoulées. Les unités de transformation ont eu du mal à fonctionner et beaucoup ont arrêté leur usine. Madame Koné de SOTRIAB, n'a pas jamais baissé les bras, et en tant que présidente de l'interprofession de la filière, elle est un modèle exemplaire pour les autres femmes.

Elle m'a donné l'envie d'investir dans ce secteur, pour apporter aussi des solutions sur les questions de valorisation des sous-produits du cajou (pomme, amande cassé...) et cette motivation est en lien avec mes activités dans le secteur de l'éducation dans lequel des jeunes seront formés en entrepreneuriat tout en les dotant de capacités pour investir dans le secteur agroalimentaire.

Je compte vraiment préserver dans mon projet d'enseignement pour le concrétiser d'ici quelques années quand les conditions financières seront réunies. C'est pour cela que j'envisage lancer dès que possible ce centre d'incubation pour l'insertion économique des jeunes en investissant dans le conditionnement et la transformation agroalimentaires par la valorisation des sous-produit. J'ai compris que la majeure partie des problèmes de l'anacarde et même des autres produits agroalimentaires au Burkina sont liés à l'insuffisance de diversification des produits transformés. Mon centre se positionnera à ce niveau et contribuera à l'apport de solutions pour les grandes unités de transformation.

Pour moi, il n'y a que par le travail qu'une femme peut parvenir à l'autonomisation financière. Moi, je passe actuellement 13-14 heures de travail par jour pour parvenir à réaliser mes rêves. Je fais de mon mieux et je partage mon temps entre mon travail actuel, mes enfants et mes projets. Chaque temps est défini pour chacune de ces trois priorités. Pour l'instant je m'en sors plutôt bien.

Beaucoup de femmes évoluant dans le secteur du cajou quoique plus nombreuses au niveau de la transformation, elles se battent pour se positionner dans cette filière fortement dominée par les hommes au niveau de la production et la commercialisation.

Le positionnement de mon entreprise (centre d'incubation) ne fera pas de moi une actrice concurrente mais plutôt une actrice complémentaire pour voyeuse de solution. Car je serai partenaires avec les unités de transformation afin de m'approvisionner en amande concassées pour ma transformation. Et je formerai de façon concomitante des jeunes employés qualifiés.

Le financement reste pour moi le principal goulot d'étranglement, et les gros défis pour lancer ce projet restent bien évidemment la mobilisation de fonds de roulement et d'acquisition de matériels pour le démarrage. J'espère avoir un crédit bancaire dès la finalisation de mon plan d'affaire quoique pour l'instant je n'ai pas garantie pour présenter aux banques.

Ma famille me soutenant toujours moralement, j'ai le courage de foncer et relever les défis auxquels beaucoup de femmes sont confrontées dans le secteur du cajou : manque de terrain, de garantie et de fonds de roulement. Car il faut le dire les nouvelles entreprises en création ont des difficultés sérieuses à accéder à des prêts dans les institutions bancaires et le système d'accompagnement aux PME au Burkina, quelque fois très sélectif et institutionnel.

Si j'arrivais à obtenir un financement, je pense que d'ici cinq ans, le centre d'incubation de transformation de produits agroalimentaire à base de cajou et autres oléagineux et fruits sera une réalité enchantante.

Je veux promouvoir l'entrepreneuriat féminin en aidant les femmes à s'investir dans la mise en place d'entreprises de transformation primaire et secondaire afin de faciliter le fonctionnement des grandes usines de transformations. Et je compte y arriver à travers mon projet qui me servira de tremplin pour impulser cette dynamique.

Pour moi tout comme le dit George Eliot « il n'est jamais trop pour devenir ce que tu aurais dû être ».

LE CAJOU, UN SUCCÈS SANS LIMITE

Sawadogo née Traoré Ardiata, Burkina Faso

Elle n'était pas prédisposée à évoluer dans le secteur du cajou. La providence l'y a conduite et elle s'est démarquée dans un domaine technique habituellement réservée à la gente masculine. Depuis lors, elle fait son chemin, forçant l'admiration et la révérence de tous.

Elle, c'est Mme Sawadogo née Traoré Ardiata. Burkinabé et âgée de 41 ans, elle occupe avec brio le poste de Chef de Production de l'usine de transformation GEBANA à Bobo-Dioulassodepuis 2011. Cette usine compte 300 employés dont 280 femmeset est reconnue au niveau international pour la qualité du cajou bio et FLO-commerce équitalequ'elle propose.



« Sois le meilleur quoi que tu sois. »Douglas Mallock

Titulaire d'un Baccalauréat série D et d'une Licence en Gestion des Ressources Humaines, elle n'était pourtant pas orientée vers la production. Initialement recrutée à Gebana comme contrôleur de manguue et ensuite assistante technique, c'est par son dévouement dans l'exécution des tâches quotidiennes pour la recherche de la qualité permanente qu'elle a été promue au poste de chef de production. En effet, ce n'était pas une ambition personnelle au départ, vu qu'elle ne s'y connaissait pas. L'efficacité en toute discrétion dont elle faisait montre a incité les responsables de Gebana à l'envoyer en formation à WUOUL à Beregadougou, une structure de transformation de noix de cajou et de mangues séchées. C'était une formation de deux semaines en janvier 2010 portant sur les différentes étapes de la transformation.

Son secret pour s'imposer dans un milieu masculin : le respect engendre le respect.

Cependant, malgré les raisons nobles qui sous-tendent sa promotion, le début de son parcours n'a pas été des plus faciles. Les relations de travail avec ses collaborateurs masculins étaient difficiles. Les affirmations dénigrantes du genre « j'ai ma femme à la maison et il n'y a pas de raison qu'une femme me commande » étaient courantes. Au fil du temps, au regard du respect qu'elle leur témoignait, la politesse avec laquelle elle s'adressait à eux, elle est parvenue à avoir leur estime en retour.



Pour réussir il faut travailler

Mme Sawadogo ne vit sa condition féminine ni comme une échappatoire ni comme un handicap. Sa journée de travail s'étend de 8H à 16H. Elle débute la première heure avec le tour des sections pour vérifier que tout marche. C'est ensuite l'heure du bilan de la production de la veille à savoir l'enregistrement des données statistiques, l'analyse des données statistiques afin de permettre de réajuster la production de la journée. En cas de difficultés dans les sections, celles-ci sont résolues principalement de deux façons : soit individuellement par elle, soit conjointement avec le responsable de ladite section qui peut lui proposer des solutions qui sont analysées conjointement. Ensuite, elle s'implique personnellement dans le travail d'une section pendant un temps.

Au cours de la journée, elle procède au pointage des femmes. Ces dernières seront payées à la fin du mois mais le pointage est fait quotidiennement pour éviter d'éventuelles erreurs. Il n'y a pas d'heure fixe pour cette activité qui est réalisée en fonction de sa disponibilité variante au gré des sollicitations.

Elle joue également le rôle de chef d'usine. Les pannes d'usine lui sont référées pour qu'elle fasse appel aux techniciens.

Outre ces tâches, elle intervient dans l'achat des noix de cajou. Elle donne des recommandations pour les spécificités KOR, la taille, le taux d'humidité. Dans le domaine du contrôle de la transformation et des opérations, elle est la première personne interpellée. Elle dispose des données sur la qualité voulue par le client et la disponibilité en stock. C'est également à elle que sont référés les cas de plainte de la clientèle. Ces compétences s'étendent aussi au choix de la technologie car son avis est important pour l'acquisition de nouveaux matériels. Sollicitée depuis la prospection des équipements de transformation disponible à travers le monde, elle est impliquée dans la détermination du type de machine, des spécificités techniques, du calibrage, etc.

C'est donc à juste titre que sa profession représente sa fierté. Selon elle « Partout où je suis passée, je n'ai pas vu une femme Chef de Production, exception faite de Yanta – une association de transformation de l'anacarde. Malgré leur ancienneté supérieure à Gebana dans

le domaine du cajou, j'ai eu à les former au moment de la signature du contrat avec Gebana. Nous avons un contrat de prestation avec eux pour le décortiquage des noix brutes.» Pour y parvenir, il lui a fallu de la volonté, l'audace, l'optimisme, la combativité, le tout soutenu par une honnêteté sans faille.

Concilier vie professionnelle et vie familiale : pari réussi grâce à une organisation ingénieuse.

Mme Ardiata Sawadogo nous livre ainsi le secret d'une conciliation harmonieuse : « Je m'organise de sorte à ce que le travail ne soit pas un obstacle à l'épanouissement de ma famille. A partir de 16H, je consacre le reste de mon temps à ma famille. Mon mari me soutient moralement, m'encourage lors de mes missions. Il est fier de ce que j'accomplis. Il ne m'empêche jamais d'aller en mission. Il réfère des gens à moi pour demander des conseils. Lorsqu'il apprend que les noix sont moins chères dans une zone ou avec un vendeur, il m'en informe. »

Elle reconnaît que la gestion simultanée du travail et de la maternité est parfois complexe. Pour sa part, elle a pris ses dispositions de sorte que ses accouchements et par conséquent les congés de maternité puissent coïncider avec les périodes mortes (décembre à février ou mars). Avec le soutien de son époux, ils arrivent à gérer les cas de maladie des enfants.

Analyse de la position des femmes dans la filière cajou : défis et perspectives.

De son point de vue, il y a des freins à l'émergence des femmes dans la filière. La non maîtrise du canal d'achat de la matière première, la méconnaissance du fonctionnement du marché international et de la transformation, et enfin le manque de financement sont autant d'handicaps pour ses consœurs. Cependant, elle les invite à y remédier. Par l'ambition, la volonté et l'amour des femmes pour ce qu'elles font. Lorsque ces éléments sont acquis, il faut une assistance technique et financière de la part des bailleurs pour les accompagner.

Son slogan à l'endroit des autres femmes « La recherche permanente de la qualité ».

Que nous réserve l'horizon 2022 ?

Sawadogo Ardiata n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. Fort de son savoir, son expertise et son amour pour le cajou, elle ambitionne ouvrir sa propre unité de transformation. Elle apportera ainsi sa touche personnelle au leadership féminin dans la filière cajou.

UNE CHANCE D'ÉMERGER VICTORIEUSE

Eteme Epse Hamoa Hamadjam Prisca Zizi, Cameroun

Vous êtes ce que vous pensez être.

Eteme Epse Hamoa Hamadjam Hamadjam Prisca Zizi est une Camerounaise de 59 ans, Présidente de la SOPRACCAM.

Apprendre à un jeune âge

Fille de soldat élevée à la campagne, elle a appris très tôt dans sa vie l'esprit d'entreprise et l'agriculture. En grandissant, elle a pu poursuivre ses études supérieures et maintenant, depuis trois ans, elle est activement impliquée dans l'industrie de la noix de cajou. Elle a la chance d'avoir cinq enfants qui sont tous indépendants et vivent en Europe, ce qui lui facilite la tâche.



La participation de ses enfants

Bien que ses enfants ne vivent pas avec elle, elle travaille en fait avec sa première fille, qui est ingénieure en protection de l'environnement en Allemagne, et son dernier fils, qui est le président d'une entreprise dans la même région. Elle ajoute que sa famille la soutient moralement et financièrement.

Recueillir suffisamment de connaissances et de compétences

Bien qu'elle n'ait suivi aucune formation spécifique avant de travailler dans l'industrie de la noix de cajou, elle a appris à planter et à récolter les noix de cajou et à les trier dans l'ordre, pour faciliter les choses et rendre justice à son travail. Elle a également participé à plusieurs formations et conférences pour acquérir les connaissances nécessaires.

Elle était également motivée par l'observation de plusieurs femmes avant de se lancer

dans l'industrie de l'anacarde. Elle les trouvait aussi intelligentes, compétentes et autoritaires que les hommes.

Création d'emplois

Ainsi, la proposition commerciale lucrative, tout en la considérant comme un moyen de service social et pour gagner sa vie, l'a encouragée à entrer dans le monde du cajou. Elle y voit également une opportunité de créer plusieurs emplois pour les femmes dans sa région car au nord du Cameroun, il y a au moins 3 millions de personnes en proie à la crise alimentaire et le taux de chômage est de 70% et 80%, surtout pour les femmes. Elle a donc saisi l'occasion d'offrir du travail à plusieurs femmes.

Obstacles sur le chemin

Elle ajoute que l'interdépendance des femmes dans le monde, la confiance ou le soutien financier des banques et l'absence de partenariat international les empêchent de devenir des leaders dans ce domaine. Mais en gardant une attitude positive, elle pense qu'il faut considérer les défis comme un tremplin vers le succès afin d'atteindre ses objectifs.

Vérification et supervision

Ses tâches quotidiennes consistent à contrôler le nombre d'ouvriers et à passer en revue les règles d'hygiène ainsi qu'à enregistrer la quantité de noix de cajou pour la journée et à noter leur qualité. Elle est également responsable de la comptabilité et, en tant que responsable, elle considère qu'il est de sa responsabilité de motiver ses collaborateurs au quotidien pour leur permettre d'atteindre leur plein potentiel. Elle fait son rapport habituellement vers la fin de la journée pendant deux heures, de 15 h à 17 h.

Se démarquer

Elle déclare que leur produit n'a pas un caractère ni une marque unique sur le marché. C'est pour cette raison qu'il ne bénéficie pas d'un traitement préférentiel ou d'un prix légèrement supérieur de la part de l'acheteur, car pour commencer, il n'y a pas assez d'acheteurs au Cameroun. Cependant, le professionnalisme des travailleurs et la qualité des noix de cajou les distinguent et constituent leur force en tant qu'entreprise.

Créer un plan solide

Elle confirme indéniablement le fait de recevoir moins de récompenses par rapport aux hommes, mais elle ajoute qu'elle ne leur permet pas de la faire se sentir inférieure et qu'elle trouve un moyen de faire connaître son point de vue. Le manque d'investisseurs, d'acheteurs, de formations et de partenaires fait partie des autres défis auxquels elle est confrontée. Cependant, pour surmonter ce problème, elle continue d'élaborer un plan d'entreprise efficace et d'assister à plusieurs conférences et séminaires afin de rechercher un partenariat pour l'exploitation de 10 000 hectares au Cameroun.

Possibilité de faire beaucoup plus

Reconnaissant qu'il y avait toujours matière à amélioration, elle a expliqué que son travail pouvait être amélioré grâce à un partenariat technique et financier car, à ce jour, ils n'utilisent que 50 hectares de noix de cajou pour une capacité de 5 000 hectares. Elle a également déclaré qu'un financement et des compétences adéquates pourraient l'aider à employer plus de femmes et à vendre à l'international.

Une ferme conviction

Elle considère son métier comme une chance que la vie lui a offerte pour marquer et laisser un héritage. Elle est convaincue qu'ici, dans cinq ans, elle est capable de devenir l'une des femmes les plus célèbres et les plus importantes de l'industrie du cajou.

Le Management de TOLARO GLOBAL au Féminin

Huguette Gbenon, titulaire d'une licence professionnelle, cette femme fait preuve d'un dévouement personnel dans sa pratique professionnelle. Conformément aux principes de fonctionnement de l'usine, elle est rigoureuse dans l'inspection et le suivi de la mise en œuvre des activités liées à la qualité des produits tout au long de la chaîne de production.

Le poste de chef du secrétariat administratif du département est un poste que Mme Nobime aime beaucoup. Mais ce n'est pas une tâche facile. Elle apprend de ses leaders et se forme également à travers la recherche. Pour actualiser ses connaissances, elle se cultive constamment, approfondissant ses connaissances dans son domaine d'activité.

LE SUCCÈS EST FAIT DE PETITES ETAPES

Rose Liliane BODO, Cote d'Ivoire

La mission passionnée d'une femme peut réformer toute une nation.

Rose-Liliane BODO est une femme ambitieuse, passionnée et concentrée, animée de l'énergie nécessaire pour se faire une place dans l'industrie. Elle est originaire de Côte d'Ivoire et directrice générale d'une société du nom de Callyan Firm. Elle est également revendeur dans le secteur du cajou.



Jeunesse

Rose-Liliane, évoquant des souvenirs du passé, raconte qu'elle a eu une enfance très enrichissante et heureuse. Elle avait une famille chaleureuse, harmonieuse, organisée, stable, amicale et aimait l'agriculture avec ses proches parents qui cultivaient des légumes et élevaient du bétail.

Dès son plus jeune âge, elle était accro à la vente. Pendant ses vacances scolaires, elle vendait ses confiseries préférées, du toffee et du caramel à ses frères et sœurs. Pendant ses pauses à l'école, elle vendait des sucreries, des sandwichs et des jus de fruits qu'elle fabriquait elle-même. Ce qui a pris ses parents par surprise, c'est qu'à la fin de l'année scolaire en première année du secondaire, elle leur a présenté une boîte fermée contenant environ 100 000 FCFA. Suite à ce geste, ils en ont finalement déduit qu'elle serait une bonne commerçante.

Mais elle ne s'est pas arrêtée là. Après son succès au BTS, elle a commencé des emplois de vacances comme la promotion dans les supermarchés, ce qui lui a permis d'ouvrir un compte d'épargne en microfinance. Cependant, lorsqu'il fut temps de reprendre les cours pour le cycle d'ingénierie, avec l'aide de ces économies, elle put ouvrir un magasin de mèches et de produits cosmétiques à proximité de la maison. Quelques années plus tard, alors qu'elle occupait son

premier emploi, en plus de ses jus de fruits naturels, elle se lança dans la commercialisation des produits pour les ménages, poulets, œufs, poissons frais et produits exotiques du pays comme la pâte d'arachide, le piment sec, le gombo sec (Okra) etc. Dans le même temps, elle ouvre un petit restaurant, puis un plus grand, ce qui la conduit vers le service traiteur.

Soutenue par son cursus scolaire

Avec un diplôme d'Ingénieur Commercial de 4 ans en Marketing, 5 ans d'Ingénieur Commercial à l'Export ainsi qu'un autre diplôme en Management Commercial, il va sans dire que Rose-Liliane est bien cultivée et bien informée, soutenant sa carrière avec une solide base de formation de qualité.

Son essai avec la noix de cajou

Son amour pour l'agriculture et le commerce et son orientation vers les affaires l'ont poussée à rejoindre le monde de l'anacarde. En tant qu'étudiante, elle était déterminée à travailler dans le secteur agroalimentaire, quelle que soit la culture. Ainsi, après une dizaine d'années d'expérience dans le secteur, elle a finalement commencé par créer une PME en 2012, et l'a officialisée en 2016 avec un registre du commerce qui a été formalisé en janvier 2017 en devenant une société à responsabilité limitée. Depuis 2014, elle entendait parler du secteur du cajou et ayant toujours adoré le domaine de l'agriculture et du commerce, elle l'a associé à son activité de chef d'entreprise. En outre, les amandes grillées étaient très populaires à l'étranger, et elle était donc intéressée à s'y essayer.

Peaufiner ses compétences

Bien qu'elle n'ait reçu aucune formation pour travailler particulièrement dans le secteur du cajou, elle s'est adaptée au secteur d'abord sur le tas, puis au niveau du Conseil du Coton et de l'Anacarde. Compte tenu de ses objectifs à moyen et à long terme de devenir formatrice et exportatrice, elle a appris les rudiments de base et les a approfondis par Internet et avec les membres les plus anciens de la profession.

Elle a amélioré ses connaissances et ses compétences en participant à des foires, des séminaires, des conférences et en se procurant de la documentation auprès du conseil..

Courageuse et persévérante

Au cours de ses trois années dans ce domaine, elle a eu la chance de rencontrer des femmes remarquables et elle applaudit leur attitude d'être toujours à la hauteur de la tâche et de soutenir

leurs familles très considérablement. Si elle ose le dire, leur contribution est meilleure que celle de leur mari en tant que simples intermédiaires dans le secteur de la noix de cajou. Cela a renforcé sa persévérance parce qu'elle est audacieuse et qu'elle est prudente par nature.

Heure de travail et activités

Bien qu'elle travaille à temps plein, et parfois même le dimanche pour satisfaire ses clients, son cabinet, Callyan, fait appel à des personnes, femmes et hommes compris, pour des services à temps partiel ou en freelance puisque l'entreprise en est à ses débuts.

Cela dit, la main-d'œuvre féminine est considérablement disponible dans les régions productrices de noix de cajou ainsi qu'ailleurs et les employés, y compris les femmes, sont attirés par le travail de l'entreprise. Dans cette optique, une organisation de toutes sortes est en place pour constituer une équipe fixe à moyen terme pour la croissance de la société.

Son style de travail

Elle croit en un système écrit et d'analyse. Travailler la nuit lui permet d'établir un horaire écrit de ses tâches pour le lendemain ou même la semaine, par ordre de priorité. Ensuite, quand elle se réveille après sa prière quotidienne, elle parcourt ses mails afin de traiter chaque message de la manière indiquée, puis les activités sont classées par ordre de priorité en fonction des besoins. Les tâches quotidiennes sont ensuite réparties en fonction de la responsabilité, pouvant inclure des personnes internes ou externes, et elle les suit jusqu'à leur achèvement. Une revue de la journée lui permet de voir les irrégularités et de les traiter en temps réel.

Le rôle des femmes

Au travail, il est veillé à ce que les femmes ne subissent aucune discrimination. Elles ont le pouvoir de participer aux procédures d'achat, de contrôle, d'exploitation et de sélection des producteurs. En fait, elle préfère les femmes aux hommes parce qu'elle a constaté que, lorsqu'elles croient en leur tâche, elles sont déterminées et honnêtes et qu'elles s'en acquittent mieux que les hommes. Cette attitude positive l'encourage à les motiver à devenir autonomes et entreprenantes.

Avec les hommes, elle établit une relation employeur-employé fondée sur l'écoute, le respect et une atmosphère de travail saine. Pour ce qui est de la situation dans son ensemble, elle ne pense pas se voir refuser des récompenses. La récompense est pour elle fondée sur le mérite, résultat d'un travail consciencieux et d'efforts déployés, et non de complaisance.

Les femmes doivent être encouragées

Selon elle, les femmes doivent être impliquées dans la chaîne de transformation, encouragées par un environnement de travail sain, sûr, fiable et garanti, tout en mettant en place des mesures favorables qui pourraient sans doute les motiver, les sensibiliser et les soutenir vers l'indépendance financière. Cela peut aussi être un moyen de leur donner une place dans le secteur tout en leur permettant de s'exprimer librement à travers leurs œuvres.

Le manque de volonté, de persévérance et la croyance qu'elles peuvent faire partie du secteur empêchent les femmes de progresser, dit-elle. Elle plaisante en disant que les hommes veulent toujours être des leaders et qu'ils finissent par écraser leurs homologues. Elle propage au contraire que les femmes ne doivent pas se placer derrière une barrière de genre, afin de relever ce défi..

Attitude des acheteurs

Interrogée sur ses produits, Rose-Liliane mentionne que les services et le coût sont déterminants pour convaincre l'acheteur final. Comme les prix proposés à l'achat sont légèrement élevés, son entreprise perd parfois des parts de marché. Cela se répète du côté d'un groupe spécifique d'acheteurs, elle l'a remarqué. Les traiter demande beaucoup de patience car ils sont moins faciles, ils n'hésitent pas à changer d'avis lors de l'établissement d'un contrat de vente basé sur une quantité fixe. Selon eux, leurs actions sont justifiées par la marge d'exportation qui est variable. En outre, la difficulté réside dans le fait qu'ils disposent d'entrepôts ou "espions nationaux" dans certaines zones de culture.

C'est pour ces raisons qu'elle n'hésite pas à faire affaire avec des personnes qui s'organisent mieux, même si elles prennent plus de temps pour donner un excellent résultat, par rapport à celles qui se précipitent pour un mauvais résultat.

Comme stratégies, elle cherche à collaborer avec d'autres acheteurs sérieux et moins gourmands et des coopératives approuvées. Elle se concentre également sur l'amélioration de ses compétences pour devenir une professionnelle et une experte en noix de cajou pour satisfaire les clients et accroître leur part de marché.

L'écoute, la réactivité pour rassurer le client d'un suivi favorable, le meilleur traitement des préoccupations du client, la rigueur, la bonne conscience des relations et le respect de ses engagements sont autant de qualités qu'elle maintient lors de la signature de contrats.

Les chemins difficiles sont conquis avec de bonnes intentions

Elle pense que le marché s'améliorerait en parvenant à un consensus sur des prix raisonnables, ce qui leur permettrait d'appliquer un meilleur rapport qualité-prix afin d'être plus compétitifs sur le marché. Trop de fluctuations de prix dans une même campagne deviennent un défi. Il en résulte que certaines personnes profitent de l'occasion pour gagner rapidement de l'argent. De plus, le manque de fonds ne leur permet pas de répondre aux besoins des clients européens exigeant des amandes; ou dans d'autres cas, ils constatent que le prix des amandes sur le territoire ivoirien est excessivement plus élevé que celui de certains fournisseurs d'autres pays.

Bien que participer au développement des personnes avec qui elle travaille soit un défi, elle ne le voudrait pas autrement, cela lui donnerait la satisfaction de contribuer au développement de personnes en difficulté telles que les personnes défavorisées ou les jeunes déscolarisés, les personnes âgées, les veuves et les orphelins.

Propager son travail à sa famille

Depuis qu'elle a commencé, Rose-Liliane a été chaleureusement encouragée par sa famille et a également réussi à faire participer ses parents à son entreprise. Quant à son fiancé, il était suspicieux car il pensait que le travail prenait beaucoup de temps pour une femme, mais en 2016, alors qu'il se dirigeait vers l'intérieur du pays, il s'arrêta dans une région où poussaient des anacardières pour admirer une plantation de noix de cajou et cela l'a réconfortée. En fin de compte, il a rejoint l'entreprise au point de lui donner des conseils et même d'intervenir dans le domaine de la gestion financière et comptable.

Des objectifs soutenus par la foi

Lorsqu'on lui pose la question, elle répond qu'elle ne pense pas être reconnue dans le secteur et qu'elle ne le souhaite pas non plus. Cependant, elle aspire à ce que leurs services et avantages soient reconnus dans le monde entier. Bien que son entreprise soit encore à petite échelle, elle croit vraiment que la foi en Dieu est capable de tout faire. Avec Dieu, nous ferons des exploits ", tel est le principe qu'elle suit.

Cela ne s'arrête pas là, car la foi en Dieu doit être suivie de la croyance en soi-même, tout au long du travail entrepris, et une telle conviction vous mènera sûrement à de grands sommets!

L'ARDEUR DE RÉUSSIR

Touré Sarata, Cote d'Ivoire



Touré Sarata est une Ivoirienne de 25 ans et elle est directrice générale adjointe de l'usine de transformation de cajou SITA SA. Jeune, ambitieuse et motivée, elle est un bel exemple de l'importance de la contribution des jeunes dans le secteur de la noix de cajou.

C'est une affaire de famille

Titulaire d'un diplôme en finance, comptabilité et avec une formation pratique dans les champs, Touré Sarata se consacre à son travail dans l'entreprise, qui est en fait la propriété de sa famille. Elle gère l'ensemble des tâches qui lui sont confiées, qu'il s'agisse de la supervision du fonctionnement de l'usine de noix de cajou ou de la gestion administrative et commerciale.

Elle tient cela de sa mère

Samère, Mme TOURE Diabaté, est sa plus grande source d'inspiration et elle lui doit sa participation dans le secteur. C'est elle qui a transmis ses connaissances et sa passion pour ce domaine à ses enfants. Elle a mis à profit toutes les précieuses compétences qu'elle avait acquises et, la voyant si impliquée dans le métier, elle a voulu, elle aussi, en faire partie. La passion, le dynamisme et la persévérance de sa mère pour son travail l'ont motivée à suivre ses traces dès l'enfance. Elle a reçu de nombreuses formations pratiques dans des fermes d'anacarde, mais tout aussi techniques avec sa mère comme coach.

La montée d'adrénaline qu'elle a ressentie en faisant partie de l'entreprise familiale et l'occasion de changer la vie de nombreuses femmes l'ont poussée à faire de son mieux..

Une énorme responsabilité

Diriger une entreprise de 800 employés, avec plus de 600 femmes, n'est pas chose

facile, mais si la responsabilité est énorme, sa volonté de l'assumer avec élégance et dévouement est aussi grande. Bien que jeune, considérant qu'elle a grandi en regardant et en apprenant le métier sous ses yeux, elle est extrêmement compétente, et n'hésite pas à s'impliquer dans de grandes activités que ce soit l'achat, les transactions ou la sélection technologique. Sa participation se situe à toutes les étapes, y compris au niveau de l'usine, depuis les tâches administratives quotidiennes jusqu'au client qui se trouve aux États-Unis avec qui elle interagit tous les jours.

Les femmes doivent être motivées

Pour honorer la contribution des femmes et reconnaître le rôle qu'elles jouent dans le succès de l'entreprise, il leur procure de nombreux avantages, que ce soit l'amélioration du taux d'alphabétisation ou des incitations de travail quand un objectif spécifique a été réalisé. Des prêts scolaires sont également accordés pour nourrir l'esprit des jeunes générations et leur fournir une bonne éducation.

De plus, elle affirme qu'il est important de les encourager et de créer une formation pratique où ils peuvent s'épanouir.

Se démarquer parmi les autres

Elle est fière de la qualité, du goût et de l'emballage unique de ses produits, ce qui en fait une référence sur le marché. Par ailleurs, les nouvelles technologies qu'ils ont installées, le traitement des employés, leurs primes, leur leader (le PDG) et leur produits salés grillés sont une combinaison de facteurs qui leur a permis d'atteindre leur niveau actuel.

Ayant été témoin de sa croissance depuis des décennies, elle comprend que les hauts et les bas font partie de son travail, et elle essaie de maintenir une attitude optimiste en tout temps pour atteindre son plein potentiel.

Une relation cordiale

La relation qu'elle entretient avec le personnel masculin est cordiale et elle les considère comme des collaborateurs avec lesquels elle peut continuer à apprendre. Elle ne pense en aucun cas qu'on lui refuse des récompenses par rapport aux hommes. Bien qu'elle ne soit pas encore reconnue, elle est fière du fait que sa mère est un visage connu sur le marché et elle espère y parvenir un jour, grâce à son dévouement et son travail.

Délimitation des lignes floues

Les défis organisationnels et financiers sont des choses qu'elle rencontre tous les jours, mais elle essaie de mettre au point de nouvelles stratégies sous la direction de sa mère pour les surmonter. Alors que la frontière entre la vie personnelle et la vie professionnelle peut s'estomper, elle essaie d'organiser son emploi du temps entre ses heures de travail et ses heures libres afin de pouvoir consacrer le temps nécessaire aux deux aspects de sa vie.

Porte-flambeau

Elle est reconnaissante envers sa famille qui l'a soutenue et qui lui a permis de se bâtir une fondation, mais quiconque la rencontre peut témoigner que c'est son courage et sa persévérance qui l'ont aidée à aller plus loin. Bien qu'elle soit satisfaite de sa situation actuelle, cela ne s'arrête pas là. En tant qu'être humain, elle souhaite naturellement entreprendre de nouveaux projets dans les années à venir, apprendre et grandir, et peut-être même devenir directrice générale ou directrice d'une nouvelle usine dans leur groupe et elle est confiante qu'un jour, elle reprendra le flambeau de l'entreprise.

Après tout, elle croit fermement que rien ne peut faire obstacle au succès si nous avons la volonté et l'ardeur de réussir.

Elle est fière de la qualité, du goût et de l'emballage unique de ses produits, ce qui en fait une référence sur le marché. Par ailleurs, les nouvelles technologies qu'ils ont installées, le traitement des employés, leurs primes, leur leader (la PDG) et leur produit salé grillé sont une combinaison de facteurs qui leur a permis d'atteindre leur niveau actuel.

AGER SES CONNAISSANCES POUR MIEUX APPRENDRE

Dr. OUALI-N'GORAN San-Whouly Mauricette, Cote'd Ivoire



Une grande diplômée au service de la communauté

Madame N'GORAN San-Whouly Mauricette épouse OUALI est titulaire d'un Baccalauréat, série D, d'une licence en sciences naturelles, d'un Diplôme d'Etudes Approfondies (DEA) et d'un doctorat de l'université de Cocody (Côte d'Ivoire), Spécialité : Entomologie agricole en 2005. Elle est ensuite recrutée comme enseignant-chercheur à l'Unité de Formation et de Recherche Biosciences de l'Université de Cocody, aujourd'hui université Félix HOUPHOUËT-BOIGNY.

Elle a suivi plusieurs stages pratiques et participé à un bon nombre de projets de recherche en tant que membre d'équipe, chef d'équipe et coordonnateur pour l'identification des problèmes posés par les insectes nuisibles et les stratégies de lutte intégrée dans les systèmes de cultures. Ces travaux lui ont permis d'acquérir des expériences ponctuées par une trentaine de publications scientifiques nationales et internationales et de passer brillamment aux grades de Maître-Assistant et de Maître de Conférences des Universités du CAMES respectivement en 2009 et en 2014. Elle est en cours de terminer la formation des Maîtres Formateurs au profit des acteurs de la chaîne des valeurs du cajou, Édition 5. Cette expertise fait d'elle aujourd'hui une personne ressource dans le domaine de la lutte contre les insectes nuisibles de l'anacardier en Côte d'Ivoire. Elle est consultante-Formatrice au Conseil du Coton et de l'Anacarde (CCA) ayant participé à l'élaboration et à l'évaluation de plusieurs projets de recherche-développement. Elle est membre du Programme National de Recherche sur l'Anacarde (PNRA).

Le début d'une aventure à la fois passionnante et très enrichissante

Reconnue par ses paires comme une femme compétente, déterminée et rompue à la tâche,

elle est cooptée en 2014 pour être membre de l'équipe du projet national pour l'élaboration de la carte sanitaire des vergers d'anacardiers de Côte d'Ivoire, par le professeur KONE Daouda, coordonnateur dudit projet. Elle y participe efficacement en tant qu'expert-entomologiste. De là, part l'enrichissement de ses années d'expériences aussi bien dans les zones rurales que dans la communauté scientifique nationale et internationale. La filière cajou a véritablement « booster » la carrière professionnelle de Dr. OUALI-N'GORAN.



Vouloir aller toujours au-delà des acquis

Sa soif de découvrir et d'apprendre encore plus, va l'amener à renforcer ses capacités en côtoyant des personnes plus expérimentées dans le domaine de l'anacarde. Au cours de ces quatre (04) années, elle a participé à plusieurs ateliers de formation, des colloques, des stages pratiques aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale (Tanzanie, Bénin, Ghana...).

L'apport de la cellule familiale

Mariée et mère de trois merveilleux enfants, Dr. OUALI-N'GORAN a su concilier sa vie d'épouse, de mère et celle d'enseignante-chercheur. Le soutien de sa famille dans un monde où la femme est parfois sous-estimée constitue le carburant de toutes ses activités. Elle salue le soutien sans faille de monsieur OUALI et de leurs trois enfants. « Mon époux s'est montré toujours disponible pour me relayer dans la gestion de la maison et des enfants. Ma mère, mes frères et sœurs en général ont beaucoup d'admiration pour ce que je fais. Ils m'accompagnent de leurs prières et encouragements. C'est aussi le lieu de rendre hommage à mon défunt père, qui très tôt n'a cessé de nous inculquer la persévérance et la volonté du travail bien fait ».

Un quotidien bien rempli

Dr. OUALI-N'GORAN prépare ses journées par la lecture des « e-mails » la veille (23H-24H) et le matin entre 5H et 6H pour répondre aux urgences. Elle arrive sur le lieu de travail vers 9H. Ses journées sont en général partagées entre les activités académiques (enseignements,



réunions) et les programmes de recherche (supervision des travaux des étudiants en laboratoire, ateliers de restitution de leurs travaux, programmation des missions de terrain...). Elle encadre huit (08) étudiants en thèse et en master dont trois travaillent sur les insectes nuisibles de l'anacardier. Rentrée à la maison vers 18H30, elle s'occupe des tâches ménagères et veille à ce que tout soit bien fait pour satisfaire sa petite famille.

Planification et abnégation au travail pour surmonter les défis

Avec ses collaborateurs de sexe masculin, il règne une très bonne ambiance de travail. « Nous avons les mêmes charges, les mêmes obligations de temps....et je respecte ces exigences. Ma profession est une source d'épanouissement, d'autonomisation, une source d'apprentissage permanent...J'ai le souci d'être à la hauteur de la confiance accordée et de relever les défis... ». Aujourd'hui avec toute l'expérience à son actif, elle paraît plus que jamais outillée pour relever d'autres défis. Ses stratégies particulières adoptées pour surmonter ces défis sont l'abnégation au travail, la planification et une bonne organisation basée sur la délégation de certaines charges, le travail avec une équipe compétente et dynamique soutenue par la prière.

L'équilibre entre le travail et la vie de famille

Le travail au quotidien pour elle n'est pas toujours facile. Pour y arriver, il faut sérieux et planifier ses activités selon leur importance et leur urgence en tenant compte des obligations familiales. Ce qui lui permet de répondre assez efficacement aussi bien à ses engagements professionnels que familiaux. Pour elle, la femme doit faire partie des leaders de sa génération tout en restant une mère proche de ses enfants et une épouse assez disponible.

Croire en son potentiel et briser les barrières

A la question de savoir ce qui empêche les femmes d'être des leaders dans le secteur du cajou, Dr. OUALI N'GORAN relève deux niveaux de responsabilité : « *les femmes elles-mêmes : le manque de confiance en soi, le manque de détermination ...*la société et les gouvernants : les préjugés, l'insuffisance de financement... ». Les femmes doivent donc avoir la volonté d'aller jusqu'au bout ; elles ne doivent pas céder aux préjugés et aux intimidations...Elles doivent croire en leur potentiel. Dr OUALI N'GORAN a foi en l'avenir, les mentalités féminines ne seront plus les mêmes et les choses devraient pouvoir avancer. Les femmes s'impliqueront davantage dans tous les maillons de la chaîne de valeur du cajou. Comme quoi, il faut inciter les femmes autour de soi à apporter de la valeur ajoutée à filière. Ce qui pourrait faire évoluer nos sociétés et le pays tout entier.

Une ambition

Dans les cinq années à venir, Dr. OUALI N'GORAN, projette d'avoir des vergers expérimentaux, une équipe forte avec un cabinet bien structuré au service de la communauté en tant qu'Experte-consultante-Formatrice. Selon elle, cela passe par l'acquisition de financement convenable et de compétences appropriées, basée sur ces quatre maîtres mots que sont la DÉTERMINATION- la RIGUEUR- l'HUMILITÉ et le PARTAGE.

Son challenge le plus précieux est de servir de modèle en laissant un impact positif en matière de recherche et développement aux générations futures et particulièrement à la gent féminine. OUALI-N'GORAN San-Whouly Mauricette

Sa soif de découverte et d'apprentissage l'amènera à renforcer ses capacités en travaillant avec des personnes plus expérimentées dans le domaine de l'anacarde. Au cours de ces quatre années, elle a participé à plusieurs ateliers de formation, colloques, stages pratiques au niveau national et international (Tanzanie, Bénin et Ghana).

DEVENIR UNE MEILLEURE VERSION D'ELLE-MÊME

SIRA JALLOW, Gambia

Si vous croyez en vous, les gens n'auront d'autre choix que de croire en vous aussi.

SIRA JALLOW est une gambienne de 30 ans qui travaille comme responsable des relations publiques et est dans ce domaine depuis environ trois ans.

Dans un domaine familier

Son père était d'abord en politique et s'occupait maintenant de sa propre entreprise de cajou pendant que sa mère travaillait pour une ONG. Ses frères sont engagés dans la noix de cajou, travaillant avec son père tandis que certains ont choisi d'autres domaines d'activité. Sira a vécu toute sa vie en Gambie et bien qu'elle ne travaille pas dans l'usine de son père, elle est dans le même domaine que lui et travaille maintenant avec son partenaire dans son entreprise d'achat et d'exportation de noix de cajou. Puisqu'elle a travaillé dans une institution financière et qu'elle a aussi géré sa propre entreprise pendant quelques années, elle a la capacité d'interagir avec différentes personnes de cultures et de milieux différents et de bien gérer son emploi actuel.



En s'appuyant sur ses connaissances

Bien que le domaine de l'anacarde ne lui était pas étranger, elle a étudié davantage et s'y est intéressée parce qu'il lui a permis de rencontrer différents types de personnes. De plus, elle avait observé de nombreuses entreprises de cajou prospérer et le fait que son père était dans le même domaine, l'a encouragée à y songer. Accompagnée du fait que cela semblait être un moyen



de subsistance convenable et stable, elle a décidé d'y apporter ses services.

Sélectionner les meilleurs traits

Elle a également eu l'occasion de connaître certaines femmes qui travaillent avec des investisseurs étrangers et s'approvisionnent localement en noix de cajou pour eux et pour l'exportation. La femme qu'elle a côtoyée possède d'excellentes compétences en gestion et son enthousiasme à l'égard du métier a également encouragé Sir.

L'emploi du temps d'une journée

Il ne s'agit pas d'une unité de transformation, mais plutôt de commerçants pour l'exportation des NCB. Leurs machines ont la capacité de sécher 40 mt par jour, mais ils achètent souvent plus que cela, ce qui demande plus de temps pour faire sécher l'ensemble de leurs achats. En nous fournissant des informations sur l'horaire quotidien, elle nous dit que le matin, les travailleurs masculins sortent d'abord les noix de cajou pour les faire sécher, tout en étant supervisés par leur contrôleur de qualité indien (QC).

Son rôle est de négocier avec les vendeurs de noix de cajou car la plupart d'entre eux ne comprennent que la langue locale que ses partenaires ne parlent pas très bien. Comme elle parle couramment l'anglais, le Wolof, le Fula et le Mandinka, elle prend facilement la situation en main. Son travail consiste également à s'occuper des travailleurs, allouer et répartir les tâches tout en résolvant les problèmes qui peuvent surgir.

Les travailleuses, quant à elles, arrivent à midi et commencent à emballer les NCB séchées après avoir reçu le signal vert de leur Contrôleur Qualité. Les sacs sont ensuite rangés dans leur entrepôt en fonction de leur qualité et la main-d'œuvre est payée à la journée. Une fois le travail quotidien terminé, il est souvent déjà dix heures du soir.

Un revenu supplémentaire pour les femmes

Commentant l'activité de travail dans la région, elle informe qu'il y a suffisamment de main-d'œuvre disponible chaque fois qu'ils en ont besoin. Pour les femmes, il s'agit d'un



revenu supplémentaire car la noix de cajou n'est qu'une saisonnière par nature. Leur travail consiste principalement à remplir les sacs de jute et à les coudre. Considérant que c'est leur responsabilité, eux, en tant qu'entreprise, fournissent une aire de repos et un endroit pour cuisiner pour tous les travailleurs car ils réalisent que le travail peut devenir épuisant après un certain temps et la satisfaction des employés est une de leurs priorités.

Équilibrer les préjugés avec ses forces

Elle reconnaît qu'il n'est pas toujours facile de traiter avec ses employés masculins, car certains d'entre eux deviennent égoïstes. Il arrive parfois que ses décisions soient ignorées en faveur de celles d'une autre personne dans le bureau. Logiquement, sa décision aurait dû être adoptée, mais elle a accepté tout cela dans le cadre de son travail. Cependant, elle est heureuse d'avoir un patron qui la soutient, qui l'apprécie et apprécie sa contribution tant qu'elle met ses efforts à l'œuvre. Elle a une très bonne compréhension de la gestion des ressources humaines et elle pense que c'est ce point fort qui l'aide à faire face à toutes les difficultés au travail.

Une barrière à l'entrée

Mais elle ajoute qu'en fin de compte, l'objectif reste le même, à savoir achever le travail en cours. Elle s'efforce de trouver un équilibre en faisant preuve de souplesse et de professionnalisme, mais elle est aussi parfois tenue d'être stricte lorsque les situations l'exigent. Le travail doit être accompli de la meilleure façon possible, et elle ne fait pas de compromis à cet égard. Parfois, elle pense que ce sont les différences culturelles dans une société dominée par les hommes qui empêchent les femmes d'exceller. Alors que dans les sociétés, les membres masculins sont normalement le dessus dans tous les domaines, la scène change lentement car la plupart des femmes ont commencé à travailler pour nourrir leur famille. Cependant, la nature capitaliste du secteur est une barrière à l'entrée et c'est pourquoi les gens aux moyens modestes ont du mal à l'atteindre.

L'éducation peut changer la donne pour les femmes

Elle est d'avis que l'éducation et la formation sont très importantes pour enrichir la vie des femmes dans l'industrie. Non seulement les compétences de base de l'ensachage et de la couture, mais aussi du tri et de l'évaluation de la noix de cajou devraient leur être transmises. Leur entreprise doit généralement faire venir d'Inde des personnes qualifiées pour le contrôle de la qualité des noix de cajou, mais si une formation adéquate leur est dispensée, ils peuvent avoir un meilleur revenu et un emploi plus satisfaisant. Leur enseigner la finance et la comptabilité améliorera également leur capacité à rechercher de meilleurs emplois mieux rémunérés.

Maintiend'une qualité supérieure

Quant à savoir si elle reçoit des récompenses, elle admet qu'elle n'y voit pas d'inconvénient et qu'en raison de la nature du travail qui consiste à maintenir un équilibre dans l'entreprise et à s'assurer que tout se passe normalement, elle est parfois mieux payée que les hommes. Sur certains marchés, leurs noix de cajou sont considérées comme des noix de première qualité en raison de leurs procédures de contrôle de qualité et de leur politique d'achat de noix de bonne qualité uniquement. Dans leur entreprise, la NCB est très bien séchée et ensuite mise en sac pour l'exportation, car un taux d'humidité élevé peut réduire la durée de conservation et détériorer la qualité.

Passion, concentration et dévouement

Comme son entreprise est située à l'extérieur de son pays, sa famille lui manque et bien que cela soit très émouvant, elle est reconnaissante pour les bienfaits et se réjouit de pouvoir mener à bien sa vie. De plus, sa mère ne travaille qu'à temps partiel afin de pouvoir consacrer du temps à la maison, ce qui lui permet de passer beaucoup de temps au travail.

Comme le travail de la noix de cajou est saisonnier, il y a des périodes de l'année qui sont plus exigeantes pour le reste de l'année, et à ces moments où elle est extrêmement occupée sur le terrain 24 heures sur 24, elle a une famille qui l'encourage et qui effectue ses tâches ménagères, car elle est le soutien de la famille et une partie importante du revenu du ménage provient de son travail.

Appréciant les efforts

C'est un métier qu'elle a appris à aimer car elle y a beaucoup appris et sait comment il fonctionne. Puisqu'ils s'occupent de l'approvisionnement en noix de cajou brutes, du séchage, de l'emballage et de l'exportation, c'est un travail très gratifiant. Ils ont aussi des fermes qu'ils financent et auxquelles ils doivent régulièrement rendre visite et résoudre les problèmes des fermiers afin que leur moral soit au plus haut. C'est très réconfortant pour elle de voir des travailleuses qui travaillent dur, surtout les femmes qui gèrent leur travail dans un environnement aussi poussiéreux et chaud.

Confiante en l'avenir

Comptetenude son dévouement, elle se voit dans l'avenir ouvrir sa propre entreprise d'approvisionnement avec l'appui de son patron actuel, mais probablement dans un autre pays. Elle est confiante à l'idée de diriger une filiale de l'entreprise à un autre endroit. Sa capacité à anticiper les besoins humains, à résoudre leurs problèmes et à négocier la plupart du temps, lui permet d'être toujours dans les temps. Mais elle est reconnaissante pour toutes ces qualités qui la distinguent des autres et la poussent à être une meilleure version d'elle-même au quotidien !

Elle est d'avis que l'éducation et la formation sont très importantes pour enrichir la vie des femmes dans l'industrie. Non seulement les compétences de base de l'ensachage et de la couture, mais aussi du tri et de l'évaluation de la noix de cajou devraient leur être transmises.

Sur certains marchés, leurs noix de cajou sont considérées comme des noix de première qualité en raison de leurs procédures de contrôle de qualité et de leur politique d'achat de noix de bonne qualité uniquement. Dans leur entreprise, les noix brutes sont très bien séchées et ensuite mises en sac pour l'exportation, car un taux d'humidité élevé peut réduire la durée de conservation et détériorer la qualité.

TRAVAILLER SELON MES RÊVES ABOUTIRAIT AU SUCCÈS QUE J'ENVISAGE

Susana Nerkie Yohuno, Ghana



Personne ne peut vous faire réussir, tout dépend de vous et de la grâce de Dieu pour prendre les bonnes décisions.

Mme Susana Nerkie Yohuno est agente agricole principale au Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture du Ghana depuis 34 ans. Elle est titulaire d'un BSc Agriculture de la Kwame Nkrumah University of Science and Technology (KNUST) et d'un MBA (Project Management Option) du Wisconsin International University College, Ghana.

Élevée par son oncle depuis son adolescence, elle est la première d'une famille de quatre enfants. Ayant grandi avec ses cousins et plusieurs autres enfants dont son oncle s'occupait, Susana a appris très vite à travailler pour ce qu'elle voulait dans la vie. Compte tenu du nombre d'enfants que son oncle a dû prendre en charge, le financement de l'éducation a été difficile, de sorte que ceux qui ont le privilège de réussir à l'école sont ceux qui sont aidés à gravir l'échelle scolaire.

Les difficultés, pour Susana, n'étaient pas un obstacle, mais un facteur qui l'a encouragée. Aujourd'hui, elle a son éducation, son travail et les nombreux jeunes professionnels qu'elle encadre pour le démontrer.

D'abord employée au ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture (MOFA), elle a travaillé dans l'unité de coordination du Programme pour la promotion des cultures pérennes au Ghana. Le programme a aidé quelque 2 790 petits exploitants agricoles à cultiver du palmier à huile et du caoutchouc dans les régions occidentale et centrale du Ghana. Dans



le cadre de ce programme, elle a travaillé en étroite collaboration avec le coordonnateur du programme sur le suivi des activités dans le secteur et a assisté à des réunions à différents niveaux avec les parties prenantes.

Après avoir fait preuve de diligence et d'engagement dans l'exécution de ses tâches, la culture de la noix de cajou a été inscrite à son calendrier en 2016, soit dix ans après son entrée au Ministère, en 2008. À ce jour, elle travaille à la mise en œuvre de diverses activités et projets dans le secteur afin d'atteindre les objectifs fixés par le ministère. Dans son rôle d'agente agricole

principale, elle offre un soutien politique et technique aux agriculteurs et aux investisseurs en matière de production. Elle fournit des conseils stratégiques, facilite la formation des agents de vulgarisation agricole et fournit des informations techniques aux investisseurs potentiels et aux producteurs de noix de cajou. Susana travaille aussi beaucoup avec ses collègues du ministère pour surveiller le développement de la noix de cajou dans les zones de culture et faciliter la production et la distribution des semis aux agriculteurs.

"J'ai été affectée au bureau en charge du cajou pour l'aider à s'acquitter de sa charge de travail à l'époque. J'ai vu mon affectation au bureau comme une occasion d'apprendre, d'apporter mon expérience de la gestion d'autres cultures à bord et d'aider plus de gens dans l'industrie", a raconté Susana.

C'est à cette époque que la culture de l'anacarde a été promue par le ministère dans le but de créer des emplois et de fournir des revenus aux agriculteurs. Passionnée par le fait d'avoir un impact positif sur les vies, Susana y a vu une occasion de faire partie d'une équipe qui visait à améliorer les moyens de subsistance.

Poussé par une volonté d'impacter...

Pour une personne qui ne savait presque rien de la culture de la noix de cajou, il est remarquable de voir qu'elle n'a pas seulement accompli ses tâches en tant qu'employée du



ministère, mais qu'elle s'est efforcée d'en apprendre davantage pour pouvoir contribuer de façon significative.

"Je ne connaissais l'existence du cajou que par le mythe largement répandu qui entoure la consommation de la pomme. Cependant, une fois que j'ai rejoint l'unité du projet de développement du cajou, je me suis fixé comme objectif d'en savoir plus sur cette culture. J'ai découvert sa production, les ravageurs et les maladies qui l'affectaient et son utilité, non seulement pour les producteurs mais aussi pour les consommateurs", a-t-elle expliqué.

Assumant la responsabilité de son apprentissage, elle a participé à des discussions avec des personnes techniques, assisté à des séminaires et participé à des formations locales et internationales telles que le ComCashew Master Training Programme.

"Lorsque je suis en mesure de fournir des informations aux producteurs de cajou et aux investisseurs qui veulent se lancer dans le commerce du cajou et qu'ils sont satisfaits, je suis comblée ", a déclaré Susana.

Pour une jeune professionnelle, cette créatrice d'impact prend délibérément du temps pour sa famille et ses autres responsabilités sociales.

"Je crois en la planification. Je trouve un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie privée en planifiant toutes mes activités, du travail aux activités sociales. Donc, je travaille habituellement du lundi au vendredi et je passe les fins de semaine avec ma famille, sauf les fins de semaine où je suis sur le terrain. Sinon, mes week-ends sont consacrés à la famille et à d'autres activités sociales et religieuses ", explique-t-elle.

Inspirée pour inspirer...

Susana croit au mentorat et à l'exemple. Être une femme qui inspire les autres est une hauteur qu'elle vise à atteindre. Selon elle, malgré les responsabilités familiales qui empêchent les femmes de l'industrie de l'anacarde d'occuper des postes de direction de haut niveau, les femmes ont montré qu'elles sont à la hauteur de la tâche.

"Compte tenu des responsabilités de mon poste, par exemple, la plupart de mon travail se fait sur le terrain et cela signifie passer beaucoup de temps loin de chez moi. Cependant, j'ai eu la chance de rencontrer des femmes remarquables dans ma vie professionnelle jusqu'à présent. L'une de ces personnes inspirantes est une directrice adjointe qui était la seule femme à participer au projet de développement de la noix de cajou au siège du Ministère des affaires étrangères. Elle a travaillé très fort, elle était toujours en mouvement pour fournir le soutien nécessaire aux agriculteurs et aux autres intervenants du secteur et elle avait le contrôle de son domaine. Il n'y avait pratiquement aucun défi qu'elle ne pouvait relever ", a-t-elle ajouté en souriant.

Adoptant une vision positive de la vie, Susana a déclaré que sa relation avec ses collègues masculins est cordiale et que son travail est dûment reconnu. Elle ne se voit refuser aucune récompense par rapport aux hommes et cette égalité des chances offerte par son institution, quel que soit son sexe, favorise le développement du personnel.

Toujours passionnée par les agriculteurs qu'elle admire et qu'elle aime, la jeune agente agricole principale a dit que s'il y avait des améliorations à apporter dans son travail, ce serait d'atteindre encore plus d'agriculteurs avec une formation sur les bonnes pratiques agricoles dans la culture du cajou. Une autre amélioration qu'elle attend avec impatience est

d'aider à la formulation de politiques pertinentes pour le secteur.

Un regard vers l'avenir...

Si le voyage à travers ces pages avec cette jeune femme performante vous a inspiré, sa vision de sa vie dans cinq ans vous donnera plus de raisons de croire en la femme déterminée qu'elle est. Susana vise à devenir directrice adjointe au ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture du Ghana et à utiliser son poste pour aider à bâtir sur ce que ses supérieurs et ses prédécesseurs ont commencé dans ce secteur.

Ce n'est pas tout ; elle travaille activement au démarrage de sa propre ferme, où elle espère employer d'autres personnes qui ne sont peut-être pas en mesure de posséder leur propre entreprise de cajou.

"Je sais qu'il ne suffit pas de rêver. Travailler à la réalisation de mes rêves serait plutôt le point culminant du succès que j'envisage. Avec un financement et des compétences appropriés, je crois que je peux avoir ma propre plantation d'anacarde et créer des emplois pour d'autres personnes et je travaille certainement sur ce projet ", a déclaré Susana avec confiance.

Son mantra du succès... "Personne ne peut vous faire réussir, tout dépend de vous et de la grâce de Dieu pour prendre les bonnes décisions."

Susana fournit des conseils politiques, facilite la formation des agents de vulgarisation agricole et fournit des informations techniques aux investisseurs potentiels et aux producteurs de noix de cajou. Susana travaille aussi beaucoup avec ses collègues du ministère pour suivre le développement des cultures de cajou dans les zones productrices et faciliter la production et la distribution des semis aux agriculteurs.

Toujours admirative envers les agriculteurs pour qui elle a une profonde affection, la jeune agente agricole Senior déclare qu'il y avait des améliorations à apporter dans son travail, ce serait de toucher encore plus d'agriculteurs en les formant aux bonnes pratiques agricoles sur la culture des noix de cajou.

DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Akanksha Bhanushali, Inde

Si vous voulez quelque chose, vous devez en faire votre priorité et travailler dur pour l'obtenir.

Akanksha Bhanushali est une Indienne de 30 ans qui travaille comme Senior Trader chez CIPA SAS. Avec plus de cinq ans d'expérience dans l'industrie de la noix de cajou, voici son histoire !

L'apprentissage est un processus continu

Akanksha est titulaire d'un diplôme d'études supérieures et a également obtenu son diplôme en commerce extérieur. Parlant couramment l'anglais, l'hindi, le gujarati, le marathi et le français, on peut dire sans risque de se tromper qu'elle a de bonnes relations d'affaires au pays où sur les marchés internationaux, la langue lui pose peu de problèmes.



En tant que travailleuse à temps partiel, elle apprécie le temps passé à travailler dans ce domaine, et dans les situations où elle a des difficultés à gérer son commerce de cajou, elle se tourne vers son père pour obtenir des conseils. Puisqu'il était un négociant international de produits agroalimentaires, elle cherche auprès de lui des connaissances précieuses et de l'expérience.

Elle le porte dans ses gènes

Bien qu'elle n'ait pas de connaissances spécifiques au domaine de la noix de cajou et que les membres de sa famille n'y soient pas associés, ce sont les antécédents de sa communauté qui ont suscité cet intérêt chez elle. Appartenant à la communauté Kutchi (Bhanushali) qui s'est impliquée dans le commerce des produits agroalimentaires au

fil des générations, elle affirme qu'il s'est établi parmi les premiers dans le commerce. Le marché de l'APMC à Mumbai est en fait dominé par la communauté kutch. Son père, M. Navin Bhanushali, était exportateur et importateur de fruits et de fruits secs. A la maison, quand elle entendait son père parler au téléphone, il demandait : "Comment va le marché ?" avant de demander : "Comment allez-vous ?" Elle l'a toujours admiré et a grandi dans une famille qui accordait tant d'importance au commerce et au professionnalisme, être une commerçante internationale de produits agricoles est venu tout naturellement. Elle n'a pas pu empêcher d'en faire partie et la noix de cajou semblait être un choix parfait en raison de son offre de produits unique !

Améliorer ses connaissances

Une fois qu'Akanksha a décidé qu'elle voulait faire du commerce d'anacarde, elle a réalisé qu'elle avait besoin de plus d'informations à ce sujet. Elle a donc commencé par étudier le produit sur des sites Web de promotion de la noix de cajou et des documents de recherche en ligne. Elle a également visité les usines et s'est entretenue avec les transformateurs pour comprendre la production d'anacarde, de l'approvisionnement en matières premières jusqu'au produit fini. Pour le commerce du cajou, il était important de comprendre les différents marchés internationaux et les informations commerciales des pays fournisseurs. Le fait d'avoir une image plus claire de la chaîne et de ses complexités l'a aidée à mieux comprendre le secteur et à délimiter son rôle dans celle-ci.

Sa contribution à l'entreprise

En tant que négociante principale de l'entreprise, son travail consiste à acheter des NCB/ amandes tout en faisant du marketing et en négociant avec les acheteurs d'amandes. Afin de réaliser son travail à la perfection, elle assure de commencer sa journée par la lecture d'informations sur le marché des matières premières concernant la noix de cajou, le riz, les légumineuses, etc. Ensuite, elle discute avec les transformateurs pour comprendre les prix des différents grades et la tendance des expéditions vers des marchés particuliers. La seconde moitié de sa journée est consacrée au service des clients en les guidant avec des offres et des informations de marché ainsi qu'à l'exécution des contrats.

La majorité de la transformation est réalisée par les femmes

Des usines qu'elle a visitées, elle a constaté que le nombre de femmes qui y travaillent est plus élevé. Environ 90 p. 100 du travail de transformation est effectué par des femmes. En

ce qui concerne le commerce, les femmes ont accès à des services qui leur assurent sécurité et confort, en particulier lorsqu'elles doivent se déplacer pour le travail. Comme il y a très peu de femmes dans la partie commerciale de l'entreprise, c'est motivant quand les hommes de l'industrie les soutiennent pour atteindre la croissance. De plus, elle ne se souvient pas d'une époque où on lui a refusé des récompenses par rapport à eux. Étant donné la diversité des sexes dans l'entreprise, elle estime que son travail n'a pas besoin d'être amélioré lorsqu'ils agissent d'être reconnue comme une travailleuse qui contribue à la société.

L'outil puissant de l'éducation et de l'offre d'opportunités

Malgré ce que l'on peut dire, elle affirme que, dans l'ensemble, ils agissent toujours d'une industrie dominée par les hommes. Les femmes possèdent toutes les qualités pour être des dirigeantes efficaces, mais le manque de possibilités d'exploration les empêche de l'être. Elle pense que le savoir est l'outil le plus puissant pour surmonter ces défis. Par conséquent, l'éducation et la formation des femmes pour qu'elles puissent contribuer à l'industrie peuvent changer tout le processus et leur donner les moyens d'agir dans de nombreux domaines. Ils peuvent agir de la transformation, de la finance ou de la commercialisation. Créer un environnement dans lequel les femmes se sentiraient en sécurité encouragerait la participation et provoquerait un puissant changement.

Bien que le chemin soit long, elle pense que quelques pas ont déjà été faits dans cette direction. Par exemple, Kaju India et World Cashew Convention & Exhibition ont créé une plateforme pour que les femmes soient reconnues à travers toute l'industrie, ce qui est extrêmement motivant. Elle a elle-même l'impression que ses efforts sont reconnus sur son lieu de travail et que pour toute valeur ajoutée apportée, elle est reconnue de la même façon que pour les hommes.

Défis rencontrés en tant que femme

Interrogée sur les moments les plus difficiles de son travail, Akanksha nous fait savoir que c'est parfois gênant et intimidant lors de conférences et d'expositions en raison de la minorité des femmes par rapport aux hommes. Cependant, avec le temps, on apprend à se sentir à l'aise avec cela et à faire de son mieux, ajoute-t-elle.

De plus, les voyages peuvent aussi être un problème en matière de sécurité, mais cela aussi est en train de changer. Un autre défi est que parfois, en tant que femme, elle n'est pas prise très au sérieux dans l'entreprise. La stratégie qu'elle adopte pour surmonter cela est d'être

dans l'acceptation et non dans le déni. Cet état d'esprit la met à l'aise car on ne peut changer l'environnement qu'en s'y trouvant.

L'art d'établir des priorités

Elle croit vraiment en l'importance de prioriser les différentes avenues de la vie afin de trouver un équilibre entre le travail et la vie personnelle. De plus, quand vous avez du soutien au travail et de la famille, c'est plus facile et elle pense qu'elle a la chance d'avoir les deux. Elle a fait le choix de se joindre à ce secteur consciemment et avec beaucoup d'engagement, et sa famille l'aide beaucoup à atteindre ses objectifs de carrière. Elle sent que quatre de ses parents leur ont toujours fait confiance, ce qui les a aidés à être courageuses.

Du rêve à la réalité

Faire son travail n'a été rien de moins qu'un rêve devenu réalité pour Akanksha. Cela l'a aidée à nouer des liens avec tant de gens et à apprendre au niveau de la base, ainsi qu'à comprendre la dynamique du marché international. Elle ne l'aurait pas eu autrement. Et des années plus tard, avec tout le travail acharné qu'elle démontre et l'expérience qu'elle acquiert, elle aimerait se voir davantage impliquée dans la promotion de l'agriculture durable auprès des agriculteurs et peut-être démarrer sa propre entreprise.

Elle a peut-être encore beaucoup de chemin à faire dans ce domaine, mais étant donné le poste qu'elle occupe aujourd'hui, cela n'a été possible que grâce à la persévérance et à la force motrice qui a permis de faire une différence dans ce secteur dominé par les hommes. Akanksha est donc une femme passionnée qui prouve qu'avec la bonne attitude, on peut tout avoir !

Akanksha wanted to trade cashews; she realized that needed more information on it. She therefore started off with studying the product on cashew promotion websites and online research papers. She has also visited the factories and spoke to the processors to understand the production of cashew right from raw material procurement to finished product.

Women possess all qualities to be efficient leaders but lack of opportunity to explore has prevented them from being one. She believes that Knowledge is the most powerful tool to overcome these challenges.

PORTEUSE DE CHANGEMENT

Chinthamani V, Inde

Une vie difficile est compliquée au début, mais une fois qu'on en tire suffisamment de leçons, cela ouvre de nombreuses portes de soulagement.

Chinthamani V. est directrice chez Safalam Vanitha Kashuvandi Samskarana Samithi, Kerala, Inde et offre des services dans le domaine de la noix de cajou depuis plus de dix ans.

Façonnée par les marées hautes



Chinthamani savait que la vie n'était pas facile dès son plus jeune âge, car elle a grandi en voyant sa mère rejoindre les deux bouts en travaillant comme coolie (porteur). Comme ils avaient perdu leur père et qu'elle avait quatre sœurs et un frère, au début, dans les années de croissance, leur mère était le seul soutien de famille. Vivant dans une région rurale et luttant même pour satisfaire leurs besoins de base, les situations de sa vie ont fait d'elle la femme forte qu'elle est maintenant.

La décision vers une vie meilleure

En voyant ces moments difficiles et en étant témoin de ressources limitées et de conditions difficiles, Chinthamani n'a pas cessé de rêver d'une vie meilleure. Le voyage allait être long, mais il fallait bien commencer quelque part, c'est pourquoi elle a décidé de s'inscrire au PIP, à la formation en gestion et comptabilité de la Direction de l'ICAR de la mission Cashew Research-Puttur et Kudumbashree. Elle était consciente que les connaissances et les compétences étaient un arme qui pouvait la faire avancer dans ce monde et, rassemblant ainsi la volonté et le courage, elle se lança dans cette voie.

Le changement commence de l'intérieur

Bien qu'elle ait reçu des connaissances techniques et pratiques, ainsi que la conduite du travail, cela n'aurait pas été possible sans sa propre décision d'être celle qui a apporté un changement



au lieu d'attendre que cela se produise tout seul. C'est son travail acharné et son efficacité qui lui ont ouvert la voie et lui ont aussi permis de chercher une carrière convenable et de donner le meilleur d'elle-même.

Donner le meilleur d'elle-même

L'entreprise dans laquelle elle travaille aujourd'hui compte un total de 74 membres, dont 72 femmes. Ils forment une équipe compétente et leur marque "Paranky nuts" est connue pour sa haute qualité, car ils ne commercialisent que de la noix de cajou biologique sur le sol riche et fertile du Kerala.

En tant que directrice, ses horaires sont de 9 h à 17 h et ses tâches comprennent l'étude du marché et la prise de décisions sur le prix des cajous, la comptabilité, la gestion de son équipe et la résolution de tout problème survenant au cours du travail, s'assurer que toutes les préoccupations sont signalées aux responsables concernés et faire des rapports mensuels qui seront remis pour supervision.

La qualité ne peut jamais être compromise

Comme la noix de cajou est un grand marché, il existe une concurrence intense sur le plan du marketing, car tout le monde veut donner le meilleur de soi-même. Bien qu'une saine concurrence soit positive et contribue à la croissance, il peut aussi arriver que des gens autour d'eux se lancent dans une course qui n'apporte aucun avantage. En tant que stratégie constructive, sa société s'attache à fournir des noix de cajou de bonne qualité, car il sait que lorsqu'il sera apprécié sans avoir à se lancer dans des politiques inutiles. À une époque où les gens dépendent de divers produits chimiques et d'autres options pour augmenter ou fixer le rendement, ils sont fiers de commercialiser des noix de cajou biologiques.

Prosperer grâce à une énergie imparable

Voyant sa mère rejoindre les deux bouts malgré la perte de son mari et faisant de son mieux pour élever ses enfants, Chinthamani est d'avis que les femmes ne sont inférieures d'aucune façon

et qu'en fait, une fois qu'elles y sont décidées, elles peuvent atteindre des buts magnifiques. Elle est elle-même un brillant exemple pour beaucoup de femmes qui souhaitent faire partie du secteur de l'anacarde, ou poursuivre dans tout autre domaine, car malgré des circonstances aussi difficiles, elle n'en a pas fait sa zone de confort. Elle a plutôt été alimentée par l'envie de changer sa vie pour le mieux, ce qu'elle a finalement fait en rejoignant le monde prometteur du cajou!

A propos de la Société

Safalam Vanitha Kashuvandi Samskarana Samithi (SVKSS) a été créée en 2009 et la société a été enregistrée en 2010 dans l'état indien du Kerala.

Brève description de l'activité (modèle d'entreprise): Collecte de noix de cajou auprès des agriculteurs de 12 panchayats de la partie nord du district de Kasargod. Séchage et traitement des noix de cajou dans les 12 unités composées de 5 à 7 membres situées dans ces panchayats (une unité de classification et d'emballage au centre principal de Chattanchal). Le bâtiment est fourni par les panchayats. Ils utilisent des machines pour le séchage, la cuisson à la vapeur et la découpe. Ces noix de cajou transformées sont finalement collectées, calibrées, emballées et livrées aux points de vente de l'unité Safalam à Kunnara, Chattanchal et les produits sont connus sous la marque "Paranky Nuts".

Comment et pourquoi l'entreprise a été lancée : La meilleure qualité mondiale de noix de cajou est produite dans les districts de Kasargod et de Kannur, mais les possibilités d'emploi dans ce secteur sont externalisées. C'est aussi une initiative pour effacer la mauvaise réputation que le désastre de l'Endosulphan a fait naître. C'est pourquoi les unités de Kudumbashree, avec l'appui des panchayats locaux, ont décidé de tirer parti de l'emploi dans cette région et de fournir ainsi un revenu régulier à 80 femmes à travers tout le district.

L'entreprise dans laquelle elle travaille aujourd'hui compte un total de 74 membres, dont 72 femmes. Ils forment une équipe compétente et leur marque "Paranky nuts" est connue pour sa haute qualité, car ils ne commercialisent que de la noix de cajou biologique sur le sol riche et fertile du Kerala. À une époque où les gens dépendent de divers produits chimiques et d'autres options pour augmenter ou fixer le rendement, ils sont fiers de commercialiser des noix de cajou biologiques.

Voyant sa mère rejoindre les deux bouts malgré la perte de son mari et faisant de son mieux pour élever ses enfants, Chinthamani s'est avisée que les femmes ne sont inférieures d'aucune façon, et en fait, une fois qu'elles y sont décidées, elles peuvent atteindre des buts magnifiques.

L'INNOVATION CHEZ 'NUTTY GRITTIES'

EST SANS FIN

Dinika Bhatia, Inde

L'Inde, une terre de culture intangible et de riche héritage issu de festivals vibrants et pompeux, abritant l'une des plus grandes populations de la planète et dégageant une aura mêlée à la fusion toujours contrastée et pourtant apaisante de traditions allant du nord au sud. Le développement de l'Inde à partir du post-colonialisme a entraîné un bond formidable du secteur de l'agriculture au secteur des services, bien que le secteur agricole de l'économie indienne soit son principal employeur.



Nutty Gritties est l'une des innovations soulevées par l'industrie des fruits secs depuis 2009, et dont la fondatrice et PDG, Dinika Bhatia, est l'une des femmes catalysant l'industrie en développement du cajou. C'est vrai, cette femme fait partie du groupe merveilleux qui mène cette croissance, encourageant plus de femmes à devenir le changement dans le patriarcat qui nous entoure.

'Nutty Gritties'

«Nutty Gritties» est une innovation révolutionnaire dans l'industrie des fruits secs. Elle expérimente et sous-traite sans crainte une variété de saveurs et d'emballages uniques, faisant de la qualité l'un des principes fondamentaux de cette fondation. Leur mission est de promouvoir la santé ainsi que la satisfaction du consommateur, ce qui est considéré comme le plus grand trait distinctif qui les distingue des autres acteurs du secteur. Dans l'industrie, les prix relatifs des produits de «Nutty Gritties» sont plus élevés, bien qu'expliqués par les attentes des consommateurs en matière de produits de qualité. L'innovation chez 'Nutty Gritties' est sans fin, des arômes destinés à un public plus large, comme la fusion du wasabi et le safran est en cours d'élaboration et devrait, comme prévu, augmenter les recettes dans les années à venir. Une marque créée pour les clients accorde une grande importance aux commentaires des clients.

La femme derrière ‘Nutty Gritties’

Dinika a consacré environ neuf ans de sa vie à son entreprise «Nutty Gritties» qui, pour elle, représente une valeur dépassant les moyens de la profession, en donnant à Dinika une chance d’interagir et de chérir ces interactions dans son quotidien. Elle est passionnée par son travail sans se focaliser spécifiquement sur la reconnaissance et les récompenses; Son mantra de succès est de se donner à 100% dans tout. Elle contribue principalement à la comptabilité, aux ventes, à la production et au développement des affaires et gère le marketing, la sélection des technologies et le suivi de la transformation et des opérations dans son entreprise.

La continuation d’une influence et d’un héritage familiaux

Le monde des noix de cajou n’est pas venu par surprise, car la famille de Dinika est au cœur de ses aspirations et entretient depuis 1887 des liens étroits avec l’industrie des fruits secs. En grandissant avec une telle influence, elle a acquis des connaissances de base sur le commerce et les importations de fruits secs avant de démarrer son entreprise. Toutefois, les noix de cajou sont arrivées tard dans l’entreprise, car l’accent a été mis sur les amandes, les pistaches et les noix.

Son entreprise a prospéré avec l’aide des membres de sa famille, en partie gérée par sa mère et sa sœur, qui s’occupent de différents secteurs de l’entreprise, de l’administration et du marketing, et son père étant la source de l’intelligence et des achats de l’entreprise.

L’engagement de la famille, en particulier de son père, a été présenté comme un système de soutien intégral pour elle et son entreprise, en particulier pour une personne qui, ayant fraîchement eu son diplôme, n’avait jamais eu d’expérience avec les noix de cajou. Dinika considérait l’entreprise de cajou comme une opportunité de mettre à niveau son entreprise familiale, en plus de bénéficier des avantages de l’entreprise, d’une offre de produits unique et de propositions commerciales rentables.

L’autonomisation des femmes en Inde

Les femmes qui travaillent en Inde sont moins impliquées dans ces domaines, car Dinika Bhatia ne connaît pas personnellement d’autres femmes qui dirigent l’entreprise en Inde. Elle respecte profondément les femmes qui travaillent dans les champs et les usines en Inde et soutient que les femmes sont des êtres capables d’équilibrer le travail et les affaires personnelles, une fois qu’elles décident de s’y consacrer. Les expériences et les obstacles ne connaissent pas le genre et, à juste titre, tant les hommes que les femmes apprennent et grandissent auprès d’eux. Au contraire, la seule chose qui empêche les femmes de devenir

des leaders dans l'industrie du cajou, qui est en fait une industrie dominée par les hommes, c'est la peur d'être dominée par des hommes et le fait de ne pas avoir suffisamment confiance en elles, en raison des préjugés sociaux et familiaux. Bien que ce ne soit pas énorme, " Nutty Gritties " compte aujourd'hui une cinquantaine d'employés, issus d'une ancienne entreprise de six personnes ; la main-d'œuvre féminine a également connu une croissance exponentielle, puisqu'elle compte actuellement 20 femmes.

La disponibilité de la main-d'œuvre n'est pas un problème, puisque Dinika a veillé à ce qu'il y ait une offre directe de main-d'œuvre en cas de besoin, de plus le fait d'être le PDG de 'Nutty Gritties' est un avantage, et un encouragement et un accueil accrus pour les femmes à travailler dans cet environnement. Les travailleuses ont accès à des toilettes hygiéniques, à des casiers, à un environnement sûr et à des horaires de travail flexibles. En tant que PDG de pouvoir qu'elle est, elle n'est pas privée d'incitations et de récompenses par rapport aux hommes, ce qui contribue également à créer ce refuge sûr pour les femmes.

Adopter une vision unique de la vie et du succès

Dinika commence sa journée par une pratique méditative et spirituelle qui l'aide à se connecter avec elle-même et à se préparer pour le jour à venir. Dans sa pratique du bouddhisme, elle croit en une conceptualisation de la relation entre soi et l'environnement, en ce sens que nous attirons des éléments de notre environnement qui traduisent ce que nous ressentons à l'intérieur. Avoir la foi et la foi en notre capacité exclut le surréalisme de la question, nous avons la capacité de rendre impossible le possible si nous croyons vraiment en nous-mêmes. C'est cette croissance incessante, alimentée par l'ambition et la foi, qui permet à Dinika d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés. La logique s'applique à tous les domaines de la vie, comme le besoin des hommes de croire au pouvoir et aux capacités des femmes.

En outre, elle déclare que le système de mentorat est un excellent moyen de renforcer ses compétences sur le lieu de travail. avoir un guide qui a suivi son processus d'apprentissage par l'expérience peut dans une grande mesure catalyser le parcours de la recrue pour perfectionner son ensemble de compétences et l'aider à surmonter les obstacles en douceur tout au long de ce parcours.

Apprendre de ses expériences

Dinika a aiguisé ses compétences grâce à son expérience sur le terrain, comme elle l'a prétendu plus tôt, elle croit que l'apprentissage par l'expérience donne aux gens un ensemble de compétences raffinées.

Elle entretient également d'excellentes relations avec ses collègues et ne croit pas à la dictature pour obtenir de meilleurs résultats. Elle croit qu'il faut traiter tous ses collègues et employés avec respect et choisit de se concentrer sur leurs forces. Cependant, il y a des défis dans tous les lieux de travail et, à juste titre, le fait d'avoir tous les employés sur la même longueur d'onde est toujours une tâche, même si c'est la diversité qui fait ressortir le meilleur des gens. C'est aussi l'une des expériences qui lui a permis de renforcer ses compétences dans l'industrie. Elle s'y attaque en étant à l'écoute, en étant réceptive aux idées des autres et en intégrant des qualités de leadership dans son équipe, ce qui l'aide, elle et son entreprise, à être à la pointe de leur travail et à multiplier par dix sa productivité.

Maintenir un équilibre

Dinika Bhatia passe toute sa journée à se consacrer à son travail qui est aussi planifié à l'avance. Elle passe la première moitié de la journée à des activités routinières telles que parler à de nouveaux clients et revoir son équipe. Elle fait aussi beaucoup de travail sur place et de visites de magasins, entre ses réunions. Heureusement, elle voit en chaque jour un nouveau jour, avec un nouveau modèle de travail chaque jour, car les routines deviennent très monotones et ennuyeuses.

Revenons à la question de l'équilibre que les travailleuses doivent maîtriser entre leur vie professionnelle et leur vie personnelle. Dinika Bhatia le fait en s'assurant que ses priorités sont bien justifiées et comprises par son équipe comme par sa famille ; elle est là pour sa famille à tout moment de la journée mais veille à ce que sa vie professionnelle ne soit pas affectée et que ses collègues comprennent également. La compréhension et la communication sont le fléau d'un équilibre sain entre les deux parallèles. La famille ne change jamais vraiment, que ce soit les parents ou le mari et les enfants. Ils ont soutenu Dinika tout au long de sa vie et continueront de le faire.

Au-delà du rêve

D'ici cinq ans, Dinika, qui fait preuve d'ambition, veut voir " Nutty Gritties " atteindre son prochain objectif de développement en tant que marque de fruits secs la plus aimée et la plus prisée dans toute l'Inde. Il y a toujours place à l'amélioration et à la croissance et le but est de ne jamais s'arrêter jusqu'à ce que l'autre extrémité soit inévitable, toujours viser plus haut!

Nutty Gritties' est une innovation révolutionnaire dans l'industrie des fruits secs qui expérimente et sous-traite sans crainte une variété de saveurs et d'emballages uniques, privilégiant la qualité à la quantité comme un des principes fondamentaux de cette fondation. Leur mission est de promouvoir la santé avec la satisfaction du consommateur, ce qui est considéré comme le plus grand trait qui les distingue des autres dans l'industrie.

EXPLORER DES TRAITS NON DÉCOUVERTS DU CAJOU

Dr A Sobhana, Inde

Les connaissances, lorsqu'elles sont transférées du laboratoire au terrain, peuvent faire des merveilles.



Dr Sobhana est une scientifique dévouée et enthousiaste qui travaille à la station de recherche sur la noix de cajou de la Kerala Agricultural University, Kerala, Inde.

Trouver de nouveaux moyens

Bien que le marché du cajou soit important en Inde, beaucoup de ses propriétés ne sont pas encore découvertes. Dans le monde entier, il est transformé en plusieurs produits, y compris des snacks et des boissons. Bien qu'elle soit célèbre parmi beaucoup de gens, elle ne s'arrête pas là. En raison de ses attributs polyvalents, c'est une noix qui est encore à l'étude, et malgré les nombreux avantages qu'on en tire, il en reste une centaine d'autres à étudier et à mettre en œuvre sur le terrain. C'est exactement ce que fait le Dr Sobhana en tant que scientifique, pour comprendre ses traits non découverts et trouver une approche pratique pour appliquer ses découvertes sur le marché.



Niveau d'instruction

Titulaire d'un doctorat en horticulture, elle mène actuellement des recherches sur la transformation de la pomme de cajou et les aspects liés à la gestion des cultures. Son engagement profond avec la noix de cajou a commencé lorsqu'elle a été transférée à la station de recherche sur la noix de cajou de l'Université agricole du Kerala et qu'elle



a eu la chance de l'explorer davantage. En tant qu'horticultrice, elle avait appris la culture du cajou dans le cadre de son diplôme et de ses programmes d'études supérieures qu'elle a pu appliquer dans les laboratoires.

S'attaquer aux contraintes

Etant dans une station de recherche exclusivement réservée aux noix

de cajou, elle connaît bien son sujet. Bien qu'elle ne pensait pas se retrouver sur ce marché, elle apprécie le chemin qu'elle a parcouru. Non seulement fait-elle de la recherche sur la noix en laboratoire, mais elle va même jusqu'à faire un pas en avant pour s'assurer que les résultats sont appliqués au niveau des agriculteurs et des intermédiaires, car elle est consciente que les connaissances sont peu utiles tant qu'elles ne sont pas appliquées pour faciliter la vie et obtenir un profit maximum. Elle avoue que l'industrie du Kerala est confrontée à des contraintes de main-d'œuvre pour diverses raisons, mais qu'elle cherche à réduire ce pourcentage en développant des solutions innovantes et en offrant des incitations.

Étendre ses limites

Afin de jouer un rôle actif dans cette cause, elle accompagne ses recherches par l'enseignement et d'autres programmes et séminaires élargis. Elle anime des cours pour les étudiants, leur inculquant dès le début l'amour de ce domaine. Elle traite également avec les agriculteurs et d'autres parties prenantes car elle considère qu'il est de sa responsabilité de traduire les données théoriques en pratique.

Sur ses réalisations

Beaucoup de femmes ont été formées par la station de recherche de KAU, peut-être environ 1000. En outre, l'institut a formé plus de 20 groupes. Mais le plus triste, c'est que personne n'effectue la transformation des pommes de cajou.

Pour conclure

Le Dr Sobhana contribue à ce domaine depuis plus d'une décennie et c'est vraiment inspirant de voir des femmes aussi instruites, concentrées et engagées qu'elle qui trouvent un équilibre entre leur vie personnelle et professionnelle et réussissent exceptionnellement bien dans les deux!

UNE FEMME AVEC UNE VISION

Rekha G Kamath, Inde

Lorsque vous visez le ciel, vous ne pouvez pas vous laisser entraîner vers le bas par les forces au sol.

Rekha G Kamath est la PDG de Sridevi Cashew Industries, Mudar, Bajagoli.

L'initiation et le progrès

Sridevi Cashew Industries à Karkala, à environ 50 km de Mangalore, Inde, a démarré ses activités en 1995. En près de 25 ans, l'entreprise a gravi petit à petit les échelons de la réussite pour se tailler une place dans le monde du cajou. Etant une force majeure dans le domaine de la noix de cajou, Sridevi cashews est aujourd'hui synonyme d'esprit d'entreprise féminin.



Motivée par un objectif

Rekha Ganesh Kamath mène Sridevi Cashews vers de nouveaux sommets grâce à son dévouement et son efficacité. Femme d'affaires entreprenante de Karkala, elle était animée par le désir de faire quelque chose qui lui était propre et elle a donc lancé sa compagnie de cajous avec le soutien cognitif de son mari, M. Ganesh Kamath.

Elle a également été inspirée par plusieurs parents qui étaient déjà dans ce domaine et en les voyant, elle aussi a voulu s'essayer en apprenant de leurs connaissances et de leur expérience.

La discipline est un facteur important pour réussir

L'entreprise compte aujourd'hui plus de 2000 employés bien formés qui travaillent à l'usine sous la supervision de professionnels qualifiés. Ils ont actuellement une capacité d'exportation de 2500 tonnes mais d'ici 2022, ils prévoient d'atteindre l'objectif de 5000 tonnes. Ils s'efforcent toujours de respecter l'heure et la date pour livrer les commandes, car les grandes entreprises ne peuvent réussir sans cohérence et discipline.

Les hommes ne comprennent pas toujours

Cela n'a pas toujours été facile pour elle, cependant, car elle a été confrontée à un certain nombre de problèmes, dont certains sont énumérés ci-dessous. En tant que femme, elle avait des préjugés sexistes et on lui demandait constamment si elle était mariée ou si elle avait l'intention d'avoir des enfants, ce qui la dérangeait incontestablement. Elle explique aussi pourquoi, dans l'ensemble, les femmes obtiennent rarement un bon emploi ou un salaire satisfaisant. En fait, même les moments urgents et nécessaires où les femmes ont besoin de prendre un jour de congé pour des raisons de cycle menstruel, la situation n'est pas comprise par leurs homologues masculins et certains s'en moquent parfois.

Bien que cela puisse affecter n'importe qui, cela ne l'a pas empêchée d'atteindre ses objectifs et elle est restée fidèle à sa conscience en se rappelant toujours d'où elle venait et en se concentrant sur le rêve qu'elle voulait réaliser.

Apprendre de ses moments difficiles pour offrir un parcours plus simple aux autres

Depuis qu'elle a surmonté un certain nombre d'obstacles, elle fait de son mieux pour éliminer les préjugés sexistes et est toujours aux aguets pour ses employés, en tant que personne à la charge. Leur secteur d'activité suit une politique qui prévoit des moyens de transport, une assurance maladie ESI, le paiement des salaires dans les délais, la garantie d'un environnement de travail sûr et attrayant et 60 - 90 jours de congé pour les femmes enceintes. Ils considèrent leurs employés comme un atout et sont certains que le progrès de l'entreprise repose sur leur satisfaction.

De nombreuses cordes à son arc

Sa formidable contribution et son attitude positive lui ont valu de nombreux prix pour son travail, certains d'entre eux étant la meilleure femme entrepreneure de l'État (Gold) de l'année 2006 à 2017, offerts par le gouvernement du Karnataka. Elle a également reçu le prix Fieo région Sud (Or) de 2014 à 2016, Kassia - Meilleure Femme Entrepreneure en 2012, Fkcci - Catégorie Meilleure Femme (Argent) en 2015, 2016 et 2017. Elle a également reçu le prix Cepci - Export Excellence en 2017.

Femme de force, de pouvoir, de dévouement et de courage, Smt Rekha Ganesh Kamath est un modèle à suivre pour beaucoup en transmettant le message puissant que si l'on a la volonté de réussir, la société ne peut vous en empêcher.

ASSUMER GRACIEUSEMENT UNE LOURDE RESPONSABILITÉ

Kongo Baba, Mali



Mali Bâ comme on l'appelle affectueusement est une terre d'hospitalité située en Afrique de l'Ouest. L'accueil et la fraternité légendaires de ses habitants y fait une destination prisée tant pour la détente que pour le travail.

Du Nord au Sud

C'est du Nord de ce beau pays dont est originaire Mme Kongo Baba, Coordinnatrice Nationale du Projet d'appui à la Filière Anacarde au Mali (PAFAM). Pour obtenir son diplôme d'Ingénieur en agriculture, elle est venue étudier au Sud, qui comme par coïncidence s'avère être la plus grande zone de production d'anacarde. C'est une zone frontalière avec la Côte d'Ivoire, la Guinée et le Burkina Faso. Le fait d'avoir étudié l'agriculture dans cette zone l'a quelque peu prédisposée à évoluer dans la filière du cajou depuis 2010. Ainsi, elle ne se sent point dépaycée et voit son travail comme un prolongement de ses études.

Outre le français et l'anglais, elle s'exprime aisément dans plusieurs autres dialectes locaux ce qui facilite dans une certaine mesure son contact avec les producteurs.

Avant 2010, elle travaillait avec beaucoup de filières dont l'anacarde. Elle était Chef de la Division des Filières et fournissait des statistiques sur ces différentes filières à l'Office de la haute vallée du Niger qui relève du Ministère de l'Agriculture du Mali. Ses données portaient essentiellement sur : les stratégies de développement de ces filières, ainsi que la superficie, la production et le rendement dans la zone d'intervention de la structure.

Du global vers le spécifique : Rencontres pour mieux se perfectionner

Etant donc impliquée dans plusieurs filières, Mme Kongo s'efforçait d'en savoir davantage

sur chaque culture et ses produits dérivés. Ayant été orientée plus spécifiquement vers la filière anacarde, elle a affiné ses connaissances par le biais des séminaires de formation sur la filière, des ateliers, des rencontres internationales comme l'Alliance pour le Cajou Africain (ACA), le Salon International de l'Agriculture à Paris, le Salon International de l'Agriculture de Bamako, des voyages d'échange d'expérience au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Mozambique et en Gambie.

Focus sur le cajou à travers le PAFAM : quelques réalisations !

Cela a été la résultante d'une politique gouvernementale d'accorder une importance particulière à la filière anacarde compte tenu du potentiel économique que revêt cette culture pour le Mali. Ainsi, le gouvernement à travers le Ministère de l'Agriculture a mis en place un projet dans le cadre de la coopération bilatérale avec l'Espagne qui a assuré le financement du projet de commercialisation et de transformation de l'anacarde dans la région de Sikasso (CTARS) de 2010 à 2016. Compte tenu des résultats très positifs qui ont été obtenus à l'issue de cette phase, l'Union Européenne aco-financé un second projet qui est actuellement en cours sur 4 ans de 2016 à 2019. Cela permis d'accompagner les acteurs notamment :

- former les producteurs sur les meilleures pratiques d'entretien des vergers, la production de variétés améliorées d'anacarde, l'évaluation de la qualité de la noix brute de cajou, les bonnes techniques de récolte et de post-récolte, etc.

- aider les transformateurs (en majorité des femmes) à s'organiser par la création de coopératives officiellement reconnues avec des récépissés, en les formant sur la vie associative et la gestion coopérative, sur les techniques de transformation de la pomme et de la noix, en mettant à leur disposition des équipements de transformation.

- la construction et l'équipement d'unités de transformation de la noix et de la pomme.

- les commerçants en les aidant à s'organiser. Initialement, c'était un maillon peu organisé. Les jeux d'intérêts compliquaient davantage la situation puisque chacun veut garder son partenaire et montre peu d'empressement à former une association. Néanmoins, il a été mis en place, une fédération dénommée : Association Malienne des Exportateurs de Cajou (AMEC). Toutefois, au niveau de la base le respect de la convention de l'association n'est pas aisé, certains membres n'ayant pas toujours l'esprit associatif. Des sensibilisations ont été faites pour que tous les acteurs s'organisent et forment ensemble une famille. En aval, le changement de mentalité s'installe petit à petit. Mais force est de reconnaître qu'il reste encore de l'effort à fournir pour qu'ils comprennent et privilégient le travail en groupe qui permet d'atteindre un

plus grand nombre d'acteurs, par rapport à une approche individuelle. Un aspect réconfortant est que l'organisation interprofessionnelle est déjà constituée.

Conciliation du tandem vie professionnelle et vie familiale

Pour y arriver, elle s'appuie sur la solidarité de la famille africaine. Etant souvent en voyage tant sur le plan national qu'international, ce sont généralement son mari, ses frères et sœurs qui prennent soin de ses enfants. Elle a aussi une nette perception de la différence de son rôle dans les deux environnements à savoir le domicile et le milieu professionnel. « Quand je suis au travail je m'y consacre et quand je rentre chez moi, je m'occupe de ma famille, je joue mon rôle de mère de famille et de maîtresse de maison. Au travail, je suis femme leader et quand je rentre à la maison, je suis mère de famille. Je n'ai pas eu de problème à concilier les deux. »

Journée typique de travail

Une bonne vue d'ensemble de son travail et la meilleure façon de l'appréhender sont la base pour des résultats tangibles. La journée de Mme Kongo débute par un briefing de ce qui doit se faire au cours de la journée avec une bonne équipe de travail, et une exécution des activités avec les techniciens experts impliqués dans la mise en œuvre. En fin de journée, elle effectue une synthèse de la journée pour une meilleure prise en charge des activités du lendemain. Il lui arrive d'être conviée par son Ministère de tutelle à savoir le Ministère de l'Agriculture ou d'autres partenaires pour donner des informations relatives au cajou : développement de la filière anacarde au Mali, données relatives à l'anacarde à savoir la production nationale, les quantités commercialisées, les quantités transformées, l'évolution des prix, les tendances du marché international, etc.

Distinction méritée

« On s'en sort bien parce que le cajou s'apparente à quelque chose qui réussit bien aux femmes. Au début du projet en 2010 quand les populations rurales ont vu que le projet était dirigé par des femmes, ils étaient un peu réticents, mais quand les résultats ont commencé à se faire voir, il y a eu moins de méfiance et plus d'ouverture. Le fait que le projet soit dirigé par des femmes et que notre persévérance a donné de bons résultats, on a été directement surnommées en bambara langue dominante au Mali « *somo mussow* » c'est-à-dire « les femmes de l'anacarde ». Nous avons été ensuite très bien accueillies par les acteurs de la filière. Les producteurs et surtout les transformateurs m'ont particulièrement surnommée « *somo Baba* ». Ce que j'accepte avec beaucoup de fierté, c'est un honneur pour moi. ». Avant 2010 l'anacarde était méconnue au Mali. C'est au cours de l'exécution du projet CTARS que les gens s'y sont intéressés, il y a eu un réel engouement autour de la culture. En 6 ans, le

nombre les superficies emblavées a considérablement augmenté. Un véritable engouement a été créé autour de la culture de l'anacarde. Même les citadins veulent se rendre en milieu rural pour cultiver l'anacarde. Mme Kongo affirme recevoir souvent des appels ou des visites des gens qui veulent savoir si on peut leur octroyer des semences améliorées pour la culture de l'anacarde. A l'instar de plusieurs pays en Afrique, la transformation n'est pas très développée. Néanmoins l'Etat malien encourage les investisseurs étrangers à venir s'installer au Mali pour se lancer dans la transformation.

« Personnellement, je ne me sens point lésée. J'ai beaucoup appris, je me suis investie et j'ai même obtenu une distinction honorifique. J'en suis flattée et honorée. Mes efforts ont été salués parce que j'ai été reconduite à mon poste de Coordinatrice Nationale ce qui est un honneur pour moi ». Par contre en milieu rural les choses ne sont pas toujours faciles pour les femmes. Le taux d'analphabétisme élevé freine beaucoup leur participation à toutes les activités et à toutes les prises de décisions. Néanmoins, elles ont un rôle important à jouer dans le développement de la filière anacarde au Mali, surtout dans les domaines de la production (récolte) et de la transformation. Toujours en zone rurale, il est souvent difficile à la femme de prendre la parole à fortiori des décisions. Briser ce stéréotype implique un changement de mentalité qui s'avère assez lent. Ne voulant pas être une exception, Kongo Baba s'efforce à faire participer les femmes à un système de réseautage au niveau régional, sous-régional voire international. A chaque fois qu'elle en a l'occasion, elle fait le lobbying auprès du Ministère de la promotion de la femme et de l'enfant au Mali et du Ministère du développement industriel pour la prise en charge des activités de transformation de cajou des femmes. Elle traduit un réel désir de se servir de sa formation et position pour se mettre à la disposition des populations rurales qui en ont besoin. « Si j'arrive à travers ma formation à changer le mode de vie des femmes rurales (de sorte à ce qu'elles soient plus indépendantes économiquement et aient des conditions de vie meilleure), je pense que ma formation aurait servi à quelque chose. » Selon elle, il faut aller au delà de la simple constatation du déséquilibre entre les deux sexes. Il faut donner aux femmes les moyens pour s'installer, poursuivre cet accompagnement à travers un soutien moral et financier afin qu'elles puissent être indépendantes en créant leurs entreprises. Selon elle, tout réside dans ces trois réalités : « Egalité – Accompagnement – Réussite ».

Ce faisant, elle nourrit la non moins noble ambition de participer à l'augmentation du taux de transformation des Noix Brutes de Cajou au Mali. Cela aboutira à la création d'emploi pour les femmes et les jeunes et la réduction de l'exode rural des jeunes filles et garçons.

PLUS LOIN ET PLUS HAUT

THIERO Doh Rachel Sogoba, Mali

Une femme confiante avec un objectif ne peut être stoppée.



THIERO Doh Rachel Sogoba est informaticienne malienne de 47 ans (programmeur analyste) et occupe le poste de responsable commerciale à l'unité de transformation de cajou de la Générale Malienne de Commerce et d'Investissements (GEMCI-SARL), une société spécialisée en agroalimentaire. Elle est également secrétaire administrative du Groupement des Transformateurs de l'Anacarde au Mali (GTRAM).

Se faire une idée

Auparavant, elle a travaillé comme directrice commerciale et a été l'une des associées du cabinet. Ainsi, lorsqu'elle a décidé de prendre ses fonctions ici, afin de comprendre son travail et d'acquérir de l'expérience, elle a approché d'autres personnes qui étaient déjà sur le terrain. Elle a maintenant 11 ans d'expérience dans l'exportation et 5 ans dans la transformation. Parlant couramment le bambara, le français, l'anglais et le russe, elle passe neuf heures par jour dans son emploi actuel.

Semer pour récolter

Parlant de la société, elle fait remarquer qu'au départ, elle exportait des noix de cajou avant de songer à se lancer dans la transformation, qui crée plus de richesse et d'emplois. Alors qu'elle comptait au départ moins de dix employés, elle est maintenant passée à une centaine. Ce sont les efforts inlassables de l'équipe qui aident à maintenir la qualité de leurs produits. Ceci, associé à leur capacité à maintenir des prix abordables, est ce qui attire les clients.

Créer une plate-forme de travail pour les femmes

La main d'œuvre est facilement disponible dans leur région et ils travaillent principalement

avec les filles non scolarisées dans le quartier qui abrite leur unité de transformation des noix de cajou à BAMAKO. Presque tous leurs employés sont des femmes et elles bénéficient des avantages sociaux en fonction des capacités de la société. Quant aux quelques employés masculins, elle partage un bon rapport avec eux et c'est un environnement sain où ils apprennent les uns des autres.

Toute une journée de travail

Donnant un aperçu de son emploi du temps, elle dit que le matin, elle commence par faire l'état des commandes et vérifie ensuite le stock disponible avant de commencer les livraisons. Elle poursuit avec l'enregistrement des nouvelles commandes, se rend dans les banques pour diverses opérations et mène des entretiens avec les clients qui veulent s'informer sur les prix et la qualité. Sa participation est axée sur le marketing et les transactions financières avec les banques.

Elle s'assure de s'occuper du ménage lorsqu'elle est libre et, quand elle est au travail, elle pense qu'il faut s'y concentrer entièrement.

Elle a acheté son indépendance

Le défi, dit-elle, est d'être à la hauteur de la tâche qui lui est confiée et elle l'accomplit grâce à une bonne organisation et en étant à l'écoute de tous, même lorsqu'elle ne partage pas l'opinion, elle la respecte. Pour elle, sa profession est synonyme d'indépendance et elle a la chance d'avoir le soutien de sa famille tout au long de son parcours.

Une question d'engagement

Mis à part quelques poids habituels, personnellement, elle ne voit aucun problème qui pourrait empêcher les femmes de devenir des pionnières ou des leaders dans ce secteur. C'est une question d'engagements, croit-elle, et elle cite: "Là où il y a une volonté, il y a un moyen. Elle affirme fermement que les femmes doivent se battre pour s'élever au-dessus des bagages qui les tirent vers le bas. Elle croit qu'il est nécessaire que les femmes du secteur s'organisent au niveau national, sous-régional, continental et enfin mondial, afin qu'elles puissent unir leurs forces.

Elle est fière d'être reconnue pour son travail et c'est sa volonté d'aller de l'avant qui l'a menée là où elle est aujourd'hui!

LE TRAVAIL ACHARNÉ ET LA PERSÉVÉRANCE PAYENT

Dr Beatrice Abanum Nduka, Nigeria

“La terre reproduit de la verdure, des herbes portant semences selon leur espèce et des arbres produisant des fruits contenant leur semence, selon leur espèce.”

C’est la déclaration qui a guidé les croyances et les actions de la Dre Beatrice Abanum Nduka tout au long de sa vie. Si elle se faisait un individu dont l’exemple méritait d’être inspiré, ses enfants et tous ceux qui bénéficiaient de sa tutelle à un moment ou à un autre représenteraient également des vertus exemplaires et excellentes.

Née en 1973 dans la région du gouvernement local du Burutu, Dr Béatrice Abanum Nduka

révélait d’améliorer les vies des populations, peu importe la profession qu’elle aurait choisie. Elle a obtenu un baccalauréat en sciences des cultures de l’Université d’État d’Edo à Ekpoma en 1999. Elle a ensuite poursuivi ses études de maîtrise et de doctorat en physiologie des cultures à l’Université du Bénin en 2004 et à la Federal University of Technology Akure en 2018, respectivement. Aujourd’hui mariée et mère de deux enfants, elle est chargée de recherche principale au Cocoa Research Institute of Nigeria (CRIN). Ses domaines d’intérêt principaux sont la production de noix de cajou, de cacao, de cola, de thé et de café.

Entrant à l’Institut de recherche en tant que chargée de recherche 1 en 2010, elle a publié des articles qui ont été publiés dans des livres de résumés, des manuels de formation pour le cajou et des revues internationales et locales. Elle a également collaboré avec d’autres pour des publications dans des revues internationales.





Une journée de travail normale pour Béatrice tant que chercheuse incluant sa participation à différents travaux sur le terrain et en pépinière, à la rédaction et au développement de propositions. Dans le cadre de ses responsabilités, elle forme les agriculteurs aux bonnes pratiques agronomiques (BPA). Si elle n'assiste pas à des séminaires, des ateliers et des conférences, vous êtes sûre de la trouver en train de former des

membres du personnel plus jeunes et moins expérimentés, ainsi que des étudiants en phase de rattachement industriel.

Passionnée par la transmission de connaissances, la Dre Nduka est très appréciée des étudiants qui visitent l'institut en excursion, car elle oriente les visiteurs vers l'Institut.

« Je suis la seule femme chercheuse de la division agronomie et de l'équipe cajou de CRIN. J'ai eu ou pas de défi à travailler avec le sexe opposé. En tant que chercheuse scientifique, je travaille sur des publications et assiste à des séminaires pour me permettre de renforcer mes capacités, de créer des réseaux et de rester au courant des tendances dans mon domaine. Cela me permet de rivaliser professionnellement avec les autres dans mon domaine », a-t-elle déclaré.



Le CRIN est un institut de recherche unique sur l'apprentissage et un pôle de connaissances pour le public car il s'agit de la seule institution de ce type à faire de la noix de cajou l'une des cultures importantes du Nigéria. Un tiers de son personnel est composé de femmes et les chances professionnelles sont égales à

celles de leurs collègues masculins.

Le Dr Ndukan'a avait aucune formation officielle sur les cultures sur lesquelles se concentre l'Institut de recherche. Cependant, en rejoignant l'institut, elles s'est fait un devoir d'apprendre et

d'assister à des conférences professionnelles qui ont construit ses connaissances dans le secteur. Aujourd'hui, elle forme des agriculteurs et fournit des informations à la famille et aux amis sur la productivité de la noix de cajou, ses utilisations et ses avantages commerciaux.

«Pour réussir son travail professionnel, il est primordial qu'une personne prenne la décision d'acquérir des compétences pratiques. Je crois que mon travail a bénéficié de la formation professionnelle et peut encore être amélioré grâce à davantage de formation et d'appui dans le but de promouvoir l'expansion de la diversité de la noix de cajou. Avec les connaissances que j'ai acquises au cours de l'un de ces programmes de formation professionnelle, qui est le Programme des Maîtres-Formateurs dans le cajou, je suis optimiste sur le fait que dans cinq ans, je serai en mesure de commencer un commerce de produits de cajou dans ma localité », a déclaré le Dr Nduka.

Cette dirigeante pense que la plupart des femmes travailleuses ne peuvent pas aller plus loin ni devenir des leaders dans l'industrie du cajou à cause de l'éthique de leur environnement. À son avis, si les femmes bénéficiaient d'un soutien moral grâce à un financement et à une formation professionnelle, elles comprendraient mieux et participeraient activement à toutes les étapes de la chaîne de valeur du cajou.

«Pendant cinq ans, j'ai dû concilier école, famille et travail. C'était une tâche énorme et très risquée, car je devais faire entre deux et neuf heures chaque week-end pour aller à l'école de chez moi. Heureusement, la famille était très compréhensive, encourageante et solidaire financièrement et dans ses prières. En dehors de cela, je devais concilier les tâches de mon travail de chercheur et les exigences de mes études. Malgré cela, mes réalisations les plus significatives ont été obtenues grâce à la persévérance et au travail ardu », a expliqué le Dr Nduka.

Son conseil pour vous... «Le travail acharné et la persévérance portent leurs fruits!»

En tant qu'agent de recherche, elle a produit des articles qui ont été publiés dans des livres de résumés et des manuels de formation sur la noix de cajou dans des revues internationales et locales. Elle a également collaboré avec d'autres personnes à des publications dans des revues internationales. Dans le cadre de ses responsabilités, elle forme les agriculteurs aux bonnes pratiques agronomiques (BPA). Elle est la seule chercheuse de la division d'agronomie et de l'équipe des noix de cajou du CRIN.

QUICONQUE ARRÊTE D'APPRENDRE EST VIEUX, QU'IL AIT VINGT OU QUATRE-VINGTS ANS, QUICONQUE CONTINUE D'APPRENDRE RESTE JEUNE

Dr Benedicta Adewoyin Oluyinka, Nigeria

Dr Benedicta Adewoyin Oluyinka est chargée de cours à l'Université fédérale Oye - Ekiti, Nigeria. Mariée et mère de quatre enfants, c'est une femme qui croit au développement de la jeunesse et qui a consacré une partie importante de sa vie à leur inculquer des connaissances et à investir en eux. Étant donné sa passion pour le développement des jeunes et sa conviction qu'ils sont porteurs des valeurs morales et de l'avenir de la société, Mme Adewoyin et sa famille ont fondé une école pour inculquer des valeurs morales aux jeunes et les préparer à devenir des adultes responsables.



"Nous avons mis sur pied cette école pour servir de mentor à des jeunes qui défendront et promouvront des principes pieux pour la croissance du Royaume et l'édification de la nation", a-t-elle dit.

Adewoyin a développé son amour pour la noix de cajou pour la première fois en 2011 lorsqu'elle a présenté un article sur les questions critiques dans le développement de la noix de cajou au National Cashew Summit à Lagos, sur le thème : "Promouvoir le développement durable de l'industrie de la noix de cajou".

Depuis lors, elle s'est intéressée à promouvoir davantage la culture du cajou dans la sous-région. Dans cette optique, elle a entrepris des recherches approfondies et supervisé des thèses sur la manipulation post-récolte du cajou, la profondeur de plantation et les milieux



de croissance pour les semis de cajou. Elle forme actuellement des jeunes à la création et à la gestion de pépinières d'anacarde en vue de leur autonomisation financière.

" De plus, je motive les agriculteurs de mon État à créer des vergers de cajou et je leur facilite la formation ", a-t-elle ajouté.

Rêver, particulièrement pour les femmes, a un coût et pour le Dr Adewoyin, cela n'a pas été différent. En tant que mère de famille, c'était l'agitation qui combinait sa vie privée et sa vie professionnelle. Elle se réfère à la période comprise entre 2002 et 2007 comme une période qui lui a permis de découvrir et d'affiner sa capacité jusqu'alors inconnue à jongler avec les tâches avec habileté. C'était l'époque où elle poursuivait ses études de troisième cycle et de doctorat, tout en travaillant comme enseignante, se lançant dans des expériences sur le terrain et s'occupant de ses deux enfants à l'époque.

Cette expérience, qu'elle ne connaissait pas, la préparait à un rôle qu'elle allait assumer quelques années plus tard.

"Lors de mon entretien pour un poste au Département d'horticulture de l'Ecole Fédérale d'Agriculture d'Akure, dans l'état d'Ondo, le Chef du Département m'a demandé si je suis prête à suivre les étudiants sur le terrain pour des sessions pratiques. J'ai été surprise par cette question parce que ma formation à l'Université d'Ibadan a nécessité toute une année de pratique sur le terrain ", a-t-elle dit.

Six ans après sa nomination, elle est devenue chef de département (HOD). Cependant, comme la plupart des femmes leaders, le Dr Adewoyin a eu sa part de concurrence malsaine et de mépris de la part d'hommes qui refusaient d'accepter son autorité simplement à cause de son sexe.

"Mes expériences en tant que femme chef de département ont été très intéressantes car les conférenciers masculins ont cherché à saper mon leadership, ce qui m'a amenée à tenir bon dans la plupart des cas. Certains des conférenciers me parlaient également comme s'ils s'adressaient à un homme (Snr), ce qui m'a fait me demander si le respect était pour le titre ", se souvient-elle.

Malgré cette opposition, elle n'a pas été dissuadée. Plutôt, régnant dans sa passion de tirer le meilleur parti de ce qui lui a été remis, elle s'est concentrée sur la tâche à accomplir et a entrepris d'importants projets de transformation au sein du ministère. Depuis son entrée en fonction en tant que chef de département, M. Adewoyin a dirigé la rénovation du département et un important changement d'image de marque qui comprenait l'érection d'un panneau portant le nom et la description du département. Elle s'est également assurée que tous les bureaux étaient peints, car le bâtiment était assez ancien.

Passionnée par l'agriculture et la préservation de l'écologie, elle a également veillé à ce que des plantes en pot soient installées dans le département afin d'embellir le département. Mme Adewoyin ne s'est pas arrêtée là ; elle s'est lancée dans un projet d'embellissement en aménageant un espace ouvert à proximité du département de génie agricole.

Une autre réalisation de cette dirigeante a été l'inauguration du marché des producteurs biologiques en 2015, qui a réuni la direction, le personnel, les agriculteurs biologiques et les directeurs de l'Export Promotion Council.

"Quiconque cesse d'apprendre est vieux, qu'il ait vingt ou quatre-vingts ans. Quiconque continue d'apprendre reste jeune." Cette déclaration d'Henry Ford semble être le mantra du succès du Dr Adewoyin. Travaillant en étroite collaboration avec les jeunes, cette responsable du changement croit que l'apprentissage continu est ce dont elle a besoin pour engager activement les jeunes et mettre en œuvre le changement qu'elle souhaite voir.

Dr Adewoyin ne s'est pas limitée aux connaissances qu'elle possède déjà sur la culture arboricole, elle prend la peine de participer à des séminaires, conférences et formations liés à son domaine. L'un d'entre eux est le Programme des Maîtres Formateurs du Cajou organisé par le projet du German Development Cooperation, en 2018.

"Mon expérience dans ce programme de formation a déclenché une énorme transformation dans ma vie de conseillère pour la culture du cajou. À la suite de ce programme, je suis motivée à améliorer mes connaissances et à promouvoir l'industrie ", dit-elle.

N'étant pas du genre à voir les choses sans agir, Dr Adewoyin a pris la décision de contribuer à l'amélioration du secteur et collabore actuellement avec d'autres chercheurs sur la transformation de la pomme de cajou et le développement de ses produits.

DÉTOUR AU SÉNÉGAL: CAJOU ET PRODUITS DÉRIVÉS EN PLEIN ESSOR!

Amy Fall, Sénégal



A l'évocation du nom Sénégal, certains esprits sportifs se rappellent indéniablement des lions de la Teranga, l'équipe nationale de football ou encore des exploits des lutteurs traditionnels. Quant aux historiens ils se rappellent de l'île de Gorée et de son rôle pendant la

traite négrière. Les dégustateurs de fins gourmets pour leur part se plongent dans les souvenirs du délicieux « tchiép dien », ce fameux plat local dont la réputation est aujourd'hui de renommée mondiale. Ce pays de l'Afrique de l'Ouest aux multiples facettes occupe une place de choix dans la culture de l'anacarde et la valorisation des produits dérivés.

Révélation d'une passion pour la filière au Programme des Maîtres Formateurs

A l'origine, Amy Fall a été recrutée en 2010 à sa sortie de l'ITA (Institut Technologie Alimentaire du Sénégal) comme agent de transformation par l'Association des femmes de l'Afrique de l'Ouest (AFAO). L'AFAO est une ONG qui regroupe 16 pays de l'Afrique de l'Ouest. L'équipe du Sénégal compte 50 personnes dont 35 femmes. Leur spécialité est l'amande blanche.

En 2013, son chemin rencontre celui du Programme des Maîtres Formateur (MTP) organisé par l'initiative du Cajou Africain (iCA) qui est devenu aujourd'hui l'initiative du Cajou Compétitif (ComCashew). Après l'obtention de son certificat, elle se découvre une passion pour la filière du cajou. Ce déclin la conduit à faire preuve d'une abnégation au travail qui n'est



pas passée inaperçue. Elle est promue comme formatrice et responsable de la filière anacarde. Elle a poursuivi son investissement dans le travail au point de devenir à ce jour une Formatrice internationale et consultante de l'anacarde.

En marge du MTP, elle a également bénéficié de diverses formations notamment en Leadership, Communication, transformation des produits forestiers et céréales sèches, et Entrepreneuriat féminin.

Modestement incontournable dans le secteur du cajou

Dans le cadre de l'exercice de son travail, Amy a été élue à l'unanimité Vice-Présidente de l'interprofession de l'anacarde du Sénégal. Ce qui fait d'elle une personne incontournable du secteur. Son expertise est sollicitée pour toutes les activités et rencontres organisées. Elle met également son talent au profit de l'Association des Femmes Transformatrices de Ziguinchor et Tieneba où elle est membre active.

Journée type à l'AFAO

Lorsqu'elle n'est pas en mission sur le terrain, les grandes lignes de sa journée de travail se décrivent ainsi qu'il suit. Dès son arrivée à 8H30mn, elle procède à la vérification de la présence des ouvrières, inspecte ensuite la salle de production avant de rejoindre son bureau pour consulter ses correspondances. Une fois les courriels lus et envoyés elle va à la salle de production pour superviser le travail et donner des indications sur l'agenda de la journée. Elle passe le plus clair de son temps dans la salle de production où elle reste jusqu'à 17H30mn, exception faite d'une heure de pause qui intervient entre 13h et 14h.

Afin d'éviter tout comportement désobligeant, des mesures réglementaires sont prises par l'AFAO dès l'embauche des employés : tous signent une close explicite de respect de l'art du travail dont mention spécifique est faite du respect des collaborateurs de travail invariablement de leur sexe.

Hors mis le travail au siège, Amy effectue beaucoup de missions de supervision, formation, évaluation, visites terrains dans le sud du Sénégal et aussi dans la sous-région.



Recettes à base de produits dérivés de l'anacarde

Sous sa guidance, AFAO a créé plusieurs recettes jus de pomme, brochettes de pomme de cajou, confiture de pomme, farine de pomme, bouillie, etc. La valeur nutritive de ces éléments, la qualité ainsi que la saveur des recettes font que ces recettes sont très prisées au Sénégal et dans la sous-région.

Déterminée jusqu'au bout « Mon travail est mon avenir, ma source de vie »

Quoique reconnue à l'échelle internationale, elle ne s'accorde pas pour autant de répit. Elle est dans une dynamique de constante évolution : elle cherche toujours à augmenter les salaires de ses collaborateurs, améliorer leurs conditions de travail et également relever son niveau d'efficacité dans son travail. Pour ce faire, elle n'hésite pas à solliciter l'assistance d'autres experts pour faire des évaluations et proposer des pistes de solutions.

Mme Fall est dans la lancée de poursuivre son développement personnel et professionnel. Elle nourrit l'ambition d'ouvrir sa propre entreprise internationale de transformation. Cette détermination, Amy la tire de sa nature persévérante mais aussi de l'exemple d'autres femmes très engagées et pleine de volonté malgré la pénibilité du travail qu'elle a côtoyées dans la filière du cajou.

Amy reconnaît que bon nombre d'unités de transformation en Afrique sont confrontées à des problèmes récurrents tels les difficultés d'équipement en logistique moderne et d'approvisionnement en matières premières. Les femmes ne sont pas en marge de cette réalité. Elle leur suggère de participer aux foires internationales, se former et privilégier le partage d'expérience. En effet, c'est sans détour qu'elle affirme que « L'expérience est ma constance, l'éthique ma vertu ».

CROYEZ EN VOS FORCES ET VOUS AUREZ EFFECTUÉ LA MOITIÉ DU CHEMIN

Clarisse Penda BA, Senegal

Vos rêves commenceront à avoir de la valeur une fois que vous commencerez à croire en eux.



Clarisse Penda BA est sénégalaise et tierce partie dans le secteur de la noix de cajou. Une femme de haut calibre et de talent, voilà son histoire!

Désir de donner un coup de main

Avec environ deux ans d'expérience dans ce domaine, Clarisse Penda a également fait son DESS en droit des affaires. Elle a appris à connaître le vaste marché de la noix de cajou grâce à quelques recherches et à la demande des banques et des clients. Bien que la seule formation qu'elle ait reçue ait été acquise à travers l'observation et le travail dans les champs, elle était impatiente d'occuper ce poste car elle y voyait une plateforme au service de la société, pour gagner sa vie et créer des emplois locaux pour les chômeurs.

Regard sur tous les domaines

Ses heures de travail sont de 8h à 18h et son travail comprend la sécurisation des noix de cajou pour les banques et les acheteurs, l'inspection des stocks et le contrôle du chargement des conteneurs. En début de journée, elle effectue un tour par téléphone ou sur le net des différents points (sites), après quoi elle suit l'évolution de l'état des stocks via les contrôleurs sur place, puis supervise le domaine administratif et rencontre les clients.

Faire preuve de prudence

Parlant de la disponibilité de la main-d'œuvre, elle fait remarquer qu'il y a beaucoup de main-d'œuvre disponible et que les femmes sont attirées par ce genre de travail. En tant que responsable, la protection de la main-d'œuvre féminine est sa priorité ; elle évite donc de les envoyer sur des sites de travail dangereux ou éloignés, et ne les fait pas travailler de nuit. Des tâches leur sont assignées pendant la journée.

Un employeur compétent

La particularité de leur entreprise, c'est qu'ils accomplissent le travail qui leur est confié avec perfection et maintiennent la rigueur, le tout sous la direction d'une femme. Elle ajoute qu'aucune distinction de genre ne persiste entre les locaux et qu'un environnement respectable est maintenu dans l'ensemble.

Cependant, même si c'est ce qu'ils essaient de leur côté, compte tenu de la taille du marché, elle reconnaît que la misogynie est un défi qu'elle doit relever. Le fait de les mettre de côté une fois le travail terminé est perçu par beaucoup de gens et aussi frustrant que cela puisse être, comme un moyen de le combattre, elle travaille d'autant plus et fait plus d'efforts pour s'y opposer, sans jamais compromettre la qualité, que ce soit au niveau du travail ou des produits.

Le soutien émotionnel est tout aussi important

Son sens de l'organisation l'aide à maintenir un équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle, et elle a la chance d'avoir une famille qui l'appuie et qui comprend sa nature professionnelle. Bien qu'ils ne s'impliquent pas émotionnellement, ils la soutiennent et lui boostent son moral.

De plus grands défis à conquérir

Elle est absolument amoureuse de son travail et y voit l'occasion de faire prendre conscience aux femmes de leur valeur exceptionnelle. Elle croit que l'augmentation du volet formation et financement aidera les femmes à progresser et à répondre aux exigences de leur profession.

Elle ne nie pas qu'avec un meilleur financement, elle pourra augmenter la capacité de son personnel, être plus mobile et développer ses activités. Dans les années à venir, elle espère encourager plus de femmes à se joindre à ce domaine, car elle est de ceux qui propagent fortement le concept que rien n'empêche une femme d'exceller, sauf sa propre personne. Si elle y croit, elle peut y arriver!

APPRENDRE À FAIRE, FAIRE POUR SERVIR

Bridget Oyah Kamara, Sierra Leone



Le travail acharné et la passion sont l'une des qualités essentielles pour réussir dans tous les aspects de la vie. Réussir n'est pas possible sans un travail acharné, mais la joie de réussir et l'amour pour ce que vous faites sont indispensables pour atteindre vos objectifs et apporter de la satisfaction à votre vie.

Le travail acharné paye toujours

Mme Bridget Oyah Kamara, 44 ans, a travaillé pendant plus de 20 ans pour le ministère de l'Agriculture et des Forêts du Sierra Leone. Elle dispose désormais de connaissances approfondies dans le domaine de la vulgarisation agricole. Sa mentalité assidue et sa passion pour le travail ont ainsi beaucoup contribué à son succès professionnel et à son objectif de transmettre son expertise acquise aux agriculteurs.

Engagée à développer ses compétences

Mme Bridget Oyah Kamara a débuté au ministère de l'Agriculture en Sierra Leone en tant que bénévole et sans aucune qualification. Après avoir obtenu un certificat en agriculture générale, elle a continué à acquérir des diplômes universitaires au cours des années suivantes et a finalement obtenu une maîtrise en sciences en développement durable, spécialisée en agriculture et développement. Aujourd'hui, elle est responsable agricole du district et supervise 32 employés (dont trois femmes) et 15 volontaires. Elle prend des décisions qui profitent au ministère et aux agriculteurs. Comme elle l'avoue elle-même, le poste qu'elle occupe aujourd'hui est une prouesse fondée sur «son engagement, son travail acharné et sa sincérité».

Renforcer l'importance économique du secteur de la noix de cajou

Bien que l'encadrement, la surveillance et la formation des agriculteurs aient toujours fait partie

de son travail pour le ministère, Mme Bridget Oyah Kamara a commencé à travailler dans le secteur de la noix de cajou il y a trois ans. Pour elle, la culture de l'anacarde représente entre-temps une activité agricole importante ayant une valeur économique élevée, raison pour laquelle elle encourage les agriculteurs à se lancer dans le commerce du cajou.

Sa motivation personnelle pour rejoindre le secteur découle de sa participation à la première session de la troisième édition du programme de formation de maître (MTP). Même si elle avait déjà pris conscience de la culture du cajou il y a treize ans par le biais des fermes ComCashew à Kambia, c'est que lorsqu'un de ses collègues l'a encouragée à participer au MTP qu'elle a décidé de s'engager activement dans le secteur du cajou. Ayant été informée des faibles chiffres de production d'anacarde au Sierra Leone, Mme Bridget Oyah Kamara a choisi par la suite de fournir aux agriculteurs les services nécessaires pour améliorer la situation économique du secteur dans le pays.

La famille soutient sa passion pour son emploi

En plus de son travail fastidieux, dans lequel elle doit parfois «travailler au-delà de l'appel du devoir pour faire fonctionner les choses», elle fonctionne comme «le gagne-pain de la famille», car elle élève un enfant tant que parent célibataire et prend soin de de son père veuf qui vit aussi avec elle. Bien qu'elle soit la seule de la famille à être impliquée dans le secteur de la noix de cajou, sa famille est généralement très favorable à son choix de carrière et l'aide dans les tâches ménagères et certaines activités sur le terrain.

Lorsqu'on lui demande ce que sa profession signifie pour elle, elle déclare: «Cela représente le monde entier pour moi parce que j'ai passé mon temps à apprendre et à aimer ma carrière. Je suis passionné par ce que je fais et je profite vraiment de chaque instant de mon travail ». Puisque la famille de Mme Bridget Oyah Kamara sait à quel point elle est passionnée par son métier et déterminée à promouvoir la culture de la noix de cajou, elle soutient même la création de pépinières de cajou pour les agriculteurs.

Le boulot n'est pas toujours facile

Entant qu'agente agricole de district, elle doit faire face à divers problèmes liés au secteur du cajou, qui la freinent dans la réalisation de son plan de travail annuel. Selon elle, les trois principaux sont les décaissements limités et inopportuns des fonds destinés à la formation



des agriculteurs, la bureaucratie dans l'acquisition de terres et de production d'anacarde et le nombre limité de personnel disponible pour fournir des services de conseil aux agriculteurs. Cependant, pour surmonter ces difficultés, Mme Bridget Oyah Kamara collabore avec d'autres organisations intéressées par la culture de la noix de cajou et considère que des formations régulières et une exposition à d'autres femmes et entreprises prospères sont des stratégies possibles pour améliorer son travail.

Inspirée pour la première fois par la rencontre d'une productrice de cajou

Avant de rejoindre le secteur du cajou, elle avait déjà rencontré une fois une productrice et transformatrice locale d'anacarde appelée Isatu Fallah. Mme Bridget Oyah Kamara, décrivant son impression de cette rencontre, a déclaré : « J'ai constaté qu'elle était passionnée par son entreprise et y a consacré tout l'attention nécessaire. Bien que la transformation soit effectuée localement et à petite échelle, elle a néanmoins été en mesure de gérer cela correctement et s'est toujours assurée d'approvisionner ses clients. » Malgré la bonne gestion d'Isatu Fallah et les efforts qu'elle a déployés dans l'entreprise, Mme Bridget Oyah Kamara a également compris que les producteurs avaient également besoin de soutien.

Encourager les femmes à se lancer dans le secteur du cajou

Parlant du rôle et de la position des femmes dans le secteur de la noix de cajou en général, elle estime que les finances, la terre et les compétences sont ce qui empêche les femmes de devenir des leaders dans l'industrie. Pour améliorer globalement la position des femmes dans le secteur, Mme Bridget Oyah Kamara propose donc une formation et un plaidoyer en faveur de la propriété foncière des femmes, ainsi qu'un soutien financier pour la création de plantations de cajou ou de centres de transformation. Cependant, elle n'estime pas qu'on lui refuse des récompenses fondées sur le sexe dans son travail et souligne que les femmes ont même plus de possibilités de bénéficier des facilités du ministère. De plus, les femmes du ministère sont encouragées à mettre en place leurs propres fermes d'anacarde, ce que deux des trois collègues féminines ont déjà fait.



Transmettre le savoir - un aspect important de sa vie

Mme Bridget Oyah Kamara est une femme qui inspire vraiment par son attitude réaliste et désintéressée. Dans son mantra de succès personnel, elle déclare : « Apprendre à faire, faire pour servir », ce qui signifie pour elle que tout ce qu'elle a appris du MTP et d'autres formations connexes, elle le transmet aux agriculteurs et au personnel. « Je suis satisfaite lorsque de plus en plus de producteurs optent pour l'implantation d'une plantation de cajou. »

S'appuyant sur cette motivation, elle atteindra certainement son objectif de devenir un maître formateur local et international dans le cajou et dans les services de vulgarisation agricole et sera en mesure de créer sa propre entreprise de cajou un jour.

L'encadrement, le suivi et la formation des agriculteurs font partie de son travail pour le ministère - depuis le début, Mme Bridget Oyah Kamara a commencé à travailler dans le secteur de la noix de cajou depuis trois ans. Pour elle, la culture de l'anacard représente une activité agricole importante à forte valeur économique et c'est pourquoi elle encourage les agriculteurs à se lancer dans le commerce du cajou.

MON EXPÉRIENCE DE NOIX DE CAJOU - MON NOUVEAU JOYAU RETROUVÉ

Haja Kabba, Sierra Leone



Mon expérience dans le cajou a commencé avec le Master Training Program sur le cajou.

Dans mon enfance, tout ce que je connaissais de la noix de cajou, c'était un fruit dont nous nous nourrissions, non pas à cause de son goût aigre et fruité, mais à cause de la nécessité d'utiliser son encre pour les tatouages et les inscriptions sur notre corps.

Ne connaissant pas sa valeur économique pour le développement national et l'impact qu'il pourrait avoir sur la transformation de la vie des agriculteurs, la noix de cajou a été utilisée sans discernement et sans valeur ajoutée.

Avec mon récent contact avec le secteur de l'anacarde dans le cadre du Master Training Program, j'ai ressenti un changement immédiat de perception et d'état d'esprit à l'égard de ce produit précieux, de sorte que ma pensée est biaisée sur le fait que la noix de cajou est un investissement possible dans un avenir proche et fait partie de mon plan de retraite.

Il y a tellement de choses auxquelles j'ai été exposée, à commencer par ma première visite dans une ferme de cajou, envoyant des anacardiéristes ainsi que la façon dont la noix de cajou pousse pour la toute première fois. J'ai été très étonnée de la densité des branches de l'anacardier et de la belle canopée qu'il fournit en termes d'ombre pour les jeunes plants et même pour les humains. Les crépitements des feuilles de cajou séchées sur le sol à la

suite d'un mouvement, me faisaient me demander si cela avait une quelconque valeur pour les arbres en croissance. Étant donné l'étendue de mon ignorance des idées d'une ferme de cajou, et étant si désireuse d'en savoir plus, ma question est devenue comique quand j'ai essayé de savoir pourquoi il y avait tant de feuilles sur les sols des champs d'anacarde. Tout le monde riait en se demandant sur quelle planète je vivais.

Le fait d'avoir une connaissance de première main de la chaîne de valeur du cajou me permet, ainsi qu'à tout autre investisseur potentiel dans le secteur, d'acquiescer facilement. Le cajou, quel que soit son état, j'en suis venu à réaliser qu'il a de la valeur et peut être mis en pratique. Ses bienfaits nutritionnels le rendent pratique et convivial pour toutes les étapes et toutes les classes de personnes. Cela m'a encouragé, moi et ma famille, à cultiver cette nouvelle habitude et à inclure la noix de cajou dans notre repas. Dans mon pays, la Sierra Leone, nous avons des vendeurs ambulants de noix de cajou dans les rues et dans d'autres parties du pays, mais je n'ai jamais voulu l'inclure dans l'alimentation saine de ma famille avant d'en connaître les avantages nutritionnels.

Je venais de me rendre compte que je venais juste de commencer mon périple dans le domaine de l'anacarde et qu'il y a tant de choses que je ferai lorsque je commencerai la première phase de la création de ma propre exploitation d'anacardiers.

Je n'ai pas encore expérimenté tout le potentiel de la noix de cajou et l'impact qu'elle aura sur ma vie. Jusqu'à présent, je suis très intriguée et j'aimerais faire l'expérience de tout ce qu'il faut pour devenir l'une des femmes dans l'industrie du cajou. C'est un défi et je suis prête à le découvrir.

Alors, regardez-moi pendant que j'explore la noix de cajou dans mon pays natal, la Sierra Leone.

Le fait d'avoir une connaissance de première main de la chaîne de valeur de la noix de cajou me permet, ainsi qu'à tout autre investisseur potentiel dans le secteur, d'acquiescer facilement. Le cajou, quel que soit son état, j'en suis venu à réaliser qu'il a de la valeur et cela peut être mis en pratique. Ses bienfaits nutritionnels le rendent pratique et convivial à tous les niveaux et toutes les classes de personnes.

TROUVER UN RÊVE

TOSSOU Afi, Togo



Vous ne devez jamais essayer d'être meilleur que les autres ; vous devez seulement vous concentrer à être meilleur que ce que vous étiez hier.

TOSSOU Afi est une Togolaise de 50 ans, trésorière adjointe de l'ANCPA (Association nationale des coopératives et producteurs de noix de cajou du Togo) et productrice.

Suivre une vision

TOSSOU Afi, qui parle couramment le français et six langues locales, a obtenu son premier diplôme de fin d'études secondaires et a reçu une formation professionnelle de l'École nationale des maîtres de maternelle. Bien qu'elle ait réalisé le rêve de son mari de diriger une ferme de noix de cajou par nécessité, en cas d'urgence, c'est rapidement devenu son but aussi.

Prendre en charge

Pendant longtemps, TOSSOU Afi a observé son mari passer des heures dans le champ d'anacarde qu'il possédait, qui servait de moyen de subsistance à la famille et qui était le résultat de ses efforts passionnés. Cependant, lorsqu'il décéda, elle prit les choses en main et se mit à sa place, sa seule formation étant celle qu'elle avait acquise passivement de son mari. Toutes les autres femmes qu'elle connaissait en ce moment étaient comme elle, celles qui ne suivaient leurs maris que lors des ventes de noix de cajou. Cependant, lorsque les circonstances à la maison ont changé, elle savait qu'elle devait faire beaucoup plus que cela, et faire un pas de plus en avant activement.

L'ONG GiZ - une bénédiction déguisée

Elle a donc longtemps travaillé dans le secteur de la production de noix de cajou, mais c'était beaucoup plus de façon traditionnelle. C'est que par l'intermédiaire de l'ONG GiZ qu'elle a été encouragée à recevoir leurs formations officielles tout en appréciant sa contribution dans le domaine de la noix de cajou jusqu'ici.

Alimentée par le besoin d'être le porteur du changement

Alors qu'elle a commencé dans l'agriculture, à l'assemblée générale des acteurs du cajou, elle a remarqué qu'il y avait plus de 300 participants, il n'y avait que 3 femmes. Cette situation l'a motivée à se positionner comme candidate et c'est ainsi qu'elle est devenue trésorière adjointe nationale. La raison pour laquelle elle est entrée dans le monde de l'anacarde n'était pas sous son contrôle, cela est juste survenu, mais une fois qu'elle y est entrée, elle avait l'impression que c'était une chose qui lui était destinée. Elle a maintenant créé la coopérative 'Bon Samaritain' où ils cultivent et achètent des noix de cajou et les vendent.

Appréciée au niveau national

En tant que productrice, il est clair que son travail nécessite l'implication de plusieurs travailleurs. Ainsi, afin d'encourager leur participation et d'assurer le bon déroulement des tâches qui leur sont confiées, elle mène pour eux des programmes de sensibilisation et de formation. Cette bonne organisation du travail les a aidés à être reconnus au niveau national et leur association est reconnue par le Ministère de l'Agriculture et a également obtenu un numéro d'agrément. De plus, la coopérative de femmes est sur le point de recevoir son numéro d'agrément, puisqu'ils agissent d'une des exigences formulées par ses partenaires.

Faire concurrence à elle-même, réduire l'écart entre les sexes

Bien qu'elles en fassent habituellement à son horaire quotidien, qui est chargé tout au long de la journée, il lui arrive à quelques reprises, avec son équipe, de devoir former les producteurs à la sensibilisation, ce qui implique de travailler toute la nuit également. Dans l'ensemble, elle avoue que ce n'est pas facile de travailler aux côtés de ses homologues masculins, mais elle fait de son mieux pour gagner leur confiance.

Le cas est différent lorsqu'ils agissent au niveau de production, car tout le monde connaît sa position et votre valeur dépend de votre quantité de production. Abordant le même sujet, elle convient

sans aucun doute de l'écart important qui existe entre les sexes dans tous les domaines, car depuis la nuit des temps, les hommes détiennent le pouvoir. C'est en accord avec cette notion que lorsqu'une femme est prête à lutter et à se battre, on la qualifie de rebelle. Les gens confondent généralement les actions d'une femme avec son ambition extraordinaire d'assimiler les hommes, mais ce qu'ils ne réalisent pas, c'est que les femmes n'essaient pas d'être meilleures que les hommes ; elles sont là uniquement pour atteindre leurs objectifs et obtenir une promotion.

Défis et stratégies

L'octroi de terres aux femmes, les moyens de production et la recherche de partenaires compatibles pour mener des affaires sont quelques-uns des problèmes auxquels elle est confrontée. Comme stratégie d'adaptation, les femmes de la coopérative 'Bon Samaritain' s'engagent par la sensibilisation, la formation, la vente en gros et l'adoption d'autres techniques. Alors qu'ils font de leur mieux et qu'elle est profondément impliquée dans le travail de sa coopérative, il y a eu de nombreuses fois où elle a dû se battre pour son expansion, car les détours et les bloqueurs de chemins émergent quand on s'y attend le moins, et font partie de la vie.

Reste optimiste

Elle grimpe lentement les échelons et elle pense que d'autres femmes comme elle peuvent être motivées à faire de même si on leur offre de l'éducation et de la formation, et si on les incite à se sentir impliquées dans ce vaste secteur.

Le chemin à parcourir ne semble pas moins semé d'embûches, mais elle est convaincue qu'elle parviendra au jour où elle sera financièrement indépendante, où elle dirigera un consortium et participera à de grands débats et événements sur l'avenir de la noix de cajou.

Assumer gracieusement une lourde responsabilité -----Kongo Baba, Mali

Elle a toujours pensé qu'ils avaient besoin d'être guidés afin d'avoir des emplois générateurs de revenus et d'éviter l'exode rural vers l'Europe. La noix de cajou joue un rôle majeur au niveau international, c'est pourquoi elle a voulu promouvoir l'anacarde au Mali, tout en contribuant à lui apporter une valeur ajoutée. En prime, la valeur nutritive des pommes était idéale pour lutter contre la malnutrition, très répandue dans les villages.

SI UNE PERSONNE EST PASSIONNÉE, AUCUNE BARRIÈRE N'EST ASSEZ GRANDE POUR L'ARRÊTER

Mini G Panicker, USA



Confiante, gracieuse, courageuse et couronnée de succès, Mini G Panicker est une Américaine de 49 ans qui est populaire dans le monde de la noix de cajou pour sa solide présence dans le secteur et pour avoir dirigé une entreprise qui s'est développée au fil des ans.

Née dans une famille de cajou

Panicker est titulaire d'un diplôme d'ingénieur de troisième cycle et est impliquée dans le commerce du cajou depuis près d'une décennie.

Parlant couramment l'anglais et deux langues indiennes, l'hindi et le malayalam, elle admet rapidement qu'elle a un mari qui la soutient et qui fait aussi partie de l'entreprise.

Bien qu'elle n'ait pas reçu de formation spécifique en soi, elle avait une riche histoire familiale associée à cette activité. Elle est née dans une famille où son père possédait des unités de transformation de noix de cajou et elle l'avait vu gérer une centaine d'employés tout en dirigeant efficacement l'entreprise. Cette même unité a pris de l'expansion et s'est agrandie au fil des ans et maintenant, ils commercialisent ses produits. Ainsi, bien qu'elle n'ait pas suivi une formation sur mesure avant de commencer à travailler dans ce secteur, elle a appris pas mal de choses une fois qu'elle a réellement démarré son entreprise.

Moulée pour devenir un entrepreneur

En plus d'être titulaire d'une maîtrise, elle est également professionnelle en gestion de projet

(PMP) et c'est son expérience familiale ainsi que ses études et son expérience professionnelle qui l'ont façonnée pour devenir une entrepreneure. Elle est aujourd'hui présidente de son entreprise qui emploie dix travailleurs et participe à la prise de toutes les grandes décisions concernant le travail.

Réduire l'ingérence des intermédiaires

Depuis, elle fait passivement partie de ce métier depuis son jeune âge et a observé le cadre complexe qui compose une entreprise comme celle-ci, s'il y a un objectif qui est très clair pour elle, c'est que lorsqu'ils agissent de qualité, il ne peut y avoir de compromis. Leur qualité est leur caractère unique et leur fierté qui les a aidés à s'imposer sur le marché et leur permet d'obtenir un prix légèrement plus élevé. Elle affirme également que grâce à leur marque établie qui existe depuis l'époque de son père, ils ont la chance de commercialiser leurs propres produits transformés et emballés sans avoir à se soucier des intermédiaires.

Surmonter les défis au prix fort

Parlant de ses activités quotidiennes, elle nous informe qu'elle est variée depuis qu'elle doit coordonner avec ses employés et assurer le bon déroulement du travail avec un minimum de problèmes. Son travail peut aussi aller du simple service clientèle à la prise de décisions importantes en matière de commerce. De plus, puisqu'elle doit occuper de toutes les affaires, petites ou grandes, de son entreprise, on peut comprendre qu'elle doit faire face à de nombreux défis au jour le jour.

Quelques-uns de ces défis, dit-elle, soulèvent un problème de fonds de roulement, car les banques traitent leurs produits comme des denrées périssables, ce qui limite leur croissance. Cependant, comme le commerce doit se poursuivre et qu'il ne peut être réduit en raison de telles situations, bien qu'il augmente leur coût marginal, ils empruntent de l'argent à des taux plus élevés que les banques.

Une approche équilibrée

Elle pense qu'il peut parfois sembler difficile de trouver un équilibre entre le travail et la vie personnelle avec autant de responsabilités; cependant, elles s'empresse de dire que cela dépend de la perception et que pour certains, c'est facile. C'est parce que si l'on est passionné par ce

quoï l'on est impliqué, on l'appréciera et rien ne sera déséquilibré. En approfondissant sur le même sujet, elle considère son travail comme une immense bénédiction dans sa vie. Sa profession occupe une place très importante dans son cœur et la chance de pouvoir continuer l'héritage de son père est ce qui la maintient en vie chaque jour.

Une lumière qui refuse de mourir

Elle trouve en elle une lumière qui refuse de mourir, ce qui l'encourage à travailler plus fort et à tout faire pour s'assurer que ses objectifs sont atteints. Bien qu'elle soit très satisfaite du chemin qu'elle a parcouru, cela ne signifie certainement pas que c'est la fin. Dans les années à venir, elle espère amener son entreprise à un stade où les résultats seront quatre à cinq fois supérieurs à ce qu'ils sont aujourd'hui.

Étendre les limites

Rétrospectivement, tout en restant humble à l'idée de se considérer comme quelqu'un qui a réussi, elle souhaite que toutes les femmes puissent suivre cette leçon. Elle ne pense pas que le sexe d'une personne doit entraver les affaires ou l'empêcher d'ignorer ses capacités et ses rêves. Les femmes doivent être davantage impliquées dans le secteur du travail et faire un pas en avant pour participer à la prise de décision. Lorsque les femmes ont l'occasion de prendre des décisions, les idées circulent et des plans magnanimes peuvent être élaborés. Si une personne est passionnée, aucune barrière n'est assez grande pour l'arrêter!

Détour au Sénégal : La noix de cajou et ses produits dérivés en pleine essor - Amy Fall, Sénégal

En 2013, son parcours rejoint celui du Master Trainer Program (MTP) organisé par l'African Cashew Initiative (ICA) qui est devenu Competitive Cashew Initiative (ComCashew). Après avoir obtenu son certificat, elle s'est découverte une passion pour l'industrie de la noix de cajou.

Sous sa direction, AFAO a créé plusieurs recettes de jus de pomme, de brochettes de pomme de cajou, de confiture de pomme, de farine de pomme, de porridge, etc. La valeur nutritionnelle de ces éléments, la qualité et la saveur des recettes les rendent très prisés au Sénégal et dans la sous-région.

