

A Social initiative of

cashewinformation.com



CASHEWOMEN

GLOBAL CASHEW WOMEN ENTREPRENEURS

Volume 2 | February 2018





CASHEWOMEN

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



An initiative of

cashewinfomation.com

Preface

Did you ever imagine a cashew sector without women? This would be the total collapse of the industry – being it at the areas of harvest, sorting, peeling, marketing, trading, research, policy making... - there is hardly any sector where we don't find women in driving roles. Yet, when it comes to the public image of businesses and the sector as a whole, women and women leaders are hardly visible. Therefore every woman who broke the glass ceiling and demonstrated leadership is worth recognition and respect.



I am glad to note that a humble initiative of documenting the stories of successful leaders in cashew value chain by cashewinformation, has grown in size, geographic spread and diversity of leadership roles profiled in the second volume. ComCashew/GIZ is happy to partner the initiative along with other like-minded agencies.

I wish to congratulate each one of the ladies profiled in this second volume for their exemplary achievement. In Ghana we say “Ayekoo” – well done. I also pray that through their exemplary work they continue to inspire more women to take up leadership roles in the cashew sector. I firmly believe women leadership will bring in creativity, new thinking and helps in transformation of the industry into a more competitive, sustainable and equitable one.

As the chairperson of the informal network - www.cashewwomen.com, I wish to encourage all of the readers in grooming and nurturing more women leaders in the cashew industry, to spread their inspiring stories and thus open new doors for the next generation of women leaders.

Wishing you blessings in all your endeavours

RITA WEIDINGER

EXECUTIVE DIRECTOR COMCASHEW/GIZ

CHAIRPERSON Cashewwomen Network

English Content

Driven by Ambition, Nurtured with Love, Adja Madjiguène Diallo:	8
Young and Competent, Afatchao Dzigbodiedinam:	13
Light of the Community, Ahmed Kehinde:	17
Reformer of Change, Akatama Mwanamwalye:	21
Aiming to be an Expert, Amanda Wright:	26
Maintaining a Strong Fighting Spirit, Anita Pravin Pawar:	30
Journey of Overcoming Battles, Bina Bajaria:	36
The Blessing of Cashew Sector, Comfort Arogun:	40
A Leader in the Cashew Sector, Coulibaly Traore Assita Chérie:	44
A Wise Woman with a Goal, Daria Gage:	47
Sustainability is a Pillar of Success, Do Phuong Thao:	51
Rich with Experience, Duong Thi Phuong Lan:	55
Tasting the Success, Feliza Ester Macome:	59
Starting Young, Florence Folorunsho:	61
Carrying Forward the Tradition of Cashews, Hoang Thi Thu Ha:	66
Allowing Seeds To Grow Into Mighty Trees, Huong Vu Thi Thu:	70
Nothing is Impossible for Women, Joëlle Ouallou:	74
Solution to the Problem Always Starts with Introspection Jozien Maliyabo De Kwaasteniet:	79
The Life of a Young Career Woman in the Cashew Industry Judith Odei Owusu Asante:	85
Embracing Adventures, Kate Kamba:	89
Creating a Harmonious Environment, Mai Thi Tuyet Nhung:	93
Breaking Stereotypes, Martha Raphael Chiomba:	96
Goal is to Improve Ones Own Skills, Milda Viageanli Juma:	101
Finding Peace in Chaos, Naomi Danso:	103
Love for Cashew Runs in the Family, Nguyễnthị Minh Liên:	107
Passion Coupled with Consistency, Nguyen Thi Minh Thanh:	111
Channelising her Strengths, Odesanmi Florence:	115
Communicating her Achievements, Larsson Petra:	119
One Step at a Time, Ranti Aiyelabola:	123
Motivated and Focused, Sarah Sherman:	127
At the Intersection of Desires and Need, Sheri Flies:	131
Nurturing the Seed to Success, Suchithra Balasubramanian:	136
A Big Role to Play, Yao N'zue Amoin:	143

French Content

Guidée Par L'ambition, Elevée Avec Amour, Adja Diallo:	148
Jeune et Compétente, Afatchao Dzigbodi Edinam:	153
La Lumière De La Communauté, Ahmed Kehinde:	158
Réformatrice du changement, AkatamaMwanamwalye:	163
Viser le statut d'Experte, Amanda Wright:	168
Maintenir un Puissant Esprit Combatif, Anita Pravin Pawar:	172
Un Parcours de Batailles à Surmonter, Bina Bajaria:	178
La Bénédiction du Secteur du Cajou, Comfort Arogun:	183
Une leader dans le secteur de la noix de cajou, COULIBALY TRAORE Assita Chérie:	188
Une Sage Femme avec un Objectif, Daria Gage:	191
La durabilité est un pilier de la réussite, Do Phuong Thao:	195
Riche en Expérience, DUONG THI PHUONG LAN:	199
Dégustation du succès, Feliza Macome:	203
Commencer Jeune, Florence Folorunsho:	205
Poursuivre la tradition des noix de cajou, HOANG THI THU HA:	210
Permettre aux graines de pousser et devenir de puissants arbres, Huong Vu Thi Thu:	214
Rien n'est impossible à la femme, Joëlle OUALLO:	219
La solution au problème commence toujours par l'introspection Jozien Maliyabo de Kwaasteniet:	225
La vie d'une jeune femme dans l'industrie de l'anacarde Judith OdeiOwusu Asante:	232
S'adonner à des Aventure, Kate Kamba:	236
Créer un Environnement Harmonieux, MAI THI TUYET NHUNG:	240
Briser les Stéréotypes, Martha Raphael Cihomba:	244
L'objectif Est D'améliorer Ses Propres Compétences, Milda Viaje Anli Juma:	250
Trouver la paix dans le chaos, Naomi Danso:	252
L'amour du cajou coule dans la famille, NguyễnThị Minh Liên:	256
Passion couplée à la cohérence, Nguyen Thi Minh Thanh:	260
Canaliser Ses Forces, Odesanmi Florence:	264
Partager Ses Réalisations, Larsson Petra:	268
Un Pas à la Fois, Ranti Aiyelabola:	273
Motivée et Concentrée, Sarah Sherman:	277
A l'Intersection des Désirs et du Besoin, Sheri Flies:	281
Nourrir la Graine Menant au Succès, Suchithra Balasubramanian:	286
Un Grand Rôle à Jouer, YAO N'ZUE AMOIN:	294



DRIVEN BY AMBITION, NURTURED WITH LOVE

Adja Madjiguène DIALLO

Adja Madjiguène DIALLO, 33 years old Senegalese is a Genetic Researcher at the National Forest Research Centre of the Senegalese Institute for Agricultural Research (ISRA/CNRF), working in the implementation of the genetic improvement program of *Anacardium Occidentale* L.

Geneticist and improver

Fluent in French and English, and holder of a PhD, Adja Madjiguène DIALLO has been working in the cashew field since 2016, investing around five hours per day. By choosing the profession of "geneticist and improver", she believes that has set for herself the challenge of improving the living conditions of rural populations, especially women dependent on forest resources through the creation of high-performance varieties. The research project, 'Capacity building of cashew industry actors in West Africa' is timely and represents for her a great opportunity to reach set objectives.

Navigating to the field of research

Since she was a child, she had always been attracted to science, particularly biology. Thanks to the guidance of her father, a history and geography teacher in high school and her mother who was an accountant, she was able to find her way in the field of research and opt for a discipline that was not very common, especially in forestry. It is this adventurous streak of hers that encouraged her to further join the cashew sector after seeing its unique product offering, even though she didn't know any women in the job.

Undertaking relevant research

Elaborating on her project, she says they have been carrying out research work on the gum tree (*Acacia Senegal*) and the cashew tree to contribute in the implementation of a genetic improvement program for various economic species. The supervision of master's and thesis students, the search for funding and the implementation of the research activities of the Institute constitute her roadmap at the National Forest Research Centre (CNRF).

Developing effective strategies through communication

She has set for herself the objective of working on high value-added forest species in order to improve their productivity over time. To achieve this, she needs to understand the preferences of growers and processors for any species and integrate them into the improvement programs to obtain a highly appreciated product with high impact. To meet the challenge, her strategy is to always listen to the producers, users and processors, integrate

their preferences, communicate and share with them the acquired and advanced knowledge in order to get their feedback and impressions. Effective communication is the key to success and the advice we receive with the interaction with DIALLO is that one must always be ready to interact and take notes from people throughout the department, and not be reserved in acquiring information only from a selective few.

Graciously juggling between assigned responsibilities

Speaking of family, she gushes that she is fortunate to have a supportive husband who spares no effort to make her job a success. As a mother of a two-year-old daughter, she still finds it difficult to give her the time she deserves, given her many trips both inside and outside the country. Nevertheless, she is deeply convinced that she is and will be proud of her mother for everything she does for her and the society as a whole. Having said that, wearing the caps of wife, mother and researcher remains a challenge for her. However, the unfailing support of her husband and family although they are not involved in the cashew field is a factor that drives her to always give the best.

She admits that the research community is not always easy, especially in a context of scarce funds. But she always holds on to an optimistic attitude and manages to rise above the challenges, thanks to the unfailing support of her family members.

Rising above the stigma

Being vocal about her views on the sensitive subject of working amidst menfolk, she admits that it is not easy for a woman to manage men, especially in the professional environment. Having said that, she thinks that has been doing well because she is putting a lot of emphasis on the social aspect, the search for perfection and innovative research projects that allow the whole team to achieve their common goal of improving the living conditions of rural people, especially women.

Siding with the women

The Senegalese Institute for Agricultural Research (ISRA) takes gender into

account in its recruitment plan, due to which she is firm in stating that she is not denied rewards in terms of salary and promotion. For example, the NWRC has 10 researchers, five of whom are women, investing their time and effort and leaving no stone unturned in reaching the set goals. Seeing all this makes her believe all the more that women are as capable as men and she is convinced that in certain areas, they even surpass them.

Above all, she thinks it is necessary to motivate women by providing them financial and technical resources (capacity building) to enable them to carry out their activities in the cashew industry. As she earlier mentioned, women can develop the cashew sector in record time and thanks to their perseverance and love of work.

Many areas to focus on

Being a woman in Africa is not always easy, and moreover a leader in such an important field as the cashew sector can be all the more difficult. Often times it is observed that many women are busy fulfilling their obligations as wives and mothers, due to which they are usually confronted with a time problem, with the added burden of lack of funding for equipping themselves with processing materials and training to disseminate cashew-related knowledge.

Striving for a better future

Another driving force in her career is the fact that her profession is intended for a better future. In the context of climate change and food insecurity in Africa, it is essential to develop strategies and methods that will conserve their natural resources and restore degraded ecosystems with efficient, productive and climate-friendly plant material in order to improve the living conditions of the most vulnerable populations.

A pioneer in the making

With such revolutionary thoughts, efforts and projects, five years from now, she sees herself as a leader and pioneer in her field of plant breeding and genetics. With regard to the cashew nut sector, she aspires to set up a large-scale plantation using the results of her research as an input, which is the

high-performance varieties developed and made available to producers.

The backing of funds can go a long way

Although it's been a little over a year since she started work in the cashew sector, she is convinced that her research work, if funded, will lead to transferable gains with a high impact on producers and processors in Senegal and even in Africa. She has complete confidence in her institution and believes that if the financial means are made available to them, very significant impacts of the research will be obtained. The implementation of an improvement programme and the creation of efficient varieties that produce nuts of good quality and quantity requires time while carrying out research activities and purchase of laboratory equipment requires funding. For at the end of the day, availability of funding is the lifeblood of the war.

In conclusion

Ambition and love for work represent her secret for success in her field of competence. She is one to believe that without a set goal, one will not know the direction in which they must step ahead, and sans sufficient adoration for the job, one will never taste the sweetness of success.

The research project, 'Capacity building of cashew industry actors in West Africa' is timely and represents for her a great opportunity to reach set objectives.

To meet the challenge, her strategy is to always listen to the producers, users and processors, integrate their preferences, communicate and share with them the acquired and advanced knowledge in order to get their feedback and impressions.



YOUNG AND COMPETENT

AFATCHAO DzigbodiEdinam

AFATCHAO DzigbodiEdinam, 29 years old Togolese works as a CARO NUT representative in Togo and is responsible for quality standard in GIZ / ProDRA. A well-educated woman with a post graduate degree has over a decade's experience in the cashew sector.

Intrigued by her passion

Fluent in French and English, AFATCHAO DzigbodiEdinam is completely committed to her job, spending eight hours each day and investing most of her time and energy in the work. She thanks to her family because who are not involved in this sector previously but they help her in work related commitments that require her to travel for meetings, training and factory visits within and outside country for days or even weeks. In fact, they also wish to invest in cashew sector, seeing her sincere interest in it.

Learning about the promising sector of cashews

It is interesting to see that although she plays such a pivotal role in the cashew company, none of her family members were linked to the cashew world, her father being an accounts manager who is now retired and her mother worked as a secretary at the Ministry of Agriculture and Trade. Her family lived in coffee, cocoa, and cotton-producing areas and while cashew was not a term that she heard frequently. She got an idea about the cashew sector through Cherif Achta, CARO NUT representative in Cote d'Ivoire who is a passionate woman, capable of managing her work well.

Drawing motivation from around

Furthermore, her one year experience in Cotonou, Bénin, where she saw the cashew business flourished well, which was her first motivation to pursue the same in her country; the second inspiration came from agricultural background, which was encouraged her by technical support through cashew farmers.

Experiences that helped to enhance her skills

Before assuming the role in the company, she worked as a Quality Manager and provided technical support to farmers while helping the Ministry of Agriculture and the Ministry of Trade to regulate cashew sector in the country. She was also responsible for cashew quality standards and regulation, which explains her in depth knowledge of the sector. Her training in quality checks, managing food safety and quality compliance in cajouespoir facility; involvement in cashew kernels container shipment and experiences have helped tweak her skills.

In 2014, she also received training in cashew kernel grading/AFI standards and quality control process with CARO NUT team in a factory in Ivory Coast.

Monitoring numerous departments

CARO NUT has employees of more than 100, and she maintains a close interaction with her team to supervise all tasks. Her areas of work are related to purchase, processing, marketing and technology selection. She also contributes in helping to resolve their issues by supporting and advising them, giving them better support and prices.

The demarcation of work for both men and women

Speaking of labour activity in the region, she says the cashew processing factory where she works is situated in the rural area which mostly requires a male work force. However, a lot of women are attracted in cashew processing. The clear demarcation is the reason why not many rifts or cases of inequality are seen between the two sexes, since the activities undertaken itself are different. Similarly, she has no complaints and rather feels rewarded and integrated as other men working in the company. She thinks it is her competence and character that has helped her to reach such a commendable position in the sector.

Paying special attention to the participation of women

In order to provide maximum benefits and further to encourage the contribution of women, they also have parallel childcare facilities, and so that women can concentrate well without having worries about their children's and they also provide maternity leave. In order to improve their position in the industry as a whole, she suggests development of specific support that must reach all women's in the cashew sector. On their part, they have developed a project, where they train the women in apple juice making, hoping to make them self-sufficient.

Culture, society, demographic concept and lack of leadership are some of the roadblocks that prevent women from becoming leaders in this sector.

Another important factor is that women do not have access to land to establish a cashew farm.

Challenges encountered and set standards

She is happy to inform that their products possess uniqueness, because they assure traceability. The whole team works closely with employees and farmers are offered better prices to their supplies. At the same time, she does not deny a number of challenges they face, some of which include convincing factory workers and managers in quality matters, travelling and withstanding the harsh conditions in rural areas.

Since maintaining a standard quality is their ultimate goal, in cases of non-compliance in quality, she demands for a rework before accepting the products. There have been cases where she has provided training to facility workers to ensure they know what is expected out of them and how to go about it.

A social twist to her goals

She is able to do all this together by paying adequate attention to her personal life by providing opportunity to help and improve the living conditions of many women in rural areas. She sees her role as a chance to contribute in the development of the cashew industry and value chain in her country as well as the whole of Africa. At a personal level, she hopes to improve her skills and acquire more experiences for personal development that will help her become a cashew expert in a few years down the line.



LIGHT OF THE COMMUNITY

Ahmed Kehinde

Ahmed Kehinde, 26 years old Nigerian has been the farmer, broker and processor of cashews for the past five years. Having started young and sharing a deep connection with this sector, this is her story of struggles and success!

Motivated by her father

Ahmed Kehinde's father already owned a cashew farm and it has motivated her to plant her own, and his success encouraging her to be a part of this field. This inspiration mixed with the lucrative business of cashew and its potential to serve as a source of livelihood attracted her and she was sure that there was no other profession she wanted to pursue. Thus, with the help of the training received from TechnoServe, she was able to gain enough knowledge regarding the farming and processing of cashew byproducts, which in turn enabled her to setup her farm adhering to all the standard procedures taught.

Drawn to the job

Her factory now has about ten employees and she is the sole decision maker, being in purchase, processing or marketing. Elaborating on the labor active, she informs us that women are always attracted to the job all-round the year due to the attractive pay that they receive. This in turn fascinates other women who wish to learn more about the processing of cashew byproducts and in order to help them out and guide them; she conducts trainings while charging a fee for her services.

A preplanned schedule

Fluent in Yoruba and English and spending four hours each day in the factory, she says that amount of time spent in cashew business is usually planned out before the season or the commencement of processing. Her family is very understanding of her work and stands with her as a pillar of support, more so because two of her family members are involved in the farm and understand the nature of the business.

Giving us an idea about her work, she says her routinely chores involves picking cashew nuts from the farm whose byproducts later undergo the steps of processing twice a week. It is during the stages of processing that she needs extra help which is why she resorts to employing women to aid her in the tasks.

Making the best use of resources

Unlike the conventional units where only nuts are utilized, she has adapted to

a different forms of practice. She has been successful in utilizing both nuts and the apples which makes her unique from similar factories and also helps her earn more money. It is her aim to expand beyond the contemporary and make the best use of resources at hand that has got her so far.

Delivering the best

Although young and single handedly coordinating the events of her farm, it is commendable to see the brand value she has established for her products in the market. ‘Honestly Cashew Honey,’ for example is well known for its quality and good taste. Although there is no much difference in price compared to other products, she still ensures that all her products are neatly packed and have a sense of superiority among other brands.

Starting early

Speaking of some of the challenges that she has witnessed being a cashew farmer and processor, she sheds light on the unfavorable weather over the past few years that has caused the cashew season to be short, thereby affecting the end products. However, since the only way to win over these situations is to come up with effective tackling mechanisms, in order to compensate for the possibly short season, she has learnt to start picking nuts and initiate their processing very early in the season.

Striking a healthy balance

Thus, considering the amount of efforts that go into maintaining the farm, we understand it requires a lot of time as well. Ahmed also agrees to it, stating that about 50% of her time is dedicated to cashews for trading and processing during the cashew season. However, during the off season, she periodically visits the farm to maintain it and dedicates more time to family and the household, thus striking a healthy work life balance. There have been numerous times when she has engaged in processing alongside her siblings who have been extremely supportive, so much that the cashew business has now become their family business.

Grabbing the promotions

As for her interaction with men in the cashew sector, she is glad to state she has not encountered any difficult situations so far. Even when it comes to the pay range and salaries, in the cashew sector there is no discrimination

between the two. However, she admits that when it comes to promotions, the male counterparts have an upper hand.

The need for a women's cooperative

According to her, the position of women in the industry can be elevated by organizing them into cooperatives so as to promote unity and facilitate them to proceed. This will also add in making the products standardized and unique, in turn helping them systemize their work effectively and perhaps earn more profits. Proper funding and skills would also help them carry out their business more effectively, she adds. They have plans of buying a warehouse to accumulate all their products and side by side run a cashew processing factory to be headed and managed by women and this can be made possible only with sufficient funds.

Changing times

For a very long time, she states, women were not given much credit in the society, neither were they held in high regard, bound to the stereotype that they must always submit to their husbands. However, times are slowly changing now and women are becoming the light of the community, capable of taking care of the household and contributing financially to better the condition of the family.

Hoping to accomplish all her dreams

When asked what place the cashew sector holds in her life, she says it means everything to her. It has been the source of many good things in life and through this she was also able to establish a tailoring unit. While not everything is as rosy as it seems and struggles are a part of life, in the future she hopes to accomplish greater heights, expand her factory and hire more workers while also going back to University to finish her degree programme. We sincerely hope that this young spirited lady is able to accomplish all these dreams and leave a mark in the cashew world in the years to come!



REFORMER OF CHANGE

Akatama Mwanamwalye

Akatama Mwanamwalye is a 53 years old Zambian, has been in the cashew trade for more than ten years and she is the Director of her company and stands as the reformer of change.

Early life

She was born in 1964 in Mongu District of the Western Province of Zambia in a family of 13 children's of which three were female. Currently, she is the only surviving daughter with four brothers. Her parents both were peasants and her father left Zambia to look for employment in Bulawayo, then Rhodesia, and finally to Zimbabwe in 1972. Since her mother could not support all 13 children's by herself, so Akatama was therefore sent away to stay with her cousin in a town called Choma and later to Kitwe on the Copper belt province, where she attended primary school. Later she came back to Western province where she attended secondary school in 1992.

Coming in touch with cashew

After completing secondary school, she moved back to Mongu. She could not find sponsorship for tertiary education and in 2010 found employment as the office assistant at the Cashew Growers Association of Zambia (CGAZ), where she later became the nursery supervisor after attending the relevant training.

During that time at CGAZ, she was exposed to cashew processing from a company called Western Cashew Industries Limited (WCIL), a corporate member of CGAZ. In 2013, the project that used to support CGAZ with salaries came to an end. After this, she registered her own company to start cashew growing and processing so as to help her family.

Mastering the skills

During her early days, she gained a lot of experience from the CGAZ members that dropped in her office. She visited some of the cashew farms where she acquired useful skills. Akatama has also pursued her vocational training in cashew nursery establishment and plantation management provided by the Cashew Promotion Institute in Mozambique (INCAJU) and also attended business trainings organised by the Zambia Chamber of Small and Medium Associations (ZCSMBA). The training included seed selection, planting, tendering of young plants, vegetative propagation, crop protection, cashew plantation establishment. She has also received cashew nut processing training provided by Western Cashew Industries Limited (WCIL) in Mongu, Zambia.

The next step

Having picked up all those skills from various trainings and interactions, she went on to establish her own cashew business. During the initial years of her joining in this sector, she met Ms. Akushanga Mukelabai who was working in the processing department of WCIL. Her experience in cashew processing and her ability to prepare various cashew products like cashew biscuits, sweet milk, wine and juice from the apple inspired her. Akatama found her a very committed and matured person, capable of managing her own enterprise.

A pioneer in the cashew field

Today, Akatama is one of the pioneers and is well recognised as a leader in the Zambian cashew industry by the community, including the Government of the Republic of Zambia. She has over 20 hectares of cashew plantation, manages her own 40,000 capacity nursery and has a small scale processing facility employing over 30 workers, mostly women. She has even participated in a number of Expo exhibitions at local and National levels where she has been honoured.

Daily routine

Fluent in English, Lozi, Nyanja, she is exceedingly involved in her work and also at the factory premises, she supervises the cleaning of processing facility and also ensures the initiation of process, watering of seedlings in the nursery and to ensure that the workers have all the grafting materials required for the day. In the afternoon, her work includes verification of the quantities of nuts processed and rootstock grafted according to daily targets and recording them per worker.

A platform for betterment

The availability of labour is abundant in their western province due to high unemployment and poverty levels brought about by a dwindling subsistence economy. The cashew industry therefore provides great opportunity for the majority of rural poor to create wealth, thereby reducing poverty. The workers, especially women, are attracted by a relatively safe working environment and favorable incentives.

Using her success to motivate others

Elaborating on the benefits provided to women, she says that they have been provided with protective clothing, working tools, equipments, transport and payment for work and a safe working environment according to Zambian labour laws.

Currently, she is working with the Cashew Growers Association of Zambia to mobilise more women's and youths in order to receive support and benefit from the cashew industry. She uses her personal achievements as a progressing woman in the cashew industry to motivate more women to participate and improve their livelihood.

Going the extra mile to ensure quality

Their nuts, which are sold under the brand name TIISEZO, have a uniqueness among others because they prevent the bitter taste of the nuts by soaking the kernels in water before pilling, which otherwise leads to tannin from the testa moving into the nut, which leaves a bitter taste that is disliked by consumers. They also roast their nuts to the correct colour as demanded by the market to improve on appearance.

She believes in keeping the word to customers and delivers the products to clients in major cities on time and in the correct quality as demanded. Her priority is to satisfy the demands of the customers.

Every problem comes with a solution

Shedding light on some of the challenges she faces are, lack of modern processing equipment, and have insufficient capital to buy a good share of raw nuts from farmers during harvesting season for storing and later processing. She tries to develop their own technologies and improve the domestic made processing equipment to overcome these hurdles.

Big dreams, bigger efforts

In five years' time, she envisions her enterprise by employing over 100 workers in farm and factory and hopes that it would be able to process over

100 tons of raw nuts with a turnover of USD 150,000 annually.

Revealing her success mantra, she says discipline, hard work, meeting customer demands and willingness to acquire new knowledge and skills is what keeps her going in this competitive field. She also thinks though the Zambian cashew industry has great potential, it is still in an infant stage and most women do not have the knowledge in cashew production and processing. Access to land and investment capital, including the relatively long maturity period, have all made it difficult for women to become leaders in the cashew industry.

She believes that there exists a great scope for improvement and expansion in all aspects of the industry as outlined above. With proper funding and skills, she will be able to greatly expand her cashew business, create more employment opportunities for women and youth and therefore encourage more women to develop their own cashew enterprises for Zambia to enter the lucrative export market.

Akatama has pursued her vocational training in cashew nursery establishment and plantation management provided by the Cashew Promotion Institute in Mozambique (INCAJU) and also attended business trainings organised by the Zambia Chamber of Small and Medium Associations (ZCSMBA).

Her experience in cashew processing and her ability to prepare various cashew products like cashew biscuits, sweet milk, wine and juice from the apple inspired her.



AIMING TO BE AN EXPERT

Amanda Wright

Ms Amanda Wright is working as a Purchasing Director at Humdinger Foods (UK), and she is deeply grateful for her tryst with the cashew empire and has over a decade worth of experience.

Early life

She was born in the UK and has lived there all her life and she spend most of the time in Scunthorpe in North Lincolnshire. Her father was a fire fighter and also worked in the construction industry.

Stumbling on the cashew sector

She was led to the cashew sector with the aim to work for a livelihood and now, she is working full time from Monday to Friday starting at nine in the morning right up to five in the evening. She confesses that balancing work life is somewhat difficult, but during the week days she tends to get home no later than 7 in the evening and limits her weekend working to absolute bare minimum. When it comes to her job and career, her family is very supportive and understanding.

Getting accustomed to the nature of work

Although she holds a degree from reputed college, she did not have any family members working in the cashew sector nor did she receive any training. Her insights on cashews ahead of the job interview and since starting the new position helped her to get accustomed to the nature of her work. To further enhance her capabilities, she researched the industry and held discussions with Humdinger personnel, relevant contacts, major suppliers and UK traders. She has also attended conferences, seminars and visited origin farmers, processors and packers to expand her knowledge and to learn new skills.

An efficient manager

Her enterprise where she currently works has over a hundred members and her job concerns the purchase of raw cashew nuts and kernels. She manages a team of buyers and stock controllers, ensuring that the commodities, raw materials and packaging are sourced, purchased and delivered effectively to the desired quality level.

No gender discrimination or bias

Commenting on the labour availability, she comments it is not a big issue,

although she admits acquiring someone with the right skills and experience can be difficult at times. The senior management positions are dominated by men in the UK cashew industry.

She adds that when the benefits provided to the staff is considered, there is no gender discrimination. Even taking her personal experience into account, she has had a pleasant working experience with her team and has not encountered any concerns when dealing with men within her business or in the industry in general. She is also of the opinion that rewards and promotion opportunities are the same for both men and women.

However, in cases where there may be a few glitches or bias, she says the condition of women could be further improved by working harder, being persistent and promoting equality at all levels.

One must aim at rising up the ladder

In the UK, the only reason that prevents women from becoming leaders in the cashew industry seems to be a general lack of desire on their part to enter a male dominated industry. "Everybody should strive to develop their skills, prove themselves on a daily basis and be confident that they can make a difference. Doing so should not prevent you from rising up the career ladder in any industry, no matter what gender you are," she advises.

Improving quality and meeting demand

Speaking of the company and its products, she says there is no significant uniqueness. However, good procurement provides the difference against their competitors in the UK. Their business also provides a quality product at a fair value for money and works closely with the customers to maintain excellent service at all levels.

Challenges and strategies to overcome them

Typical challenges revolves around variable product quality, inconsistency of supply, currency fluctuations, harvest quality and a general lack of understanding of the UK expectations with regard to good manufacturing

processes and practices in origin.

As a strategy to overcome these, she adopts good communication as early as possible, managing expectations, visiting origin, monitoring the key metrics on a daily basis and employing good purchasing practices and techniques. It is necessary to communicate to the people involved in this kind of work and products that is expected of them, so as to prevent any confusions or a compromise in quality.

Demanding but rewarding

Speaking of her profession, she thoroughly enjoys being a purchasing professional, especially within the food industry. She admits that it is a challenging and demands lots of hard work, but also extremely rewarding in many ways.

She aims higher

Even though she has reached an honorable stage in her career with hands full of experience, few years down the lane, she hopes to be regarded as an expert in her field, being able to give valuable advice in all matters concerning the field.

With the right desire, motivation and dedication, hopes that she will be recognised further in the industry or even start her own business.

A mantra to definitely try!

On a final note, she tells us a little secret. Her success mantra is to work hard, collaborate, develop great relationships, measure performance and reward success. And with such a well thought of formula, we are sure the results are guaranteed!



MAINTAINING A STRONG FIGHTING SPIRIT

Anita Pravin Pawar

Anita Pravin Pawar, 39 years old Indian is the CEO of her cashew factory and has been in processing for about 4 – 6 years. Fluent in English, Hindi, Marathi and Kannada and having numerous degrees to her credit, Anita has proved how a young mother can still run a factory without ignoring her duties at home.

Overcoming hardships since childhood

Growing up, she was not very familiar with the cashew world considering that her father worked as an Executive Engineer, PWD in Maharashtra State. Speaking of her siblings, she informs us that her elder brother is a software engineer working in Cognizant Technologies, Pune while her sister lives in Belgaum, and runs a pharmacy. While her family members chose separate paths to carve a niche for themselves and have been extremely successful too, Anita lets us know as children, things were quite different. They've witnessed numerous hardships during their childhood days but with lots of struggle and hard work, they have overcome that, and the lessons learnt will always remain with them throughout their life.

Honoring the local fruit

Moving on to her tryst with the cashew world and how she came in touch with it, we are intrigued to learn that since cashew nut is the local fruit of the Konkan area, it was her husband who encouraged her to start her cashew processing, Madhushree Agro Industries. He pushed her ahead keeping in mind the availability of raw material and with the aim of providing employment opportunity to the rural people, especially women. Her father in law and brother in law being the Directors of the Company, it is understood that the cashew business was accepted by the entire family.

Familiarizing herself with the field

When she set her mind to it, apart from her degrees, she did not have much knowledge about the working of the cashew sector. In order to get things going, she and her husband visited different factories in Maharashtra and Karnataka state and read lots of cashew related articles. They met a couple of experts in this field too and she was also able to gain firsthand experience of observing the working of the Ajanta Cashew Factory, Ponda, Goa for 10 days. She extends her gratitude to Mr A. S. Kamath who guided her in the day to day operations of cashew processing and Dr. Anand Tendulkar, Kankavli who provided valuable inputs on establishing the factory.

Expanding and growing at both fronts

Apart from all this, she made it a point to carry out online research, read articles and watch videos of processing of cashews to expand her range of understanding. Besides, she even tried to incorporate her Post graduate and MBA knowledge into the business while discussion with CA for financial matter awareness also helped ease her tasks.

Thus, all her hard work resulted in the enterprise becoming a 50 members unit now and this is quite a good achievement considering that it is still relatively new.

A defined work plan

Her daily work pattern involves her giving out general work instructions to the employees in the morning, creating a work plan and ensuring the tasks are completed within the predetermined time period. She also looks though the staff attendance and delegates work accordingly.

On a regular basis, her work is structured such that she makes it a point to take feedback and personally ensures that the tasks given to the staff are performed efficiently. Lastly, at the end of the day, she collects the report or summary of the daily work performed in order to come up with the tasks to be carried out on the subsequent day. In case of machinery failure or some procedural hurdle or process enhancement, she makes sure she is present at the scene and intervenes accordingly.

This is a cycle she follows and by including her employees in it, they have a positive working atmosphere where everyone experiences a feeling of belongingness.

An extra edge

Speaking about her product, she says they are in the process of creating their own Madhushree brand and the fact that Madhushree Agro Industries is established in the remote and backward areas of the Konkan region,

providing employment opportunities to the rural crowd adds an extra edge to their work. She is glad to further state that they have been successful in introducing latest technological innovations along with human touch in the cashew processing.

Paying attention to the comfort of employees

Elaborating on her engagement with the cashew world, she informs that labour is available in large numbers but there is neutrality towards work in regulated 9 to 5 jobs. Speaking about women, she also lets us know they do their best in providing them with a number of facilities like apron, footwear and gloves; purified water and tea; lockers are also given in order to keep their valuable belongings and canteen and lavatory facility is provided by management to all workers in the factory premises.

Apart from all this, staff bus for transportation is taken care of, Annual Health camp is arranged in collaboration with District PHC for all workers and an annual Picnic for workers is also organized.

Difficult but not impossible

As for men, she does not think she is denied rewards when compared to them; however she agrees that the situation can be difficult when they are concerned. But at the same time, she is one to believe that nothing is impossible which is why she tries to come up with effective strategies to overcome every hurdle. She states that it's an established fact that our society is gender biased but at the same time, the scenario is changing in the recent times. Women are not lagging behind in the current times and it's a sight to behold to see them walk shoulder to shoulder with their male counterparts.

According to her, women can become leaders in this industry if they have a strong desire and determination. It's very wrong to make a statement that there are factors that prevents women from becoming leaders in the

cashew industry for in her view, there's nothing that can't be achieved with perseverance.

Hurdles in the path

The cashew industry generally runs on cash and the trend is that some parties still are not willing to pay GST, the compulsory tax imposed by the government. Under such circumstances, it becomes a challenge to convince such parties to carry out transactions through cheque or the bank so as to not evade the GST. Apart from this, neutral attitude amongst the women in villages towards the work, access to capitals by bank, book debts turning non recoverable are some of the other hurdles that she encounters.

As a strategy, she resorts to developing good communication skills while dealing with workers, traders and with bank staff and she strongly believes that this has helped her several times to resolve tough situations amicably.

Overcoming challenges as a young working mom

She admits that it is indeed tough managing two young childrens aged 4 and 7 years while spending 8–10 hours every day in her factory which is still in an infant stage, and requires continuous monitoring. However, she is glad for the blessing of a supportive family and on her part, she tries her best to utilize her time efficiently on home and work front. She aims at establishing such a situation which becomes a routine and will run on its own, with minimal glitches.

The gift of a supportive family

Elaborating on the support she has received from family, she further adds that without their involvement, it would have been a rare possibility of coming up with Madhushree and further nurturing it. Her husband is quiet encouraging and is always present whenever she needs him. Her parents too are a blessing for her and it is because of them that she does not have to worry for her children when she is in the factory for she knows they are

in safe hands. The case with her in laws and siblings is also similar, and she is glad to always have their best wishes with her.

Living a dream

Many years back she would never have thought to have set up her own factory and now that she has accomplished it, it feels like she is living a dream. However, it does not stop here for in the years to come, she hopes to accomplish much more for herself and establish complete hold on her business with expansion and diversification in a couple of more projects.

Words of wisdom

As an advice, she shares with us that success does not come automatically and in fact, it requires lots of hard work and struggle. The ability to take risks and make decisions forms an important part of success and one must never shy away from it. She believes in sincerity and commitment towards work and even if things do not work in her favor, she does not give up easily. A strong fighting spirit is what keeps one going even in tough situations.

Staying unique and true to yourself is another aspect that we must focus on. This is why she always tries to be different and does not follow the herd. She also informs that she is very meticulous in her work and while this becomes too stressful for her and others at times, she'd rather stay like this than settle for mediocrity. She also believes that being realistic and open to criticism gives one an opportunity to learn and excel. She does not deny that criticism by others definitely hurts but once you start to look at it positively, it becomes a learning experience.

Having shared this advice, she adds that no matter where she has reached today, she still has a long way to go before she achieves all her goals. This is because learning is a lifelong process and until you improve upon your task performance, you cannot move a step ahead!



JOURNEY OF OVERCOM- ING BATTLES

Bina Bajaria

Your determination to achieve the goal must be stronger than that of the egoistic attitude of humans around

Bina Bajaria, 50 years Old Portuguese is involved in purchasing and exporting of raw cashew nuts from origin for almost two decades and her story is one that has innumerable lessons to teach!

Early life

Bina was born in Mtwara, Tanzania, which was the world capital of RCN at that time. However, her father never worked in that trade and was inclined towards the business of cars and their spare parts. She had one younger brother who too was not interested in cashews.

Attracted by the numerous benefits

Bina, though, obtained her graduate degree in the UK, where she met her husband whose family had a long history of working with cashews in Mozambique. Right from the 1930s, they had been in cashew trade with India and were also looked up to as one of the first family to set up a processing plant in the North of Mozambique. Hence, watching family men working in this sector brought about her interest on the same. Challenges of the job and satisfaction of self-achievements, with the perks of earnings and lots of travel pushed her to dwell deeper.

This is also probably the reason why she is not only fluent in English and Portuguese, but also in Hindi and Gujarati, due to her dealings and interactions with Indians.

Learning through observation and curiosity

Although her husband has involved fully in the cashew business, he works from other origins with his portfolio of clients, while Bina holds the position of the owner of her independent company. She says that by closely watching the experts work, she has managed to reach such an honorable status and handle the associated affairs brilliantly. Now, she is able to work with experience as the knowledge obtained practically goes a long way.

Glad to receive the support

At present, she works in the company only during the cashew season or as and when her expertise is needed. As her work requires traveling to the origin of the product, once the season is finished, she returns to her family to spend valuable time with them. She also adds that communication with her children and other family members on a daily basis is important for her to

maintain the personal touch no matter how busy she is with her profession. Besides, she enjoys their full support for her ventures.

Different time zones work at her advantage

She is of the view that it is not problematic to strike a work life balance, as the different time zones of the countries help her to communicate with family after work. When she is away from them, she focuses totally on her work for about three to four months.

Administrative head

Her work being seasonal, she has a set of procedures for the activities to be carried out on a day to day basis when she is involved. Usually she begins purchasing at 7 am and concludes by 12 noon, simultaneously drying the cargo, stuffing containers, followed by the final step which is to ship out. She is practically involved in everything from banking to exports, while also allocating tasks to staff for smooth operations. In a nut shell, she looks into all the administrative activities.

Superior attitude of men and manipulations is a major challenge

As for dealing with the male workers, she says local male staff has no problems in taking orders from a woman; they have utmost respect for them. However, male workers of Indian origin pose trouble. Despite being well aware that they are working for the woman who has hired them and who pays their salary, they have superior attitudes. Male clients are respectful, but need to heed to the fact that she is a business woman just as they are businessmen and no one is superior. She says, Indian origin men find it difficult to understand this system of equality.

They have a tendency to manipulate the women at their workplace like they does in their homes, which she tries to avoid at all cost.

This has also confirmed her belief that in most cases, she has denied rewards when compared to men. She is sure in some brokerage contracts had offered less than a male broker. She does not have any specific strategies to overcome these challenges because she acts as per the required need of the situation.

An honest opinion

Commenting on the involvement of women in the cashew empire, she says that when just stepped in all those years back, she had heard about some African women's working with their family, but had never met any. Her experience in this field has taught her that this is a male dominated sector. She thinks the position of women in the industry can definitely be improved, but at the moment she is not in a position to dictate the terms to go about for what she thinks at the moment, as she is fighting her own battles. As and when she achieves them, she'd then like to share more ideas on improving the status of women in the industry. However, she leaves us with one brutally honest fact, which is that the male ego is a primary factor, which prevents women from becoming leaders in the industry.

Learning is a continuous process

Also, she does not deny there is a plenty of scope for improvement and learning and things become defunct once we stop that process. Although this is her own enterprise, independent from her family business, she is of the opinion that with more support from her family members in the days to come would help her to achieve next five years goal plans.

She plans to expand her horizon

Sharing her plans for the near future, she needs to get herself involved in the ground level sector of RCN. For her, trading is not enough, and wishes to assist in improving the quality of RCN at farm level in some regions of Africa, so as to empower the RCN growers to get better realisation for their produce and also to educate them on food safety.

Planning ahead

Five years down the line, she would like to have achieved kernels on European and US market shelved with origin from the country of RCN grown. She is aware that some would say it's a farfetched dream, but she thinks with determination and support, everything is possible!



THE BLESSING OF CASHEW SECTOR

Comfort Arogun

In a world where women are considered weak, the fair sex has proven time and again why they're anything but.

Managing a family of 11 is not easy, and adds to this the lack of resources and livelihood; it becomes all the more difficult. Comfort Arogun, a 42 years old Nigerian, faced this situation a decade back and found it exceptionally challenging to make ends meet. However, just like all difficulties proceed with relief, TechnoServe training program came as a blessing and helped her understand what she did not know about cashew, thus motivating her to pursue a career in it.

A slow and steady climb

Having acquired skills through the TNS training program, and actively participated in processing and marketing cashew byproducts, Comfort is now more than ten years old in the industry. Slowly but truly, she has climbed up the ladder to change and now is miles further from when she initially treaded in this vast sector. Besides, with no prior experience or trainings, she humbly acknowledges the magnitude of success where training program has contributed in her life.

A solution to poverty

Speaking of her family, she says she comes from a family where her father was a notable farmer in her village and while she had an idea about farming, she never thought it in terms with cashew. However, when the opportunity came, she clung on to it and readily refreshed her knowledge, which by far was the best decision she made. Awareness of cashew business has now provided a solution for poverty in her household.

Through her participation in the cashew training program organized by TNS, she was able to learn about farming and processing of cashew apples and nuts. This in turn has helped her to improve the wellbeing of those around her.

A typical day at work

While her enterprise is still on a small scale with about ten members, she is glad for all the little achievements they have managed to accomplish. Elaborating on her schedule and involvement in the affairs of the company, she is occupied full time in it, and spends roughly 9 hours every day. She sets out to the farm at eight in the morning after her domestic work at home

and engages herself along with the family members in various farming and processing tasks of cashew byproducts like cashew plum, honey and roasting.

Grateful for the assistance of her family

She appreciates the participation of her family and informs that their assistance has minimized the cost of operation. And while they bond in the fields for they all work together; she still believes some part of her time needs to be set only for her personal life without the interference of her profession.

Thus, she takes special care in scheduling her time effectively in order to strike a work life balance.

Managing the intricacies

What's commendable on her part is that while she did not know any woman working in the sector and this was all new to her, she still went for it and now she manages a chunk of major responsibilities, including buying of kernels, processing, monitoring and financial transactions with banks.

Participation of the community and her contribution

Commenting on the labor activity in her region, she says labor is readily available in her community and laborers happily work with her. They earn their wages from processing of cashew byproducts and this has led them to be fully involved and stay committed.

As for the bonus rewards provided to women workers, she gives them adequate safety materials and safety kits of good hygienic condition. Apart from this, she has established a healthy relationship with her men workers and finds them all quite friendly and diligent in their work. She does not think she is denied rewards when compared to men and compensations, she vouches are paid equally.

Products that boast of a high nutritive value

Comfort takes pride in the quality of her products and believes that they are preferred in the market and the buyers offer them a good value. They stand in the nutritional value that they offer, like the cashew plum and honey which

have shown a great difference in offering health benefits when compared to products from other similar cashew processing units.

Primary challenges

While it goes without saying that undeniably there must be a whole lot of challenges that she battles every day, elaborating on the primary issues, she lets us know the lack of access to the facility of credit and poor transportation system top the list. Sadly, she has not been able to adopt any strategies so far but we hope it should be able to overcome them in the future.

Fascinated by the challenging cashew sector

Comfort is in love with her work and thinks that of all the other jobs that she could have done in life, this is truly the best and most satisfying. According to her, it is both fascinating and challenging. Since the time she started processing cashew byproducts, she believes in recognized not only in her community but even from those outside from a number of people have been to her house to purchase a variety of cashew byproducts.

Having said that, there is still scope for a lot of improvement and is sure that sufficient funds can go a long way in improving her cashew enterprise.

Women must realize their potential

In the next five years, she hopes to add great value to the cashew industry and wishes to create more jobs for both men and women in the community. She holds the opinion that women should be treated with respect in the society and must be encouraged to participate in workshops and seminars related to cashew.

Their lack of progress in the industry stems from the cause that women are not involved in most of the cashew associations in the state, and the poor participation of women in all activities related to the cashew industry prevents them from going ahead in this vast sector.

This, she genuinely hopes, will change with time for women need to realize their potential and make the best use of it. If they set their mind on it, there's no one who can stop them!



A LEADER IN THE CASHEW SECTOR

COULIBALY TRAORE Assita Chérie

My daughter, your first husband is your job. A woman's beauty fades like a rose, only your work, your position will allow you to be respected and considered". These are my father's words that have always guided me "-
Coulibaly Assita Chérie

COULIBALY TRAORE Assita Chérie, is the Director of the Department of Export Cultures and Forest Productions at the Interprofessional Fund for Agricultural Research and Consulting (FIRCA), a governmental institution at the service of development and progress in agriculture of the Ivorian state. Trained and specialized in Agro economics, she has worked for more than 22 years, including 15 years in the cashew sector.

Being an Agronomist Engineer by training, Assita has put her knowledge at the service of this sector. Thanks to her participation in the ACA conferences, which enabled her to open herself to the cashew nut world, and to field missions in production areas and other producer countries (Ghana, Burkina Faso, Gambia, Tanzania, Guinea Bissau, Vietnam), she was able to adapt very quickly to the sector. She has also held various positions in the National Bureau of Technical Studies and Development (BNETD), the Permanent Secretariat for the Reform of the Agricultural Sector (SERFA)/MINADER and the former ARECA (Autorité de Régulation du Coton et de l'Anacarde), which has enabled her to acquire a vast experience.

FIRCA is an institution that mobilizes financial resources from the agricultural sector, the state and development partners. With these resources, FIRCA provides sustainable financing for service delivery programmes in the fields of applied research, extension and advisory services, technical training for producers and capacity building of agricultural professional groups.

At her department, Assita's role is to assist employees in their duties and direct their actions in accordance with FIRCA policies and to coordinate the drafting of technical documents for negotiating financing with the sectors and partners. Also, she investigates and analyzes all administrative and technical files of the Department within the framework of the execution of the projects of the sectors, identifies the financial, human and material resources needs of the Department, and carries out any mission entrusted by the Executive Director.

With firmness, collaboration and good cooperation, she leads a team of 8 people including 3 women to whom she very often gives her support in the accomplishment of their tasks.

Unfortunately, one of the challenges women face is that men very often have preconceived ideas when they face a woman in decision-making positions. They tend to think that she doesn't deserve the job and that she has certainly used her charms to get there.

"I have to do more than men, anticipate on all the actions to drive and prove that I am competent as men if not more so" Assita explained.

To overcome these challenges, Assita adopts hard work as a particular strategy, treats cases on time, and listens to her collaborators.

In her view, it will be necessary to recognize that women have merit and highlight their qualities and contributions to the cashew industry sector.

"I sometimes work outside and even on Sundays on urgent cases. It has not always been easy with my children who accuse me of being on a mission all the time. It's not easy but I try to be available for my family," said the mother of four daughters.

For Assita, 49 years old, self-sacrifice and counting for society are the driving forces behind her perseverance at work. She asks women to persevere in their work to occupy decision-making positions in order to be respected and to be pioneers or leaders in the cashew sector.

The woman does not always have to wait for the carpet to be rolled out, but has to work to occupy her place in order to be respected," says Assita.

Today, thanks to her perseverance at work and her openness to innovation and learning, she can contribute as a woman to the development of the cashew industry sector and always wants to improve her knowledge and put it at the service of her company.



A WISE WOMAN WITH A GOAL

Daria Gage

TechnoServe, a name that is heard innumerable times in the Mozambican Cashew Industry, has helped in transforming the lives of thousands of small-scale farmers and cashew processors by providing the necessary techniques to run their factories efficiently.

Daria Gage, a 36 years old American, who has been creating quite an impact as the Program Director of TechnoServe in Mozambique.

A profitable business

A well-educated woman with a Master's degree from Georgetown University, Daria joined the cashew world with the primary aim of social service. Fluent in English, Portuguese, French and Spanish, strongly believes in the current global market where cashew can be a profitable business for producers, traders, input providers, and processors.

A field with much potential

The industry has the potential to stimulate local economies, create jobs, and increase the competitiveness of a Mozambican export, which is something the national level economy desperately needs! There is so much potential, but at the same time, a lot of work needs to be done. And thus, in her view, it's an exciting time to be a part of it.

This is the thought process that went behind her joining this trade, although she neither had any family members involved in cashews nor any previous work experience.

Learning from the best

While speaking of her success, she acknowledges the time spent with Mr Shakti Pal and from him, picked up a number of skills to manage her current post. Being TechnoServe Roving Global Cashew Expert, she says that he is person having a wealth of experience in processing operations, extension approaches, and global industry trends, whose life in itself has innumerable lessons to convey. Inspired by him, his dedication towards this field and the splendor by which he is able to make a mark is a motivation for her to work better.

The challenges that go unnoticed

Having spent nearly six years in the industry and currently working full time

at office, she says about her personal life as she is a new mom and her baby recently turned one year. Thus, it is a challenge to be the Director of such a large, multi-faceted program supporting the entire industry of Mozambican cashew, with so many moving parts in terms of field operations, policy changes at the national level, industry relationship. Managing all this and still finding time to be in home with her little boy is a big task in its own!

Random and rigorous, but it leaves no regrets

She describes her work pattern as random. She calls it so because sometimes in the Mozambican countryside with her field staff, overseeing their direct technical assistance to producers, or supporting the processing sector staff in their work with factories. At times, she finds herself working in the capital (Maputo), to liaise with the National Director of INCAJU and the heads of various industry companies.

On some occasions, she's seen in Washington DC, reporting to their donor, the US Department of Agriculture. When she's not stuck in these places, you'd find her at home in Pemba, Mozambique, working in their MozaCajú office with a range of technical consultants, as well as her program's administrative and financial staffs. Thus, hopping and skipping from one place to another, she gracefully keeps herself involved with everything that needs to be done, ensuring that no matter is ignored.

Incorporating some level of flexibility in her schedule

To balance the excess hours spent at work, she tries to stay flexible with her schedule. In situations when she is required to travel for work in the rural areas, spend time in the capital, or fly abroad to cashew conference, she makes up her time by taking off from the office and spend precious moments with family.

An old boys club

Conveying her views regarding with men workers, she says agriculture in Africa is most definitely an Old Boys Club. According to her, sometimes it

is very difficult as a young woman to get “field cred” from older men who have worked in agriculture since colonial times. She tries to resist the urge to get defensive or frustrated by what she perceives to be their bias against her, and instead focuses on the fact that they bring decades of valuable experience and wisdom from the field, which complements her graduate work in international agricultural development. Her positive attitude even in a situation like this is something all of us can pick up on!

Fight for what’s right

She is not of the opinion that she has been denied rewards in terms of gender; however she wouldn’t disagree with the fact that perhaps had to fight harder along the way.

But in a way she has learnt to look beyond the things that come as temporary path blockers. Since her goals are big and has so many people to cater her and does not let tiny things to get her when the eyes are trained on the reward and the mind does not wander. This is the strategy that she leaves us with and we’re sure that the perspective is exactly what all of us need to keep going, no matter where we stand in life right now!

The industry has the potential to stimulate local economies, create jobs, and increase the competitiveness of a Mozambican export, which is something the national level economy desperately needs!

While speaking of her success, she acknowledges the time spent with Mr Shakti Pal and from him, picked up a number of skills to manage her current post. Being TechnoServe Roving Global Cashew Expert, she says that he is person having a wealth of experience in processing operations, extension approaches, and global industry trends, whose life in itself has innumerable lessons to convey.



SUSTAINABILITY IS A PILLAR OF SUCCESS

Do Phuong Thao

Parents play an important role in laying the foundation for their children's growth but the extent to which the child can grow and reach greater heights with that nurturing, is solely through their own commitment and perseverance

A determined and accomplished woman, Ms. Do Phuong Thao is 40 years old Vietnamese, the Director of her cashew firm that was initiated decades ago by her parents and now she is one of the most recognised women in the industry.

Initiation of an empire

Her parents were representatives for Chinese consumers during the time span 1900-1991. During that time, her mother, now the General Director, Ms. Tran Bich Phuong, had brought cashew products to Chinese customers. She picked up the knowledge about Chinese, Taiwan and Hong Kong markets and felt encouraged by their response; new plans were developed to become the leader and a growing brand in the industry.

Idolising her mother

Ms. Do Phuong Thao has idolised and admired her mother where she has been able to create a legacy of her own. Besides, all the training that she received to become capable for her post was by working under her parents.

Making sure the ride is smooth

She has obtained her bachelor's degree in the College of Chinese and now involved full time in the cashew industry. Since, a family business and having seen her parent's efforts and to make sure the company what it's today, she goes out of her way to see that there is no chance for disappointments.

Business expansion is their next goal

She is involved in activities like farming, trade, finance and selling during the day and continues right up to the night. With the number of years, they have spent in this business and considering how well they are progressing, also have every intention to expand their business into storage space and hotels.

An industry that has attractive characteristics

When she entered into this sector through her parents, she was especially inclined towards the cashew world, which helped to create lot of jobs for labour and the local soil is among the most suitable ones in the world for

planting cashew.

Plenty of women make up the team

As for their firm in specific, they provide a healthy working environment to all their employees, and are proud to have a maximum working force of women who make up 260 of their total 300 employees. Men and women are treated equally, and everybody has the right to contribute ideas to develop the company. Along the same lines, she does not think that she is denied rewards in comparison to men in the industry.

Setting a benchmark

They are proud to hold the position of being the first company to invest millions of dollars in Cardanol Cashew Nut Shell Oil Distillation, which helps to extract oil from cashew nut shell. They are the pioneers of the cashew trade in Vietnam, and are also nearly the biggest in exporting cashew oil in Vietnam as well as one of the largest companies in producing cashew kernels and oil. They have set very high standards, which makes them stand out among similar other cashew industries.

Going places through efficient strategies

Currently, the company is developing sustainably, thanks to traditional Chinese business partners. They are among the top five biggest exporters in Vietnam and accepted by Japan, America and England markets. At times, they encounter difficulty when the prices fluctuate while buying and the associated partners do not respect contracts. However, this can be overcome by developing strategies from time to time and the company has reached quite a stable position now. Thanks to technological investments, as the labour usage has reduced considerably and the working condition has improved.

With a big company comes a bigger responsibility

It is quite natural that as the company grows, there will be responsibilities. During initial stages, the revenue was low which was about one to two million dollars. Now, exporting revenue has increased to 50 million dollars

associated with greater work pressure and an unexpected market as cashew is seasonal. A risky situation arises in decision making when the market is frozen, as she has to purchase the products to maintain jobs for workers, but life as we know is all about taking logical risks to achieve desired outcome.

Aiming for an optimum work life balance

Do Phuong Thao says that during her initial years, she has to closely balance her time for work and children as she is involved in a number of professional activities. However, now the subordinates are more qualified and have got knowledge of things, the work has been distributed among them more, and now she is able to spend more time with her family.

Changing the area of focus

In the years to come, she plans to increase the product quality instead of quantity and determined to face the forthcoming challenges. She also hopes to sell products with a higher brand price and be able to produce at a reasonable amount.

Slow and steady

She confesses that a lot of stress is associated with the industry, but the rewards are worth. The mature and experienced women are needed to ensure consistent and sustainable growth. At the end of the day, it is not the matter of large or tiny steps, but what's necessary is to be steady as one rush towards the finish line.

Ms. Do Phuong Thao has idolised and admired her mother where she has been able to create a legacy of her own. Besides, all the training that she received to become capable for her post was by working under her parents.

They are proud to hold the position of being the first company to invest millions of dollars in Cardanol Cashew Nut Shell Oil Distillation, which helps to extract oil from cashew nut shell.



RICH WITH EXPERIENCE

Duong Thi Phuong Lan

DUONG THI PHUONG LAN is a 55 years old Vietnamese and the President of Da Kao. She has good experience and valuable lessons in the cashew sector where everybody can learn. She has seen the market twists and turns, but at the end of it, she is glad to see it growing and attracting more people!

Cashew was her calling

She is a holder of bachelor's degree and has studied in the Polytechnic University of Hanoi, from where she has received primary training in cashews. The urge to seek a career in cashews was inspired from the many well established businesses in the neighborhood and felt that this was her calling too.

From private sector to establishing a company by involving the family

Mr Do Tat Thang, her husband is also involved in this business with her where she receives enough support and balances her personal and professional life. Before this, she worked in Im-Export Company for 12 years as the Deputy Chairman of the Board and handled big affairs related to her private company. It was only after this period; Da Kao was set up which is supported by the family members. Since, the family members are involved in the business, it's easier to balance tasks at home and work.

A sense of satisfaction

Speaking about her job in Da Kao, she absolutely enjoys by being engaged in the manufacturing and processing of cashew nuts. She thinks that the work itself gives her a sense of satisfaction and also passion!

All in a day's work

In their company, there are more than a 100 workers where her primary role concerns in marketing, negotiating the terms with kernel buyers and striking the best deals with banks.

Her day to day work also requires scheduling the production plan and arranging for the concerned jobs at the factory. Staying up to date with her mails and taking immediate action wherever necessary, signing import – export contracts.

She works full time in the company by spending ten hours a day. She considers the training that she received at the Polytechnic University of HCM, as a big advantage because the knowledge gained over there has helped her to take decisions and execute important tasks in the initial years.

Reinforcing the spirit of equality

Speaking of women, they are given with certain preferential treatment when required and labour uniforms are provided to work in a clean and friendly environment. They try their best to reinforce the spirit of equality in the working environment and everyone, irrespective of gender. In the light of this, she is being made to feel inferior to men or withheld rewards just because she is a woman.

Women are the prominent reason for a successful cashew empire

Being in the cashew sector, she has observed innumerable women's actively taking part in it today. They have a number of outstanding achievements to their credit and one cannot think of a successful cashew world without women's contribution. She confesses that there are a lot of cashew enterprises which could still engage more women in manufacturing and processing. But still there is a lot of scope for improvement in this rapidly growing field.

Challenges that need accurate strategies

Dealing with the issue of decrease in kernel prices and increase in the rate of raw materials is still a challenge of strategy. The fluctuating prices can affect the total cost and revenue and sometimes it gets difficult to predict in advance, increasing the need for quick and clever thinking on spot.

Maintaining uniformity

She says that the company's ability in manufacturing and processing at

spot without any outsourcing helps to maintain a level of uniformity in the quality. It is for this reason that they have been able to maintain a suitable grip on the market and have popularised their brand name.

Tips for success

Being patient and flexible; listening and making right decisions are some of the tips she gives to be successful in the cashew sector, or any other field for that matter. One must prepare practical strategies to tackle the problems and at the same time, should be able to make spontaneous decisions when an unexpected situation demands.

She considers the training that she received at the Polytechnic University of HCM, as a big advantage because the knowledge gained over there has helped her to take decisions and execute important tasks in the initial years.

She says that the company's ability in manufacturing and processing at spot without any outsourcing helps to maintain a level of uniformity in the quality. It is for this reason that they have been able to maintain a suitable grip on the market and have popularised their brand name



TASTING THE SUCCESS

Feliza Ester Macome

Feliza Ester Macome is an agronomist from the University Eduardo Mondlane in Mozambique. In 2017, she was appointed as head of the INCAJU Delegation in Cabo Delgado Province. Her passion for agriculture started at early age helping their family on farm activities.

She is working for the cashew sector for almost 14 years and has large experience on developing programs, monitoring, evaluating and coordinating activities with NGO's and private sector.

Feliza Macome was directly involved in monitoring and evaluation of EU-funded cashew outsourcing project, supporting the Women's processors association, developing training program on Good Agriculture Practice, Integrated Pest Management and Commercialisation. She has also received training in China, Tanzania, India and Brazil.

In 2016 Feliza Macome has been recognised with honour as the Best Technician at INCAJU.

Her goals for the future are continuously working on cashew subsector with focus on processing of cashew by products (apple juice, jam) and disseminate technical skills for the smallholders. In addition to this, she support farmers, processors in all entire value chain, considering the enormous potential on cashew production in Cabo Delgado Province, which will contribute to the improvement of the income of the rural families.

Feliza involved in monitoring and evaluation of EU-funded cashew outsourcing project, supporting the Women's processors association, developing training program on Good Agriculture Practice, Integrated Pest Management and Commercialisation.

She has been recognised as the Best Technician at INCAJU.

She is working for the cashew sector for almost 14 years and has large experience on developing programs, monitoring, evaluating and coordinating activities with NGO's and private sector.



STARTING YOUNG

Florence Folorunsho

An early start sows the seed of passion so deep that no turbulence can uproot it

28 year old Nigerian, Florence Folorunsho, is a broker and processor of raw cashew nuts and has been in the business for the past 17 years. Soon after finishing primary school, she learnt the techniques and joined the cashew sector and now, nearly two decades later, she looks back to the bumpy road with a tender smile!

First steps into the cashew sector

As a little child, Florence always looked up to her father who was a farmer then and presently lives in the Agbamu village. Definitely, feeding a family of eight was not an easy job and it was difficult to make ends meet. Being the fourth child among her siblings and as the only daughter, Florence did not hesitate in extending a helping hand from a very young age. However, at that time, she didn't know what could be the most suitable for her to choose as a career, given that she had not received any vocational trainings.

Thus, when it became difficult to cater to the family and she was looking for avenues that would help, she found out about the cashew sector and engaged in it, finding it ideal for work and rewards. While that was the top reason to start work, the added benefit that this sector offered high nutritional values of the cashew nuts and apples helped her to make the choice of staying in this business.

The urge to learn

She is indebted to TechnoServe for their training program that helped her gain skills to be a part of the cashew business. Apart from this, in order to gain a better understanding, she has also participated in activities to learn the processing of cashew byproducts in her community.

Although her company is now on a small scale with about ten workers, she engages in frequent marketing of her products to grab the attention of the people.

A tremendous contribution

Giving us a brief idea of her routine, she says she is a full time worker and spends eight hours in the field. As a trader of RCN, her typical day at work involves her trading the nuts or buying them from farmers within and outside the community. She is happy to say that she has contributed tremendously to

the welfare of women in her community by engaging female workers in the business to do the essential tasks. As far as the male workers are concerned, she maintains a cordial relationship with them and appreciates them for being enthusiastic in their work of service delivery.

The misconception of male superiority

When it comes to compensation for the job performed, Florence thinks there is no differentiation between men and women workers. However, she is of the opinion that men are always preferred when it comes to promotion as compared to women traders and processors. This stems from the misconception of a majority of the population that men are meant to be the leaders of any group or association.

Women are underestimated

The stereotype that only men can lead, in her view, stands as a major issue that has prevented women from becoming leaders. Numerous people believe men are superior multiple folds and possess all the qualities of becoming a leader. Due to such a mentality, women are not given a chance and underestimated.

Stating her view on how to improve the position of the women in the industry, she suggests the involvement of both government and non-government organisations to engage them in capacity building programs, which will leave a magnanimous impact.

Successful and satisfied

Florence is confident that the time scheduled for her cashew business has no adverse effects on her family affairs. Contrary to the view, they have been equally involved and supportive. She is satisfied to have entered this field and stayed afloat in it so far and does not think that her choice has impacted her personal life negatively. In fact, her family has played a crucial role in

supporting her throughout and helping her become successful.

Enthusiastic women of the community

When asked about her foothold in the company, she says she is involved in taking most of the major decisions along with her spouse. As for the labour activity, she comments it is available in abundance and women are eager to take part, considering the wages and benefits they enjoy be it from the processing of cashew byproducts or trading of raw cashew nuts. As for equipping women in their work, Florence readily gives them the required funds to buy RCN from the nearby villages and provides them with the necessary tools to ease their work.

Cashew byproducts attract attention in the market

Considering that cashew byproducts are still new in the market and boast of immense benefits, this is what helps attract a good price from the buyers. Besides, she always makes her products nutritious and affordable, thereby promising an added advantage.

Looking at problem as an opportunity

Speaking of some of the bumps on the road, inadequate funds to extend her trading business and the problem of market acceptability of cashew byproducts in some neighboring villages are some of the challenges she encounters. However, being the kind of person who turns a problem into an opportunity, she is trying to overcome them to the best of her ability.

She is planning to take a loan from the bank to expand her business and has also been creating product awareness among the people through advertisement. She believes that she has reached a stage where she is recognised in her work and is looked up by men and women alike for being active and dedicated in the sector.

A source of joy and contentment

She is extremely passionate about her work and considers it to be the source of joy and happiness in her life. In the years to come, she desires to grow big and start exporting raw cashew nuts directly to the neighboring countries. She hopes the market in these countries would be more welcoming than it is now so as to expand her trade.

While this may seem too big now, with adequate funds and acquisition of skills, she is positive that this is an attainable goal!

She is indebted to TechnoServe for their training program that helped her gain skills to be a part of the cashew business.

To improve the position of the women in the industry, she suggests the involvement of both government and non-government organisations to engage them in capacity building programs, which will leave a magnanimous impact.



CARRYING FORWARD THE TRADITION OF CASHEWS

Hoang Thi Thu Ha

When children recognise their parents' passion, they gladly carry forward the tradition

HOANG THI THU HA is a 32 years old Vietnamese who holds the position as the Director of the cashew firm and has 10 years of experience in this field.

From processing wood to manufacturing cashews

She is born and brought up in Binh Phuoc, while growing up she saw her father involved in the manufacturing and processing of wood. It was in 2005, he decided to join the cashew business and the decision has only helped them to progress further.

Her family members are involved in the business

She studied in the EASB East Asia Institute of Management and glad to work in the family owned cashew business. Her younger brother, Hoang Hien after graduating from Banking University also joined the company in order to manage and control cashew production and processing as the Vice Director. Her husband, Le NhatKhoa is the Vice Director of PhucAn Company.

Since, they have involved in the company as a family; this gives her the advantage to divide work responsibly when it comes to the household as well as in the factory. All of them take turns in looking after the children there by ensuring that no one is burdened.

Her parents' passion

The cashew business has now become her parents' passion & dedication, and as children they consider it their responsibility to preserve and develop it. Besides, they also think cashew industry is an important field with a vast scope.

Looking into the intricacies

Although she did not attend any specific training course in cashew industry, as she was trained and instructed by her parents and employees working in the company from a long time. Before assuming position in this company for a couple of years, she worked in her self-owned small scale factory that was concerned with trading of cashew. Her involvement at different levels is the reason where her knowledge covers almost all the departments of the cashew field. In searching for prestigious clients and establishing a long term business with them by offering all grades of cashew kernels; contributing to the improvement of everybody's lives in the local region as well as supplying

a high quality, nutritious cashew to the world, these are just some of the many things she looks into.

Making life easy for women workers

She says that the labour source is mainly from outside the province. Their company specifically acknowledges the strength that it takes for a woman to extend her limits and come forward to work with them due to which they try their best to treat them well by creating a good and comfortable working environment. They also ensure that the women labours who are mothers to small children's do not find any difficulty to feed or pick up their young children's.

Combining hard work with smart decisions

A stable quality of products and associating the brand name with prestige is their motto. This is exactly why they take an extra step to ensure everything from the intricate details to the final product is managed cautiously. Some of the works that she takes care are thoroughly reading/checking production, business operation report and frequently being present at the production area to monitor the activities.

She also makes it a point to participate actively in market related tasks and indulges in quick thinking to smartly tackle the issues that frequently emerge, one being the unstable and fluctuating prices. Being in such a position, she has also eliminated some non-credible vendees so far they do not believe in conducting business related transactions with people who are not reliable.

Tips for success

She does not think men are a threat to her position or see her as a threat in the cashew industry. Contrary to this, she holds the opinion that women can learn a high level of efficiency while working with males, and of course the same applies in the other case too. She advises women to make prompt decisions and be responsible of their personal and professional life so as to never let the priorities deviate. She believes that learning is a never ending process and one must be an active listener, so that one can pick up essential

inputs to apply in life.

Her message to aspiring women's

In the years to come, she aims to gain more knowledge about the finer work related details of the cashew industry while doing her best to develop and improve the status of the factory. She also hopes their brand can be more successful than what it is now. Besides this, she wishes to see more women's in the industry, some of them even dominating the higher posts. Beyond taking care of the households and busy in themselves by fulfilling the dreams of their children's, she thinks they most often than not bury their own dreams!

A stable quality of products and associating the brand name with prestige is their motto. This is exactly why they take an extra step to ensure everything from the intricate details to the final product is managed cautiously.

She believes that learning is a never ending process and one must be an active listener, so that one can pick up essential inputs to apply in life.



ALLOWING SEEDS TO GROW INTO MIGHTY TREES

Huong Vu Thi Thu

Hard work is like seeds that are sown, they take years to grow but when nurtured with care, they reap endless rewards when the time comes

Cashew crop in Vietnam

Vietnam is a Southeast Asian country on the South China Sea known for its beaches, rivers, Buddhist pagodas and bustling cities. The cashew was introduced into Vietnam in the 19th century and was originally grown in home gardens as a shade tree. It was soon recognised as an industrial crop and the soil and climatic conditions in Quangnam-Danang province and further to the South are considered suitable for cashew production.

The cashew crop has demonstrated its adaptability to local growing conditions in Vietnam and has emerged as an important export crop which provides valuable foreign exchange. This has amply demonstrated its place in the agricultural production system of the country, although many policy changes and technical inputs are needed to assist for further development of the crop.

As for women, their role has been subject to many changes throughout the history of Vietnam and in recent decades, Vietnam has stressed the importance of gender equality and a lot of women are assuming prominent positions, many even actively participating in this promising cashew world.

Thus, the following story about Huong Vu Thi Thu tells us how the opportunity of cultivating cashews was adopted by a woman decades ago and now it has made her self-sufficient and it has been a support to her to deal with the difficult phases of life.

An experienced woman

44 years old Huong Vu Thi Thu is one of the Vietnamese women who readily saw cashew sector as a great opportunity for trade and livelihood and her positive judgment helped her to make a place for herself in the cashew sector. With experience for more than 20 years and currently holding the position of Director of her factory, she is a happy woman who is content with her progress.

Gaining the confidence

For a long time, she was working as a broker and buyer/seller for a company

involved in cashew trade. The experience she had gathered from being associated with this industry gave her enough confidence to start her own venture. Initially she had to face endless challenges as starting something on your own is never easy, but she was determined and certain that all of this investment would be worth it in the end.

Taking the lead

An educated woman with a Bachelor's degree, she works full time in the factory and her family members too are involved in the work. For all the main decisions are concerned, starting with the purchase of raw cashew nut kernels, marketing and negotiations, financial transactions with banks, she takes a call by herself. Being a woman does not deter her opinions and assuming the role of a leader does not threaten her.

Equality is a practice

She says availability of labour is in abundance and women too are attracted to the job. The facilities provided to women are in sync with government regulations and sometimes even surpass the standards. There is no discrimination between men and women, just as the labour law of Vietnam quotes. Equality is not just a word, it is practiced in all aspects. It is for this reason she thinks that they were not discriminated and is seen alongside men in the cashew sector.

A risk worth taking

However, not involving in processing saves her from tough competition but nonetheless, she is one to believe that the cashew world as such requires a lot of hard work and time due to which women, as a group, may think it is risk for financing large chunks.

But she does not deny that the position of women in the industry can be improved further by encouraging them and allowing them to work and build up on their skills. This can only be achieved when their family and surrounding people support them to carry out the job successfully.

Small venture does not mean a compromise on quality

Speaking of brand value and uniqueness of her products, she says they are mostly involved in sale of kernels and not processing.

Although her factory is relatively on a small scale, with a total of nine employees, she does not let the number dictate the quality provided. They are a service company, hence they can provide best to the customers.

Overcoming the challenges

Some of the challenges she faces is travelling for her work and not having time to spend with her family. She tries to habituate herself to these difficulties as nothing comes without sacrifices but also in an attempt to overcome the hurdles, she plans her schedule and dedicates free hours to spend quality time her family. They also plan family holidays when time permits as refreshing break which will help them to go back to work with greater enthusiasm.

Her passion is almost tangible

She is glad to have been blessed with a family who supports her and being a part of the factory, they encourage her seeing her enthusiasm and passion for work.

Agreeing to the fact that there is still scope for immense improvement in the job, she also puts in a point that it is not just gathering knowledge about cashew, but also from associated fields such as communication and interpersonal skills, because when it comes to interacting with customers, a combination of these skills is what helps deliver the best service.

Let nature take its course

She is one who believes in destiny and goes with the flow of things. With this view, she tells us that she isn't sure where she's going to stand in the next five years and how times will change. She believes in the power of nurturing seeds with hard work and knows they will eventually grow to trees so tall that they'll cover her in their shade.



NOTHING IS IMPOSSIBLE FOR WOMEN

Joëlle OUALLO

Project Manager at the Cotton and Cashew Council, sole regulator of the Cotton and Cashew sectors in Côte d' Ivoire, Joëlle OUALLO is a tireless and multi-tasking worker.

Her professional career

Joëlle OUALLO graduated from the Institut National des Techniques Economiques et Financières de Paris in 2005 with a Diploma of Accounting and Financial Studies (DECF) and made her debut in the world of work in 2006 as an accountant with the Autorité de Régulation des filières Coton et Anacarde (ARECA), which became the Regulatory, Monitoring and Development Board of Cotton and Cashew sectors in 2014. Over the years, a number of responsibilities have been entrusted to her at the single window, where she is responsible for the registration and monitoring of all exports of raw cashew nuts, cashew kernels, cotton fibers and cotton seeds. She, then managed the institution's treasury until the creation of the Cotton and Cashew Council, where she was entrusted with the management of the projects.

Her model

From three years now, Joëlle OUALLO has been seconded from the Administrative and Financial Department to the Cashew Technical Department where she is in charge of the fiduciary management of the Cashew Projects (Procurement and Financial Management). She also works on Cotton Projects. It was in contact with Dr OUATTARA Mariam, Technical Director of Cashew, a woman of value, that she learned all the basics of the cashew nut chain. Joëlle OUALLO's love for cashew nuts and her taste for a job well done was communicated by her. She continues to learn alongside brave and courageous woman who is important in the cashew nut industry in Côte d' Ivoire.

Her tasks

Joëlle OUALLO has worked hard and devoted herself to the many tasks as an accountant and specialist in procurement. She has also acquired skills in the organisation of events and the management of people. It is the linchpin for the organisation of seminars, colloquia and training workshops for actors in the cashew nut value chain, whether they are producers, agricultural advisers or researchers, and so on.

In the hands of a master, she organizes these national, regional and international meetings which often bring together more than 200 people from all over the world with proven and recognized expertise in transport and logistics, accommodation and catering.

Within the framework of the GIZ/COMCASHEW Project, she supports the organization of the Master Training Program which brings together more than a hundred participants in each edition.

Although the technical and financial partners do not stop praising her, Joëlle OUALLO remains humble, taking great care to keep a cool head: "We'll do better next time", she likes to launch with her radiant smile.

Her assets

Her interpersonal qualities, her team spirit, her rigour, her sense of organization and her great ability to work under pressure are all assets that reinforced her feelings even in the shadows; she has her contribution to make to the development of the cashew nut industry in Côte d' Ivoire, Africa and the world. With this conviction and despite her busy schedule, Joëlle OUALLO prepares the defences for two diplomas: a master's degree in commodities trading and a master's degree in total quality management. Her ongoing quest for knowledge drives her, each year, to take great pleasure in participating in training workshops and seminars to further strengthen her capacity.

Collaboration with men

Joëlle OUALLO has no problem working alongside men. In her dealings with them, including her colleagues and technical and financial partners, she says that does not make any commitment to gender issues. She has no difficulty exchanging with men and struggles, if necessary, to get her ideas and point of view across. This earned her great admiration from them. For her, equal opportunities are not decreed. Whether you are a man or a woman, if you have the necessary skills and do your job well, recognition of merit and promotion will follow.

Family and work

Joëlle OUALLO acknowledges that it is not always easy to combine work and family life. Joëlle OUALLO, who is very often on a mission and absorbed in daily life by tasks that are urgent and recommend that she nibbles on the time to devote to her family, always manages to find her little family, which, with its invaluable support, gives her the peace and confidence she needs. This gives her the strength to surpass herself every day. She takes great pleasure in doing her job, which is a real source of fulfillment for her. Being an integral part of everything she does, the moments she spends with her family are very intense and allow her to fill the void when leaves behind.

Tireless worker

When Joëlle OUALLO is not on a field mission, she spends more than ten hours a day on the projects which she manages. In general, she has a pre-determined work schedule that allows her to handle urgent cases with the help of her staff. It has only respite when the objectives set at the beginning of the day are reached.

Team spirit

Joëlle OUALLO is a member of a dynamic and close-knit team led by Dr OUATTARA Mariam. With her help and that of the other technicians, she quickly acquired the fundamentals of the cashew value chain. His opinion is now an important part of the decision-making process. And it is an honour for her to be at the heart of the implementation of the strategic axes of the cotton and cashew nut sector reform initiated by the Ivorian State in 2013 and which led Cote d' Ivoire to become the world's leading cashew nut producer since 2015.

Guided by men of value

Joëlle OUALLO wishes to make it clear that she is surrounded by men of value, including the Director General of the Cotton and Cashew Council, Dr. Adama COULIBALY, who spares no effort to ensure that each employee works in a haven of peace and conviviality, making no distinction between

men and women, giving her support and encouragement to everyone. She does not forget the Administrative and Financial Director, Mr. TEZAI Romain, who never ceases to renew his confidence in her and who is proud of the performance she has achieved in such a short time. All these testimonies are an additional source of motivation for her to give the best of herself every day.

Women can become established in the cashew industry

Joëlle OUALLO met with women working in the cashew field. She admires their bravery and determination in carrying out their daily tasks. They are women concerned about the development of the cashew industry and women's empowerment. Women who prove that women have a place in the cashew value chain.

According to Joëlle OUALLO, rural women have a place in the cashew industry. However, it believes that they would be more effective and productive if they agreed to take literacy courses and participated in the many training sessions that are organized each year. More importantly, they must also seek out information and group themselves into cooperatives so that their needs and demands can be taken into account.

Woman leader

Joëlle OUALLO aspires to become an influential woman in the cashew industry to communicate her know-how and expertise to other women. Capacity building is an essential component of the organization's ability to upgrade at any time and in any place.

Adapting her to change

Joëlle OUALLO acknowledges that there was nothing in her career to suggest that she would find herself in her current position. Her message: "Nothing is impossible for women". Just a little willpower, determination and a lot of hard work will allow women to gain a foothold in all areas of activity and why not become leaders in the cashew industry.



SOLUTION TO THE PROBLEM ALWAYS STARTS WITH INTROSPECTION

Jozien Maliyabo de Kwaasteniet

I believe a solution for a problem always starts with introspection, equipping you with knowledge, self-esteem and determination. Only if you believe in yourself then only can others believe in you. Being afraid to achieve is one of the biggest hurdles to overcome.

At the age of 32, Jozien Maliyabo de Kwaasteniet manages Anatrans, a cashew-processing company in Bobo Dioulasso, Burkina Faso with her husband, as a Technical Assistant and Food Safety Manager. A holder of a Bachelor's degree in Economics and Master's degree in International Economics and Business, Jozien works full time in cashew processing for the past two years.

Jozien Maliyabo de Kwaasteniet was born to a Dutch father and Zambian mother. She had her formal education in Zambia and in the Netherlands where she met her husband. She and her husband later moved back to Zambia. By this time, the Meat Processing factory set up by her parents was experiencing managerial and financial problems. Whereas her husband joined the factory and worked to get it back on track, Jozien started working for a local Bank as a Special Assets Manager. After three years at the bank, she has also joined the family business and during this period a new factory was built. She assisted her husband with implementing an Enterprise Resource Planning system to improve the management oversight and started the procedure of getting the factory HACCP certified.

As a Special Assets Manager, I worked with companies that could not pay back their loans. In the meat processing industry, I managed orders coming in and those issued out, managed the factory, stock and quality control including with the implementation of HACCP. Before working at Anatrans, she had never worked in the cashew industry.

Joining the cashew family

"My husband saw an advert on LinkedIn and applied because it matched perfectly with his CV. Once interviews were underway and the owners found out about my background, we were asked to manage the company together," she said.

Although Jozien and her husband did not know about cashew processing, they learnt by observation and determination all that they know today. They learnt through practice and from the people with whom they worked at the factory.

Working with about 1500 workers, out of which 80% are women; Jozien explained that she and her husband started with an open mind, which set them apart from others. Using their previous experience with meat processing allowed them to look first at the business processes and to make adjustments there rather than the technical aspects. They have also invested on processing nuts, ensuring nuts quality and had discussions with other factories and people.

Jozien is influential when it comes to making decisions about processing and operation monitoring as well as technology selection. When it comes to marketing or negotiation with kernel buyers, the parent company of Anatrans buys all the processed nuts and this interaction is managed by her.

One thing that sets Anatrans apart from its competitors and gives it a privileged position on the market is its focus on providing organic and organic fair trade certified product.

“Organic kernels allow us to receive a slightly higher price. The internal control for the certification is done by Anatrans, which works together with the farmer groups. The factory is organic and NOPS certified and we aim that more farmer groups to become certified.

Work and family life

I often tell the people that my job is to follow from where the quantum of RCN is received and to follow through all the production stages until we export the kernels. I determine what data needs to be collected and registered and subsequently analyse the data so as to adjust to the process. For example, I analyse the work of each lady in the de-shelling department, identify which ladies work the best (thus produce the highest level of whole nuts) and vice-versa. In short, try to determine where we are losing value as a company has to give direction on resolving these problems, Jozien explained.

As the food safety team leader, Jozien is responsible for writing the food safety manual (which includes HACCP), manages the food safety team and

organising its work by ensuring that food safety management is established, implemented, maintained and updated. She then reports to top management on the suitability and effectiveness of all these. She is currently in the process of implementing ISO 22000 and preparing for possible BRC certification.

Another aspect of Jozien's professional life is that she greatly enjoys in specialising business processes, particularly in companies experiencing financial difficulties. This, she does along with her husband.

"We find that the problem is usually loss of oversight. I like to look for ways to improve efficiency which contributes to company savings, and teaching others how to analyse the data. We work with 1500 people, whom we teach skills which enable them to earn more and take care of their families," she said.

Her outfit educates some 4000 farmers with good agricultural practices to enhance their yield and also buys RCN from them. This goes into improving their livelihoods greatly.

Having two children's, she dedicates between 7 and 15 hours daily work at Anatrans SARL. "I try to work one afternoon a week from home to spend more time with my children's and try to avoid working overtime as much as possible. I work with my husband and he supports me a 110%! We are a team at home and at work. It's not easy, but we manage to make it work.

Leveling out the rocky grounds

Although labour is available in Bobo Dioulasso, it is difficult to attract skilled labour. Another difficulty Jozien faces in running the business is the inability to keep the women coming consistently in order to invest in them. Absenteeism and abandoning work for a few months is prevalent among the workers and disrupts the production process and quality of work.

However, the couple has tried to put in measures to manage the situation. Anatrans hires 10 ladies who play the role of nannies. Babies and children

from the age of four are allowed on to the property. Elder children's are encouraged to go for school. They have also provided workers with a canteen, where they can buy their meals.

Another interesting thing which Jozien considers as a minor challenge initially as the male workers not convinced about the values she brought to the work at the factory. However, in due course they accepted her as one of their valuable team members. As a result, they learn mutually and are not denied any benefits or opportunities in the outfit because of her gender.

"Changing people's mindset is another problem we often encounters, and when we try to make changes there is a resistance. People like to externalise problems and insisting them by not taking any responsibilities and never finding ways to resolve them. Embracing change is the biggest challenge we face," Jozien said.

To address this problem, Jozien and her husband are trying to create a team that embraces change. According to her, they repeat certain phrases to encourage effectiveness among their workers. Some of such phrases which have become popular among the workers are: "If you are not part of the solution, you are part of the problem" and "That is not SMART" (Specific, Measurable, Agreed upon/Achievable, Realistic and Time-based).

The couple invests time in training workers on reduction in production variation, the importance of consistency in data capturing and methods of data capturing so that all actions taken and adjustments made are based on data or fact.

"When we came to Anatrans, we had zero experience in cashew processing, but by listening, observing and then substantiating our decisions based on data, we have been able to make changes which are accepted by staff, as they cannot deny the validity of the data. By taking them with us on the learning curve, they are slowly developing the habit of making fact-based decisions, which subsequently produces better managers. Leadership is

about acknowledging mistakes and always finding ways/reasons to learn and improve. She believes learning is a continuous process.

Empowered to empower

Within Anatrans, Jozien and her husband identify women with potential and train them to occupy higher positions in the organisation.

“I believe the best way to conquer prejudice is by proving a woman can do the same job just as well or possibly better. In my view, the only way to prove one’s worth is by showing it and not shying away from it. Self-esteem is often as big a problem as men’s or society’s prejudice,” Jozien added.

She believes that women should be educated and trained to obtain the skills needed to become leaders, and men should also be educated on the value of women. According to her, this education begins at home. Parents should therefore educate their children’s on equality and practice what they preach, thus the male child should not be treated differently from that of female child.

Asked about where she hopes to be five years from now, she wishes that Anatrans has to become a sustainable and profitable business which is able to operate without her and possibly her husband. She also hopes to be working on a different project, possibly in a different sector or country.

Apart from living by the principle of giving credit where it is due, Jozien shared her success mantra with us- “Continuous Learning”, thus learning by listening, observing, reading, introspection and never being afraid to try.



THE LIFE OF A YOUNG CAREER WOMAN IN THE CASHEW INDUSTRY

Judith Odei Owusu Asante

The journey of a thousand miles of career success begins with one step of dedication, hard work and perseverance.

Judith Odei Owusu Asante was born in Atico, a suburb of Accra where her father was a civil engineer and mother was a storekeeper at Cocoa Marketing Board and she is the youngest among her four siblings. Along with regular job as a storekeeper, her mother managed to keep a backyard garden free of chemicals where Judith helped to grow tomatoes, pepper, vegetables and also rear fowls. Thus the farming has inspired her from the young age.

Qualified and well equipped

Judith holds an M.Phil in Analytical Chemistry from the Kwame Nkrumah University of Sciences and Technology, after obtaining a Bachelor of Science degree in Chemistry from the same institution. She is also a graduate of the third edition of GIZ/ComCashew's Master Training Program. At 30, Judith has worked in the cashew industry for the past three years.

A fast learner

Prior to cashew processing company, she had no training or experience in the cashew sector. However, finding herself in the sector made a great interest and considered as a good opportunity to offer her services in support of improving the livelihoods of people especially in rural settings. Initially, she joined the Mim Cashew and Agricultural Products Limited where she had less knowledge about the nuts and faced a big task of learning from experienced workers through production manager and also by reading, researching and understanding the dynamics of the industry in her own way.

However, in a bid to acquire good skills, she allowed herself to be taught and mentored by her Managing Director and Executive Director, Mr Joseph Yeung and Mr Lars Wallevik respectively. They gave her the opportunity to take part in capacity building trainings conducted by GIZ/ComCashew and the African Cashew Alliance together with bodies like WATIH and USAID and she has received a certificate of accomplishment in July 2016.

Born to serve

Presently, she is working with one female colleague manager and her co-

workers where majority of them are women's. Judith's daily work schedule is eight hours and works as a quality assurance and control manager.

During the day, she is packed with ensuring adherence to food safety policies and regulations of both local and international standards, oversees documentation, liaising with regulatory bodies, quality control of raw nuts and processed kernels, give trainings to staff, ensures nuts and kernels comply with requisite standards in collaboration with the Managing Director and Management team as directed by the Executive Director.

The mind is the most powerful tool for success!

Speaking of working with men, she explains that men in Africa always have the feeling of being superior. Both men and women are entitled to equal opportunities and the roles of men are not over emphasised in any way. Both men and women learn and respect each other.

Striving for a perfect balance

Being a manager, she combines busy work schedule with family commitments. She finds a way to make up for the lost time with her family during the weekends and sometimes had to work on Saturdays. However, she does her best and not to compromise on either side but tries to balance both. She thanks to god for having blessed her with an understanding and loving husband who extends his complete support. In fact, she says that Whilst is extremely committed at his work place as well as stands up for her all the time by playing her role when needed.

A woman is more than capable to succeed!

Judith believes that women in the cashew sector need more encouragement and assures that gender is not a barrier.

She says that "I firmly believe that women can equally excel only if they are willing to get out of their comfort zone to work. I think women are generally fighting inferiority complex, which is preventing them from succeeding."

At this stage of her life, she believes that the sky is the limit and her profession means a lot to her. “I have to soar to new highs going forward. Having this in mind helps me to take my profession very seriously and make use of every opportunity to count. In the years to come, I see myself becoming an influential woman and a resource to the cashew industry, imparting knowledge and expertise to other women”.

Judith stated that she is gradually being recognised in the cashew business even in a male dominated industry as she is getting more exposure. Through trainings, she has succeeded in networking with a lot of people across the value chain.

“Consistency, commitment, perseverance and the will to make it at all cost has driven my success. She, however admit that there is a scope for enormous improvement in her present role and also capacity building will serve as a greater tool for her to achieve more and get due recognition in her career path.

She says that “I firmly believe that women can equally excel only if they are willing to get out of their comfort zone to work. I think women are generally fighting inferiority complex, which is preventing them from succeeding.”



EMBRACING ADVENTURES

Kate Kamba

It's never too late to begin an adventure, or add a new chapter to life; for as long as you have an urge to achieve your goals, you'll eventually get there!

Kate Kamba, the 65 years old Tanzanian started her factory much later in life, after retiring from the public sector.

Early life

Kate Kamba grew up in the cashew nut producing region of Mtwara, where her father served as a medical doctor and her mother was a teacher in both urban and rural areas. Growing up in this land, she came across a number of women who started business in cashew nut roasting and sold their products in the super markets. Thus, when she was looking alternate sources for her livelihood after retirement, she was inspired by the women's who were working in cashew industry.

A motivation to others

Now, she is in the cashew sector for the past five years and plays the role of Director of the factory and her hard work is a motivation for those who consider the work in this field.

Taking her experience forward

She had previously worked as an MP and Provincial Boss in a cashew producing and processing area. Thus, when she decided to start her own factory, she was enrolled in the training programme provided by the Tanzania Cashew nut Board of Authority. This has helped her to gain confidence to begin work in the self-established cashew factory.

A collaborative network

Elaborating on the nature of her work, she says this has become a family business which provides considerable leniency in terms of her working hours, and in some cases when required, she also dedicates more hours than usual to finish the work on time. Her family and business are linked and they all work together and extend support to each other in terms of time, advice, and finance.

Assuming the leader's role

Her work revolves around attending to different clients, placing orders and taking care of various needs of supervisors in all departments. She manages to strike a work-life balance by working in a team, since everyone is co-operative and it isn't necessary for her to be present always.

Current status and finding employment

Her factory now has over hundred employees and 90% are women. She says that there is abundance of labour availability and does not face any difficulties in this regard. She follows the laws of the country and pay the wages to the employees adequately, based on their contribution and efforts, ensuring that transparency exists at all levels.

A pleasant experience

She even finds working with male workers is a pleasant one as they are incredibly useful when dealing with manual work. In cases, where women cannot handle heavy loads, men are of great help and importance. She adds that when maintenance is considered, women shy away from engaging in related exercises while men are ready to venture in those cases, where there is a need to do so.

Women require encouragement

She denies being deprived of rewards when compared to men in terms of promotions or salary, as the laws of the country do not allow discrimination in all aspects of gender. At the same time, it is her strong opinion that women should be encouraged to believe in what they do, they need to be given more works to enhance their business skills and financial backing from institutions.

Setting high standards

Commenting on her products, she vouches that they are of excellent quality and follow the international standards due to which many local rosters purchase from them. They hold the taste and colour as top priority, and always make sure that their kernels are sweet and white in colour.

A challenging affair

The challenges which she faces is in getting RCN at the competitive market, because when big buyers visit the auction market, people like her not to get a chance to compete.

Besides, they do not have access to get loans from banks, bearing in mind by

quoting high interest rates from the Commercial Banks. There is also lack of packaging materials for the kernel, due to which they are left with no choice, but have to import the MVP bags for the vacuum packages. Lastly, there is lack of accessing markets for the kernels due to their small quantities, acting as yet another hurdle in the path.

Not only her, but women on the whole are prevented from becoming leaders in the industry due to these challenges.

Finding solutions

In order to provide a solution for sustainable growth and production in the market, they have been working with their cashew processors association to overcome some of these problems by engaging with Governments and some policy makers especially Members of Parliament.

In conclusion

She looks up to her profession as a teacher and feels that it has helped her immensely. According to her, there is still immense scope for improvement in the market and five years down the line, she sees herself as a big trader of cashew nuts, owning a bigger factory.

When she decided to start her own factory, she was enrolled in the training programme provided by the Tanzania Cashew nut Board of Authority. This has helped her to gain confidence to begin work in the self-established cashew factory.

The challenges which she faces is in getting RCN at the competitive market, because when big buyers visit the auction market, people like her not to get a chance to compete.

There is also lack of packaging materials for the kernel, due to which they are left with no choice, but have to import the MVP bags for the vacuum packages.



CREATING A HARMONIOUS ENVIRONMENT

Mai Thi Tuyet Nhung

Set your goals high, and let them guide you even in most of the difficult times.

MAI THI TUYET NHUNG, a 50 years old Vietnamese comes from a farmer family and this rich insight in agriculture has definitely helped her in working efficiently in the cashew fields, which gives a lucrative business proposition.

Managing her time and striking a balance

Currently, she holds the position of the Director and with decades of experience in the cashew sector. Even after working full time in the company and dedicating her time and energy to it, she manages to strike a work life balance. This is made possible by her through the proper time management and organising the hours.

She also receives complete support from her family, where her elder sister and children's are involved in the business by understanding the nature of the job and are always ready to share the work load.

Cashews world was destined for her

Prior to assuming her role as the Director, she was initially involved in cashew trading for five years in the company. When asked about her interest to choose cashew she says, it was through her research and findings, building on the little knowledge which was already possessed by her family.

Her relatives and friends also encouraged her to pursue a career in it by understanding the potential and knowing well and capable enough to deal with all its challenges.

Spearheading all departments

With higher position and greater responsibilities, it surprises that MAI THI TUYET NHUNG has involved in various departments of the company by ensuring the smooth flow of work and minimizing the threat of any glitches that can lead to disasters. Also she handles the purchase of raw cashew nuts, processing and operation monitoring, marketing/negotiations with kernel buyers, technology selection and financial transactions with banks, along with her team.

Establishing a healthy working environment

The company has observed the success from less than 100 employees to crossing the three digit mark. All the workers are working for bigger profits; they have also upgraded the benefits extended to their team members. The company is completely aware that only when a healthy work environment is established and job satisfaction is provided to the people, then only it will results in maximum.

Keeping this in mind, they make it a point to extend various facilities to all their workers by providing labour safety, clothing and boarding houses, especially for women's. They give the extra way by providing good facilities in accordance with cleaner production standards.

Adopting a strategy to work with men

As for dealing with the male staff, she believes that there is a strategy to work with them. Men sometimes have a superiority notion and she thinks respecting them and controlling them in a useful and effective way is the most effective solution.

Rewards and challenges

Having established a brand name in the market due to its superior quality and uniqueness of the product, and they also are able to bag a higher prices from the buyers. Having said that, a number of challenges still remain that one being fluctuating in the market prices.

Her way of dealing with crisis

She says that calmness is the key to master the toughest situations which helped her to get through in some of the difficulty times. Her profession is an indispensable part in her life and absolutely passionate about her work.

Plans for the future

In the future years, she wishes to stay afloat and see her graph of success rise up, steadily. She also hopes to become a good adviser, guiding her children to carry forward the business and make the right decisions.

A revolutionary vision

She believes the position of women in the industry can be elevated by consistently unchanging the viewpoint and being mercurial and paying keen attention to the market. Time is continuously changing and thinks she is recognised in the male dominated sector, there is still a lot of scope for improvement in the job. She also believes that the cashew world is capable of revolutionising the women with a strong will power and will succeed further by achieving more than what they already have.



BREAKING STEREOTYPES

Martha Raphael Chiomba

A leader does not follow the crowd, she makes her own path.

An inspiration to too many women's, 45 years old Martha Raphael Chiomba is the Director of her cashew enterprise and is overwhelmed to have embarked on the journey of establishing a foothold in the vast market. With her confidence, the Tanzanian is on the path of breaking stereotypes!

Drive to excel

Fluent in English and Swahili, she grew up in a middle class family. Her father was a veterinary doctor, and her mother was a teacher. Although her area of study was different from what she is currently doing, she had a drive to excel in life and not wait for a man to better it. With such a strong and positive view, it is not hard to see why she has always been a leader and an inspiration to all women around her.

Women can be a part of and succeed in the cashew sector

As for cashew trading business, she took it up as a challenge for many reasons. First, it was to better her life and family, and most importantly, the second reason was to break the notion that cashew business is for male. She wanted to prove them wrong, and be a living example that even women can involve themselves and succeed in this business.

Furthermore, she wished to encourage the women to join the cashew business rather than leaving it to the menfolk to dominate the sector. Again, she still hopes to bring back fruits of her work to the society in order to better living conditions economically, educationally and socially. She has been using her back ground experience to overcome situations, especially those that require managing people during loading and offloading of goods and also tackling other challenges that may occur.

Establishing a new path

Be it as a lucrative business proposition, or a field from which she could earn maximum benefits, everything about the cashew sector attracted her, and she couldn't help but take the plunge into it. Although apart from her business partner, she didn't know any other woman in the sector that was the least of her worries for she had embarked on the journey to make a new path, and not follow a trend. To get a better idea of what she was getting herself into, she also attended a simple training on the methods to check for the quality of the cashew nuts.

Putting her leadership skills to use

Giving us an idea of her work, she says her job essentially involves dealing with the trading of raw cashew nuts. Her schedule depends upon the season and the demand of the goods, and if the requirement is high, she works from early morning until late at night. Her contribution to the company is to make sure that the all tasks are carried out smoothly. For this, she incorporates her leadership skills in order to run the organization. Such planning and management enables her to tackle the different obstacles that arise along the course of the work, especially when dealing with international buyers.

Men in the cashew sector pose trouble

Speaking of working with men in the cashew industry, she confesses that there are a number of problems that arise during interaction with them, especially on trading of cashew. To help us understand the extent of the situation, she says so far they only have one permanent male staff and casual workers for loading and off loading goods. This makes it clear that men are not willing to be directed by a woman as they are not accustomed to a female boss in such business.

However, regardless of the situation, she says she has to be tough; so her employees follow her directions and ensure a smooth flow of work. On the whole, she also holds the culture responsible for the dominant and bossy male perspective.

The ray of hope is always alive

But she is not one to dismiss all hopes and believes that with time the situation will change and they will accept more women in cashew industry. As for Tanzania, there are hardly any women working in the cashew sector but she hopes this can change in the years to come.

She is denied rewards when it comes to men; she says it is too early for her to comment on it because her company is still small. Even speaking of receiving recognition in the male dominated sector, she says with time and hard work she'll get there.

Speed breakers in her path

As for the challenges she faces, she is quick to shed light on some of them.

The primary hurdle remains the lack of fund because as it is established by now, cashew business, especially trading, requires big capital, and fixing a loan is no easy job. To make matters worse, getting a letter of credit is also a problem especially for a new company like theirs. It is for this reason that stays afloat and becomes a difficult task and they cannot compete effectively in the market.

Furthermore, the environment that they work in most of the time is not friendly. As a result, many women are discouraged to pursue this cashew business. For example, the language used by loaders and off loaders is not agreeable and men also tend to miss use women in exchange for their help. The objectification of women causes them to stay away from the industry.

A genuine advice

Martha advises that a woman needs to be very careful and remain focused for what you want to achieve. Instead of getting discouraged, she must be strong enough to put men in their place and carry on with her work.

A supportive family

Speaking of family, she beams that everyone is very supportive. When things are not going well, they are always provide her with a solid backbone. They encourage her to reach higher and find ways with her to overcome the challenges of the job. She is glad that her children are all grown up so it gives her the extra time to focus on the company.

This also gives her an advantage during the cashew season when she is involved full time and is away from home. It does not affect her family to a large extent and her children are at university and busy with their lives.

Tips to elevate the ranks of women in cashew sector

To improve the condition of women in the sector, she thinks they must first

be encouraged to join the cashew business, be given easy access to funds, educational tours and must be provided with ample trainings. She is of the opinion that they should also organize summits for women twice a year in order to exchange ideas and to motivate young women to join the cashew business at an early age.

Extending support is crucial

In her view, she thinks the small number of women in this business prevent them from becoming leaders. Besides, lack of confidence acts as another inhibitory factor. It is for this reason that they must be supported and one must strive to promote women and give them strong positions along with providing funds to new companies.

Ambitious and hard working

On a personal level, she says her profession means a lot to her since she is dealing with the community as a whole. She hopes to make use of her profession in such a way that it can add meaning to the society that surrounds her. Five years down the lane, she sees herself as a successful woman with a cashew nut processing unit. She also envisions herself as someone who will be able to introduce a positive change in the lives of the women working in cashew industry, in terms of knowledge, finance, advice and training.

She took cashew trading business as a challenge for many reasons. First, it was to better her life and family, and most importantly, the second reason was to break the notion that cashew business is for male. She wanted to prove them wrong, and be a live example that even women can involve themselves and succeed in cashew business.

She wishes to encourage the women to join the cashew business rather than leaving it to the menfolk to dominate the sector bring back fruits of work to the society in order to better living conditions through economically, educationally and socially.



GOAL IS TO IMPROVE ONES OWN SKILLS

Milda ViageAnli Juma

Milda ViageAnli Juma

Milda was born in the Nampula province in Northern Mozambique. With a historical heritage that's unmatched in the rest of Mozambique, and indeed the rest of Africa, this island was the capital of Mozambique for nearly four centuries under Portuguese colonisation before the moved to Lourenco Marques (now Maputo), and had been used as a major base for the Arab traders since around the 8th century, long before the arrival of the Portuguese. It's a UNESCO World Heritage Site.

Milda is the eldest of four siblings and studied in the Island of Mozambique until completing the sixth grade, where she went to Nampula to attend secondary school.

From 2011 to 2013, she started her journey by cooking cashew recipes for a foreign family in Nampula and later on in 2014 she moved to Pemba city in Cabo Delgado Province, searching for new job opportunities. Milda has taken lead on culinary until now. In this city, she applied the culinary lessons inherited from her mother. Actually she is working in partnership with TechnoServe where she was invited to present different recipes of the cashew, in 2015, was elaborated the cook book on cashew with more than 10 recipes that has already been widely disseminated.

Her enthusiastic and passionate on processing cashew nuts and provide training for more than 150 people in the province of Cabo Delgado, Nampula and Maputo. Milda has been receiving invitation to attend various events such as exhibitions, trade fairs during the marketing campaign of commercialisation.

She is very passionate on processing cashew derivatives, although she has not received a training program to upgrade her skills. Therefore, one of her goal is to improve skills, open own business processing plant. The nutritional value of cashew and the ability to generate jobs and to reduce poverty in rural communities motivated her to work in this sector.

Milda has taken lead on culinary and started her journey by cooking cashew recipes. She is working in partnership with TechnoServe where she was invited to present different recipes of the cashew, in 2015, was elaborated the cook book on cashew with more than 10 recipes that has already been widely disseminated.

One of her goal is to improve skills, open own business processing plant.



FINDING PEACE IN CHAOS

Naomi Danso

If one can learn to balance their priorities, not compromising on one for the other, they are sure to live in perfect harmony.

Naomi, a 28 years old Ghanaian works as the Cashew Desk officer in the Ministry of Food & Agriculture. She holds a prestigious position and carves a significant mark for herself in the cashew society in Ghana. She is a well-educated woman with a bachelor's degree in hand and undergone a master training programme offered by ComCashew, GIZ for promotion of cashew value chain.

Nature of work

Her job has many aspects, one of which is to provide technical information on cashew and related issues to the general public and also responsible in the facilitation of the development and production of cashew planting materials. Apart from this, she also assists in developing linkages with value chain actors for technology enterprise initiatives and accountable for co-ordination and monitoring of cashew activities at the national level.

She also organises training sessions on best management practices for agri-extension agents and farmers in order to widen the knowledge and bring about changes in the practices.

While this is a vast array of tasks, Naomi, with an experience for more than ten years in the field has proved time with dedication and meticulous planning.

Blessing of a supportive family

While her work mostly involves a lot of travelling to cashew growing areas, and even when she is in the office, expected to spend full time eight hours per day. She admits the demanding nature of work and maintains a strong foothold even during mighty tides. She has a little child to look after, with the help of a loving family, especially her mother. By this, she can balance the work life and family.

The faulty male mindset

As long as rewards are concerned, she is happy to say that is not considered inferior or less deserving in comparison to her male counterparts in the industry. However, there are situations when child bearing and work becomes a challenge and even though such scenarios are inevitable to be encountered by working women like her, it still causes some honorable men to think as she is just making excuses and doesn't want to work. Perhaps it is so because they have never undergone such a situation, and probably consider it as a woman's job to miraculously carry on with her career and household duties without any glitches.

Personal challenges

Apart from a many challenges at work, there are a few other hurdles that

encounters on a personal front. Being a single parent comes with its own impediments as she always tries to singlehandedly by ensuring her child gets the best. In between her busy work schedule, there are quite a number of times when dropping and picking her kid from school becomes a difficult task. She finds herself working right into the evenings and wrapping up the job much after dawn which means sometimes she would have to pick her baby up as late as 7:30pm.

She would do anything in her position to avoid such situations, but it makes us witness some testing times to make us stronger and celebrate and acknowledge the sweet victories that come in the end. That is why, despite how tricky things get at times, she is not one to complain! By now has most certainly learnt the art of balancing and maintains her peace even in chaotic situations, ensuring that she fulfills all that's expected to be it at the workplace or her role as a mother.

Staying united

She believes in the power of women, and especially in this sector, according to her, instead of being rivals, one woman must support and encourage the other in order to succeed. Also, she is of the view that more women are needed in cashew research.

She doesn't think anything prevents women, even working mothers, from becoming leaders once they receive the right backing both at home and work place. In her view, with adequate training and skill development, nothing can stop them from progressing forward.

A sense of contentment

It is understood that her work is not a cakewalk and despite the struggles that she encounters from time to time, at the end of the day finds a sense of satisfaction bubbling in her heart. She is content with her job and passionate about work. She likes to wakes up grateful every day with a fresh mind and soul, excited to discover what life has to offer. Her job may not be easy, but it's fulfilling and stimulating and working in this field has given her a sense of liberation.

An advanced cashew world

When asked of her future, five years down the line she wishes to see more cashew yielding varieties, improved planting materials being accessible to farmers, and a regulatory board in place to sanitise the cashew industry in Ghana. In fact, with proper funding and skills can grab a better post and receive more recognition as a cashew expert. In addition to this, she admits that starting a consultancy firm is also possible and becoming a cashew master trainer.

Final note

She states that education has no end and the need to improve oneself. One must always look for better ways to discover new heights! Speaking for her own self, thinks she is still very young in the cashew business and wishes to learn as and when the opportunities come to her way.

She believes in the power of women, and especially in this sector, according to her, instead of being rivals, one woman must support and encourage the other in order to succeed. Also, she is of the view that more women are needed in cashew research.



LOVE FOR CASHEW RUNS IN THE FAMILY

NguyễnThị Minh Liên

When love for work runs in the veins of parents, and then passion for the same is inherited by the child!

NguyễnThị Minh Liên grew up in a family where her parents were cashew farmers, she and her sister wanted to pursue a career in this renowned industry. Now, having spent more than ten years in this field, the 37 years old Vietnamese is glad that her parents introduced her to it!

The extra support goes a long way

NguyễnThị Minh Liên is a well-educated woman, holds an MBA degree. The knowledge she gained through it helps her in fulfilling the role of a proficient Deputy Managing Director of the company. She is fluent in Vietnamese, English and French and being proud of getting full support from her family, while her mother and sister being part of the company.

Her husband too is extremely understanding of her profession, and also helps her in the household chores, so that she can concentrate on the business wholeheartedly.

Education and experience go hand in hand

While education forms the backbone, she advises that one must never underestimate the power of experience. The theory learnt may only be restricted to books and classrooms until one understands how to apply it in the field, and this is where practical knowledge steps in. Acquiring knowledge and gathering experience goes hand in hand, for until one learns the right way to do things, they will not know what needs to be done in the field and at the same time, unless one actually goes out and practices the knowledge learnt, they will not know how to expand it and become better.

Her forte

Elaborating on the same, she remains a student all her life and studies every day in order to broaden the sphere of experience gathered. Since, being in charge of a business with more than a 100 employees is not a joke. She is constantly on the lookout for ways to enhance her capabilities and to obtain better results. Her forte lies in the purchase of RCN/ kernel and her job requires a lot of communication, negotiation skills along with a keen eye for the best raw material in the market.

She is always on her toes and conducts several surveys to ensure for the best product and also does research from time to time to learn more about customer needs in the cashew industry.

Working from the heart

She takes pride in the fact that their brand is well known among many in the neighborhood by the excellent quality of the products and creative packaging. The company always puts reputation and quality on top, manufacturing and working from the heart.

An unabridged gap

According to her the company takes special care for employees by ensuring healthy working conditions. She confesses that the cashew industry has not created a definite mark in attracting people towards it and still there remains a gap for people where they have not realise their potential and think twice before joining the work.

On this note, she does not deny; sometimes deprived of rewards when compared to her male co-workers. Although being in such a high post, she does her best to clear all misunderstandings and confronts and the men workers directly to identify the problems and discover solutions. In her opinion, there is still a long way to go before women get the respect and recognition they deserve.

Unavailability of raw materials is a huge challenge

Due to the lack of a constant supply of raw materials in the region, they have to depend on the ones imported from Cote d'Ivoire, other African countries and India. This becomes a challenge in its own because they find it difficult to maintain the quality that they need.

As a strategy, she thinks the issue can be resolved by maintaining a close link between cashew production, processing and cashew farmers. An increased level of investment and expansion in the area for planting cashew tree will help ensure a regular supply of raw materials for the domestic processing industry.

Hard work guarantees success

She puts her time and hard work in job and satisfied with the position cur-

rently holds in the cashew industry. She is also sure that in the coming years will be more successful, having crossed a number of milestones that she has set for herself.

More power to womenfolk!

By creating good condition for working women, and promoting ways for them to gain more knowledge in new technology, she is sure that their position in the industry can be elevated.

In this society, women are bound to a number of social prejudices, be it linked with work or the pressure of looking for the family and taking care of the household by themselves. However, instead of waiting for men to do something and break the stereotypes that they have created, she thinks women need to take a stand for their rights. A woman is capable of reforming an entire community, and they must never think less of themselves!

Love for cashew runs in the family: NguyễnThị Minh Liên

Acquiring knowledge and gathering experience goes hand in hand, for until one learns the right way to do things, they will not know what needs to be done in the field and at the same time, unless one actually goes out and practices the knowledge learnt, they will not know how to expand it and become better.

She is always on her toes and conducts several surveys to ensure for the best product and also does research from time to time to learn more about customer needs in the cashew industry.

By creating good condition for working women, and promoting ways for them to gain more knowledge in new technology, she is sure that their position in the industry can be elevated.



PASSION COUPLED WITH CONSISTENCY

Nguyen Thi Minh Thanh

Nguyen Thi Minh Thanh, a 49 years old Vietnamese, is an incredible Vice General Director of the cashew industry which has more than a 100 employees.

The strength of the community

She grew up in a locality where a number of cashew enterprises were around her which made her to realise that this was a promising field as cashew is the strength of the community. Therefore, seeking a profession in it could never be a wrong choice. It thought her to look for a career in the cashew world, along with various secondary reasons like a lucrative business proposition, unique product offering and a chance to earn a livelihood and secure her future.

Starting early

Right from the establishment of Binh Phuoc Province, a well-known area for cashew, she had started buying and selling cashew nuts, where she acquired most of the knowledge and experience to survive in the cashew industry. This only watered her passion for learning and searching the ways to introduce the Vietnamese brand of cashews to other parts of the world.

Expanding their limits

By overcoming with countless trials and tribulations, today her company have achieved the pleasure of creating their own brand and also set a foot in domestic and international markets.

While she was learnt and backed up by the experiences, knowledge through her vocational training, and also from the job.

Sorting her options

Now she has three decades of experience in the cashew field, and dedicates eight hours every day in the current firm for whom she has been working with for the past ten years. She is also glad to have a family who supports her in her choices, and her eldest son too is a part of the cashew co-operative.

Limited attraction

Speaking about the labour activity in her region, she says labour resource of the locality is less. Now the majority of young labour rushes to textile industry and the enticement of cashew industry on workers are still limited.

Promising benefits

Speaking of the company, she says they regularly update their infrastructure to keep in touch with the changing times, and offer a good salary, annual leave, health insurance as stipulated by regulations. They provide a dynamic work environment, various opportunities in career advancements, good benefits and also ensure good conditions to appeal middle aged female workers to work in the company.

They also have their own unique brand name and sell a variety of products which are great in appearance and high in quality.

Putting their heart in the job

The company always prioritises prestige and quality, and their production and working comes from their hearts. Their foundation is backed with modern equipments, numerous facilities and systems and highly-skilled employees. They work with a social aspect, which is to create jobs for localities to help them stabilise their living.

Focusing on keeping strong bonds

Being in such an honourable position, equality is one thing where she takes it seriously. As a leader, when there are arguments between male and female workers, she is always ready to intervene and give mild advices which are gentle yet and partly rigid to achieve the purpose. She does not hesitate to point out the faults of both workers and managers and her ability not to discriminate among people in high or low positions. This has helped her to maintain a strong connect with all the employees. While she plays fair and does not deny that men in the industry are paid high regards, both in terms of respect and benefits.

Challenges yet to overcome

This is an issue as no one is willing to speak about lack of material resources and also dependency on import leading; rising prices are some of the other challenges. Besides these, various risks in production and the impact of climate on the crops are some of the other areas that need to be monitored.

Effective solutions

Some of the strategies that can be adopted in order to overcome some of the existing problems include improvised connection between cashew producing/processing firms as well as the cashew farmers. Capital support for cashew growers from credit organisations will help for stability while more assistance on cashew planting and farming skills for cashew growing households will ensure qualified supplies and increase production.

Increasing intensive farming can be a strategy along with expansion of farming area and improved warehouse conditions. Replacing the old tress with new high quality cashew varieties will also take care of the material demands of processing domestically.

The right balance

She balances her work life by distributing her time responsibly to both personal and professional life. Besides this, she can always create favorable conditions to her family to complete work.

Women in cashew sector

As for improving the position of women in the cashew sector, she is of the opinion that they need to be provided with better conditions for to increase their working proficiency and enable them to perform better. They must be facilitated so as to attain new knowledge and learn the technological skills in producing, instead of always favouring men for this job.

The lack of superior positions for women, social prejudice and family pressure are some of the reasons why women find it difficult to succeed in this field. However, that is a known fact, so she does not deny that one needs to continue striving for greater goals. Her mantra lies in a simple statement, which is, "Every success is based on consistency and passion."

Because the two together are a terrific combination, one that can never fail!



CHANNELISING HER STRENGTHS

Odesanmi Florence

Women are capable, talented and worthy of success. In order to reap maximum rewards for their skills, we need men who will change their perspective and stop de motivating them

Mrs. Odesanmi Florence is a 30 years old Nigerian, and has been working as a farmer, processor and broker for the past 15 years in the cashew sector. Her story is one of perseverance and how she has made the best of opportunities that have come her way!

Zeroing it down to a career in cashew

Prior to TechnoServe, Florence hadn't received any training to work in the cashew fields. Thus, this makes her deeply grateful to TNS for equipping her with necessary education and skills, so that she could become self-sustainable. Besides, she has grown up watching her father as a cashew farmer, so in a way, it runs in her blood. It could be said that the training program only came as a blessing to channelise her skills.

Besides this, she had also observed the life of a very vibrant lady cashew worker, who was extremely successful in that sector. Taking her as a role model, she put all doubts to rest and believed that if she works hard, even she could reach greater heights in the cashew sector. Considering this as a lucrative business proposition, a source to earn a livelihood, she thus started her career in this sector.

An important source of livelihood

Hers is a small scale business with about ten employees, and jointly with her husband, she is taking responsible for all the major decisions concerning the business. Her job is an important means of livelihood for the family and they hold this fact in high esteem, and all the members extending their full support to her.

Women are attracted to the unit

Speaking of the labour activity in her region, it is easily available and especially women are attracted to work in their unit. This is due to the steady income as well as the nutritional benefits of cashew apples and nuts, as it is easily accessible by working in the farm.

In return for their active participation, she takes care of all employees and they receive safety wares while working and when female employees are sent to purchase raw materials, she ensures that they are given all needed facilities and protection as well.

All in a day's work

Giving us an insight on her daily schedule, every day she starts off early in the morning, and caters to the first household job of preparing her children for school before setting out to the farm. On days when she intends to process cashew by-products, she sets her production target and ensures that all inputs and raw materials are available and also ensures good quality. She also supervises her employees and monitors their activities.

Her products are a class apart

She vouches that other woman in the industry looked up to her for the uniqueness of the products and their ability to stand out in the market. She pays special attention to their quality and seeks to provide nutritional alternatives to other products in the market. She also makes sure that the by-products have a long shelf life where it can be sold all round the year.

She has looked up into the society

Her cashew business has helped to create employment for numerous women in their community. She has been getting a lot of attention and deeply indebted to TNS for choosing and having provided her this sort of platform. At present, not many people in her locality process cashew by-products.

A gradual change in perspective

Giving us an idea of how the situation with male workers has changed over time, she comments that initially faced a lot of discouragement from males, but their perspective on females engaged in cashew processing and trading has now changed. This shift has been observed after seeing women emerge successful in the cashew business and acknowledging the fact that they can run households by the income they receive. Besides, now women are stronger and have heard their voice too.

Disadvantage of a negative mindset

She thinks women are treated with no discrimination in some aspects and

enjoy their wages but at the same time, have a disadvantage in terms of promotion as they are generally considered as weaker sex. She firmly believes, it is necessary to orient men who still hold such views and they must be made to understand that women are capable and talented. It is such a male perception that prevents women from becoming leaders in the industry.

Setbacks in the profession

Speaking of challenges, lack of funds is a major setback. If this issue can be resolved, then she would be able to establish a massive processing plant that can produce cashew products in large quantities in a short span. To overcome this, she is considering getting in touch with the financial institutions, which were introduced to her during the training program.

Planning ahead is key

When asked how she strikes a work life balance, she comments that she always tries to plan ahead and has an organised schedule where specific hours were allotted for cashew processing, trading and other family needs. Her family also extends their full support to ease her tasks and do not pose any problems.

A source of contentment in life

Florence says, cashew processing has been a blessing in her life. It has given her a source of livelihood along with providing contentment and fulfillment, both financially and morally. In the years to come, she sees herself as a big cashew nut broker heading her cashew by-products, processing machinery with numerous employees. Along with this, she even hopes to travel around the world and visit other countries and to learn more about the contribution of other women in the cashew industry.



COMMUNICATING HER ACHIEVEMENTS

Larsson Petra

Inspiration is all around you; when you strive towards making the world a happier place, this inspiration is what helps in motivating you to achieve success.

When Larsson Petra stepped into the cashew sector due to its lucrative business proposition, unique product offering and the ability to serve for a social cause, it was possibly one of the best decisions she made. Born in Sweden and fluent in Swedish, French and English, she further attributes the Vietnamese for helping her adapt the skills of cashew business.

There was no looking back

An educated woman with a post graduate degree, as the Owner and Director of her firm, Larsson Petra works 12 hours per day, starting from 7:30 in the morning. It was through her own research and findings that she initially discovered the cashew world, and now that she had, there was no looking back. Her lack of prior training or experience in the field did not stand as a barrier for her to execute the plans.

Building from basics

Having met with women cashew business owners, all established in Vietnam and seemingly very capable, she realized this was a field she could take the plunge in and master, and thus her firm was established. For the first two years of operation, she learnt about cashew processing from her Vietnamese employees. Having said that, as for the other departments of the sector, like financial management, she learnt it all by herself.

Now, with her firm completing more than five years and her employee force crossing a hundred in number, Larsson is a happy and satisfied woman. She is also the head who takes all the important business decisions are it purchases, negotiation or monitoring. She is content with how her plan has worked and given her success, we understand that the journey most definitely would have been far less than a bed of roses.

The road to success is not free of challenges

When asked to point out on some of the challenges, she elaborates that while unskilled labour is readily available, finding skilled workers is a challenge. The biggest hurdle she faces is finding trained, trustworthy labourers for her factory, particularly persons with good management capacity. This issue led her to employ family in the factory, and was thus able to overcome the problems of trust worthiness and efficiency. It is for this reason that today, she can better relate to family businesses of Indian and Vietnamese origin, than she can with her homeland, Sweden.

The blessing of a supportive family

Elaborating on her family, she says all members have been extremely

supportive. She also adds that been blessed with encouraging parents along with an education that teaches her analytical thinking and courage to face any challenge.

A seemingly difficult affair

Speaking about striking a balance between the cashew business and family, she lets us know that she does weeks of concentrated management work at the factory and spends other weeks away from the factory, where she also dedicates time for other things. She finds it impossible to strike a balance on a daily basis. Instead, she resorts to allocating weeks with round-the-clock hard work at the factory and weeks with more recreational activity.

This is her most efficient plan in juggling with both aspects of her life that she holds close to her heart.

Boons that attract workers

As for her factory, what attracts the workers both men and women are the boons of salary, job security and career development. All workers are also provided with training in their respective area, morning tea, lunch and medical benefits and this helps to maintain a cordial bond between the employer and employee, for the ultimate aim is to keep everyone happy.

Avoiding the hassle of middle men

Their commitment, zeal and friendly approach is reflected in their work and they are known throughout for a good quality product. They also have the ability to sell directly to cashew roastery without middle men. Their biggest advantage that works to their utmost benefit is that they are established in the countryside, among the cashew plantations, and have a direct contractual relationship with the farmers as well as with the end consumers.

As the head, she faces little problem with menfolk

In order to ensure the smooth flow, her daily routine follows a fixed pattern, which is a continuous cycle of follow-up, planning and communication. When it comes to working with men, she is of the opinion that as an owner and company director, she faces little problem with men workers when it comes

to authority. However, she does not deny that it is more difficult for women at same level or lower job positions.

She also adds that nothing prevents women from becoming leaders, all they need is to nurture the leadership qualities they possess.

Women need to speak up

When asked if she considers being denied benefits in comparison to men, her thought is that salary and promotion is about how well you speak for yourself and this is something that women, including herself, have to polish on. When asked for ways to improve the position of women in cashew sector, she suggests as employers, it is their job to instill authority in their competent female workers and encourage them to advance to supervisory and management positions.

Like most people, she too thinks skills are fundamental and funding is a requirement for developing any enterprise.

A lifestyle she chose, a dream hopes to accomplish

As for her profession, she takes pride in the fact that her profession has become her lifestyle. In the years to come, she envisions the factory to be ten times bigger than what it is today, with an enormous community impact through job creation for small holder farmers and factory workers.

Commenting on whether or not she is recognised in the cashew sector, she leaves us with some powerful words to ponder upon. We're happy to hear her insightful line of thought, 'Recognition comes with achievements as well as communicating your achievements to the wider cashew industry audience. Marketing your achievements shall not be underestimated.'

Learning is a continuous process

Successful in the sector and having come a long way, she still believes there is always scope for improvements. After all, if you stop improving yourself, you'll soon be uncompetitive!



ONE STEP AT A TIME

Ranti Aiyelabola

No dream is too small to leave an impact, and no dream is too big to never become a reality

Ranti Aiyelabola is a 27 years old Nigerian who has been a broker, picker and processor in the cashew industry for almost six years. She is fluent in Yoruba and English, and with a humble educational background of secondary school. She is working part time, spending about four hours per day.

Young mother but a proficient cashew processor

With no family members working in this sector and without any prior experience, she is indebted to TechnoServe which had provided the training program and laid the foundation to build ahead.

Being young and a mother of a small baby, one can imagine that it is not easy for her to juggle between her personal and professional life. Commenting on the same, she is grateful to her husband for pitching in and taking care of their child whenever she gets too held up in the fields.

A typical day at work

The enterprise which she has started, not only fulfilled her primary needs, which was to earn for a livelihood, but now there are about 10 members who contribute to the day to day activities.

Speaking about her work, having spent most of her time in the farm, she also likes to transport her processing equipment to the fields as and when the need arises. This enables her to increase the capacity and to produce more in terms of volume. She also follows the protocol where she compensates her employees daily, over weekly or monthly wages.

Women are enthusiastic to work in the cashew sector

The women have shown great enthusiasm in extending their support and have been deeply interested in the cashew value chain, which is emerging as a promising source of eradicating unemployment. In return, although hers is a small scale enterprise, she does the best, so as to ensure the wellbeing of her employees. However, there are many constraints that prevent her from offering other facilities to the workers, especially the womenfolk.

Commenting on the scenario of men and women workers, she is of the opinion that both of them strike a healthy and cordial relationship, and at her level, she ensures an unbiased and indiscriminative environment at work.

A blend of taste and nutrition

Speaking about her products, she says they are nutritious and healthy, and this is not a claim she makes, but it is a fact, going by the positive feedback that she has received so far. People have loved her cashew honey product and she is happy as well as satisfied with the prices that she has been able to quote and receive offer.

Maintaining a steady sale throughout the year

Another advantage is that her ability to sell cashew all year round although the season of cashew is relatively short. She says unlike the other cashew nut sellers, who enjoy maximum business only during the season, but her strategies have enabled her to ensure a steady growth curve.

Need for a broad minded approach

As for the challenges that she encounters, Mrs. Ranti Aiyelabola feels there is a lot of scope in her job and need for the people to adopt a broader mentality as they hold many misconceptions about cashew by-products, it being a new creation in their area. In her opinion, once they open up towards the idea about cashew value chain and its numerous potential to be developed into numerous ranges will help the business flourish because at the end of the day, success of a business is highly dependent on consumer needs.

As a strategy to overcome this challenge, she engages herself in community awareness alongside other processors to remove misconceptions among potential buyers.

Intricately planned schedule

In an attempt to strike the most comfortable work life balance, she plans her processing intricately. She focuses on producing the by-products on a weekly basis with adequate intervals to allow her to concentrate on other activities.

An attainable goal

This business, as such, has been a wonderful platform for Mrs. Ranti as it is a source of income for her and her family, and has occupied a major part of her life. Although hers is now a small scale enterprise, in the years to come she dreams of owning a cottage which can serve as a cashew processing site in her community. She finds this as a feasible goal and suggests that a special scheme where women are given grants to turn their dreams in to reality and will aid in their progress enormously.

Women are the torch bearers of this sector

Coming to her point of view on the changing trends in society, she is happy to share with us her observation that gradually, with time, there has been an alteration in opinions. She believes people have finally begun to appreciate the contributions of women in the cashew industry. She goes a step further and adds that if not for women, the variety of cashew by-products would never exist.

Their dedication and zeal has helped to make this segment of the cashew empire reach an honorable position but the only loophole that prevents women from becoming leaders is the preset stereotypes of the community.

However, she hopes to break them eventually, over a period. And seeing her record, we are convinced that she is capable of bringing about the much needed revolution!



MOTIVATED AND FOCUSED

Sarah Sherman

People will always have something to say, but the ones who work towards their goal despite the interruptions are the real achievers!

Sarah Sherman, a 25 years old American works as a Sourcing Specialist for Caro Nut and although the young lady has been in the field only for a few years, it is safe to say that it wasn't long before she became extremely fond of it.

Early life

Sarah was bought up in Alaska and moved away to University in Washington State. She comes from a well-educated family where her father is an artist and professor, and her mother worked in the University's Land Management Department.

The complexity of cashew world made her curious

After seeking advice from friends and discovering this field from her own research and findings, she took her time in completely analysing the option of stepping in this field. During this period, it was the prospect of the job, its complexity and independence that made her curious and interested in pursuing a career in cashew as a sourcing specialist. On the job training and extensive travel to cashew producing and processing countries, helped her to understand better in the working process.

Fluent in English and Spanish, Sarah received the US Food Safety Regulation training and had a year of experience in marketing before joining to Caro Nut.

Learning from some wonderful women's

With no family history in the cashew business when Sarah joined this field as a potential career option, she met few incredible women's. The woman that held the position before her, Kathleen Sharkey, was incredibly adept at navigating a challenging role. She encouraged her to be resilient and patient with the new job and also provided strong moral support while she was learning the new responsibilities of her work.

She says that along with her now in the West African cashew team, they also have two incredible women, Achta from Cote d'Ivoire and Edinam from Togo who is brilliant in their work!

A critical role to play

When she accepted the position in Caro Nut, she moved from Seattle to Fresno, CA. Having relocated, there were many unknowns and she was completely new to the cashew industry. This industry and her profession

within has grown into a critical part of her relatively young career and expanded not only what she envisions possible, but how she understands and interacts with complex food systems.

A variable working pattern

The company she works with is quite large with more than a hundred employees. Commenting on the nature of her job, she defines it as variable. When she is not traveling to visit processing factories, she will be in Caro Nut Fresno Roasting Factory. She works to assess and communicate the impact as a company with customers and identifies suitable new vendors.

Beyond cashew, their factory also processes almonds, Brazil nuts, pistachios and hazelnuts, which grow and are processed all around the world. As for her, she spends most of the time on cashew. They mainly buy cashew from West Africa, East Africa, Indonesia, Vietnam and India.

An unanswered question

Equality is the concept adopted by the company and all employees, irrespective of gender, are provided the same facilities and services. However, while traveling, she has noticed a different treatment, especially from men. For instance, she has been asked inappropriate questions and been disregarded in professional situations. Some instances of sexism are difficult to point out directly, but it is hard to ignore that there are so few women in senior positions at cashew conferences and in companies. It is common knowledge that women make up most of the labour in the factories, why there are so few female owners, directors and managers, still remains an unanswered question.

The company has a definite USP

They see a high customer interest in their product because of the unique sourcing model. They purchase raw materials from direct sources as far as possible and work closely with many small to large African processing facilities. Their locally based from West African team and African sourced cashew kernel sets them apart.

A region of numerous opportunities

Commenting on the labour activity, she says Fresno, California sits in the San Joaquin Valley and is one of the most productive agricultural regions in the US. The area has a number of strong industries due to its location in the heart of the agricultural valley known for production of almonds, walnuts, pistachios, citrus, grapes and other popular commodities. There are abundant work opportunities and a large available workforce in the region.

Traveling a prominent challenge

Elaborating on some of the challenges she faces, they are predominately related to balancing travel with her day to day life in Fresno. It can be difficult to establish a routine but she tries to spend time with her family whenever possible. Because of more of travelling, she admits work-life balance is a constant challenge for her.

Double standards cannot stop the focused

She believes that women are strong and capable communicators; if presented with opportunities and the support that they and anyone would need to succeed, they will definitely thrive. They need to be helped via education and mentorship and we must look to increase the women in managerial roles and provide a viable pathway to leadership. There is a strong double standard associated with the manner on how a woman should behave to be effective leaders and how they are expected to act and look. Men may feel threatened when women assume position of authority, but that does not mean such a thought can come in the way of a focused and determined woman!



AT THE INTERSECTION OF DESIRES AND NEED

Sheri Flies

You are as you think yourself to be. If you can envision success, with the help of others, there's nothing that can stop you from achieving it.

As the Assistant Vice President, Global Sustainability and Compliance at Costco Wholesale Corporation, 58 years old Sheri Flies is one of the most influential women in the industry. With a Business Finance Degree and Juris Doctorate in Law, from University of Montana, USA, she now has a decade worth of experience in the cashew field for her to stand tall with a strong foothold in the sector.

Her trust with cashew

Although, currently she spends very little time at the cashew sector, she informs that ten years ago when she was the Assistant General Merchandise Manager of Corporate Foods and Sundries at Costco Wholesale, one of her categories was cashews and she invested a lot of time and energy in it. She used to travel to West Africa every 18 months while they were starting their sourcing programs. As for her recent involvement, she visited Ghana and Benin cashew processors and farmers in March 2017.

She came in touch with the cashew sector, because it was an important product category for Costco. Although she didn't receive a specific training in the cashew business, nor did she know other women in it, her education and exceptional ability of critical thinking helped her to quickly learn about this sector. She further polished her skills by travelling to the source and learning from processors, farmers, cooperatives and traders. Thus, she was able to receive first hand information and apply it practically at Costco.

Contributing to fair trade

The reason she was intrigued to contribute to the cashew business was because Costco has always desired to trace the cashews it purchases in order to ensure quality, supply and support a fair return for everyone in the value chain. Such just and dedicated system of working is definitely mind blowing and she couldn't help but be a part of it.

Although she is not directly responsible for the company's cashew buying decisions now, previously she handled most of it including purchase, processing, operation monitoring, and marketing, negotiation and technology selection.

A powerful woman with a strong vision

Managing such a demanding position at the company that has 220,000 employees worldwide, it goes without saying that Sheri Flies is a potent figure, driven with passion and with a vision to make the best use of her skills. Being

an organised person, she works with meticulous planning and her entire day consists of attending meetings, answering emails and telephone calls.

Numerous feathers in her hat

She is also involved in a variety of social activities and has a number of accolades to her credit. She is a 2011 recipient of the James Beard Foundation Leadership Award, is currently on the Advisory Board for the Center for Business Ethics at the Albers School of Business of Seattle University and a former trustee of the Bainbridge Graduate Institute. Sheri also managed Costco's participation in a private/public collaboration to develop and build a replicable, affordable and high quality early learning center for children and families. She is a past Board Member of the Foundation for Early Learning and served on the Governor's Commission on Early Learning for Washington State.

She is involved with various sustainability projects, both domestically and internationally, that explore public/private market based solutions to address poverty, malnutrition and illegal trafficking, with an emphasis on value chain analysis to source. Sheri is a frequent guest lecturer at various universities discussing topics related to business, ethics and sustainability and recently has been invited to share the results of her work with governmental Institutions, such as the World Bank, the World Food Programme, USDA/FAS, and US Department of State.

A balanced relationship with male counterparts

When asked to comment on the situation when it comes to working with male employees, she says she strikes an excellent relationship with them and they treat her with respect. And in a position like hers, she does not think she's denied rewards when compared to men.

Ensuring all needs are met

Speaking of path blocks, she comments learning how to prioritise time in order to get the work done is always a challenge. With so many sections

to look into and pay attention, ensuring smooth flow of work, it's always a hurdle to prioritise the important tasks and plan in a manner that the work is fulfilled in time and all needs are met accordingly, without compromising one for another.

Setting her priorities right

When asked how she manages her time in such a demanding position, she says her family comes first. She sets her priorities and sticks to them. When she has a conflict of too much being needed from her at the same time, she reviews her priorities and says yes to them, which directly means she refuses other things. And now, she has even mastered the act of saying no because that way, she gets to focus her attention on that which is most important.

With time and transitioning needs of her family, her priorities have changed. She believes life is lived in phases and we can't do it all at once, but over a life time, we mostly can. And those are some precious words of wisdom right there, particularly even those that can be attributed for her massive success.

Adopting relaxing techniques

In order to overcome the stress and challenges that may naturally accompany her job, she tries to adopt relaxing techniques to deal with it. She makes sure to meditate from time to time, and goes for walks every day, for a healthy mind is the foundation of a strong body.

At this point in her life, she is truly content with her professional life for she does not see it as a chore, rather, an opportunity to be of service to others. She has reached the peak of success and as years roll by, she hopes to continue to stay the same way.

Developing strategies for success of women

As a woman, she acknowledges the need to encourage other women to pursue their dreams. When it specifically comes to the cashew field, she is of the opinion that with more and better access to financing, and more

mentoring of women by men in leadership; the strategy can help to improve the position of women in the industry.

While she thinks there is always room for improvement, when asked if she would like to state a specific attribute that prevents women from becoming leaders in cashew sector, she honestly replies that she doesn't know of any. And this is because, with so many years in the industry, she has met enormous number of women who have conquered the land, so there is really nothing that can stop you once you set your mind on it.

Her success mantra

As she shares with us her success mantra, by her words we understand why she is the woman that she has become today. She leaves us with a message to follow and live by-

‘Live and work at the intersection where your heart’s desire meets the world’s need. When you do, you will have the passion and energy to accomplish what is needed from you.’

She is one of the most influential women in the industry with a Business Finance Degree and Juris Doctorate in Law, from University of Montana, USA, now she has a decade worth of experience in the cashew field for her to stand tall with a strong foothold in the sector.

Live and work at the intersection where your heart’s desire meets the world’s need. When you do, you will have the passion and energy to accomplish what is needed from you.’



NURTURING THE SEED TO SUCCESS

Suchithra Balasubramanian

You may not have the means to act upon your plans just yet, but if you dream with conviction, someday you'll find ways to achieve it!

NanoPix Integrated Software Solutions is an image and video processing product company focusing on applications for Indian market. With its patented imageIn technology, nanoPix delivers cutting-edge and rugged solutions that span diverse areas of applications and help cut costs significantly. NanoPix nano Sorter cashew grading machines are known for their accuracy and efficiency. It helps to sort cashews by color, size and type in a single pass, with assured return on investment.

A culture of innovation and passion drives the visionaries of nanoPix to serve their customers. This has helped them to create solutions for the evolving Indian industry. Their products are a testimony to the innovation that pans out in every single action of theirs. With satisfied customers across India, they are confident of becoming the numero-uno video and image processing application development organization. So far, they took pride in being the manufacturers of the world's unique cashew grading machine.

While the above two paragraphs are only a gist of what a success this revolutionary startup has been, it's our pleasure to share the story of the CEO of nanoPix ISS Pvt Ltd. herself – the efficient, genius and woman with a vision - Suchithra Balasubramanian!

Early life

Born in a middle-class joint-family, her father worked in a private sector and her mother was a home maker. Having lived most of her life in Chennai, she graduated from JBAS (SIET College) and pursued her MBA from SRM University. The main priority of her family, right from the beginning had been education.

Her dream was reflected in her husband

Since, she was born in a middle-class family, they could never think about initiating a business. Although her father always wanted to start a business, the family's financial situation never allowed him to. Nonetheless, that didn't stop him from discussing about starting a business and working for their own company. This in turn led her to dream of running her own business. When she met her husband Sasisekar, thankfully, he also nurtured a greater dream of starting his own company and thereby impacting the society. He was looking for a life-cum-business-partner and she was sold for it.

Deriving inspiration

Besides, she had also seen her cousin, who was a Post Doctorate, started a biotechnology company. Her confidence, courage, knowledge, and simplicity

used to always inspire her. Add to this, the fact that she was part of the Deshpande Foundation, where she received first hand insight from fellow women entrepreneurs; she was all but set to go for it. Their belief and self-empowerment motivates her up to this day and she is one to believe that women are more stable and powerful and can handle situations better!

Narrowing it down to the cashew field

She chose the cashew field specifically because a huge opportunity in it to apply their technology of Image Processing. The industry too was welcoming enough and the customers were eager to adopt their techniques and teach them in the process.

Elaborating on this, she explains that her husband and she are first generation entrepreneurs. Their unique patented imageIn technology has helped them make in-roads into the cashew grading industry. They also received immense mentorship and support from Deshpande Foundation, Hubli. They provided them with incubation space, soft loan, mentorship and also encouraged them during the rough phases of the business. Veterans from the cashew industry, Prakash Rao Kalbavi, Pramod Kamath, Bola Rajesh Kamath welcomed their idea of a grading machine, extended business support and enabled them to make their products market-worthy.

It is now part of the family

The business is now become a part of the family and almost everyone is involved in investing and reaping the benefits out of it. While she and her husband started it together, he now takes care of the technology, while she is in charge of the operations part. Also, her father-in-law is one of the Directors of the company, while her father is a Technical Advisor, guiding them with the innovation of the products.

Grateful for the support

As the CEO, while it is understood that her life must be hectic and busy, working from 9 in the morning to 7 in the evening, she feels blessed to

receive the support of both her families. Her parents and in-laws extend their complete support to this venture and constantly encourage her to put in her innovative efforts for the growth of the company.

On her part, she ensures that she spends at least half an hour every day with her children and fifteen minutes exclusively with her parents or in-laws. Sundays, of course, are dedicated to them. She also has a domestic help so that makes things a lot simpler, allowing her to focus more on the demands of her profession.

A humbling experience

Working seven years in the industry, and functioning alongside people in the cashew sector while understanding their need and creating machinery for them, Suchithra has no regrets for choosing the cashew field to innovate products. It has been a joyous experience to sell their machinery to people in this sector and see them reap benefits out of it.

From ‘nuts and bolts’ to ‘cashew nuts’

But the twist to this story is that unlike other people, the couple came across the cashew industry accidentally. While hunting for an opportunity, they were initially keen to use their imageIn Technology in the automobile sector, helping them in sorting nuts and bolts. However, during a business presentation, the other party saw the line “we sort nuts”. He promised them to get a client and brought a potential customer.

Ironically though, after seeing the presentation, the person was left with one question and that was what kind of nuts were they really speaking of. When they said ‘nuts and bolts’, he replied that he wanted the sorting of cashew nuts and not automobile nuts. This incident stuck a cord and they explored the opportunity with the cashew sector and thus started working with them.

She learnt on the go!

Speaking of her seven years of journey in this field so far, Suchithra comments

that although her previous experience in HR and Operations benefitted her, she learnt on the go. She also takes a moment to thank her excellent mentors who regularly guide and help her take better decisions that enable positive growth. She credits her husband for being a wonderful mentor himself and a motivator who keeps teaching and extending his support to her.

Her job as the CEO

When asked to elaborate on her role in the enterprise of 95 employees, she says she is involved in taking all strategic decisions for the growth of the company in sales, marketing, investment and technological development. She also allots time to talk to the team and review their task beside spending time speaking to customers and looking into other networking activities.

Besides, being the Director and CEO, she is also involved in all the financial decisions of the company.

Hiring trusted and talented professionals

She is thankful for her employees that help the company grow and take it to greater heights. They also hire talented people like ITI Graduates for our Production and Service requirements. As for women team members, they seem more inclined towards technology development, marketing, service coordination, HR, accounts and other operational responsibilities.

Dismissing gender bias

At this point, she makes it clear that they are a gender-neutral company. A fair number of senior positions in the organizations are held by women, some major technology work is also done by them. Apart from that, they provide a separate guest house for women who come from outstation to work with them. They have an anti-sexual harassment committee to protect and safeguard their interests.

Creating value

As for their product, she takes pride in the fact that it stands out in the

market. It is powered by a patented technology, applied in 83 countries. They get recognized in the market for their cutting edge technology, which ensures that customers get maximum benefit through mechanization. They make it a point to not compare themselves on price points vis-a-vis with competitors as their product is unique in the world.

They are a company that is nurtured by the cashew industry. They're the only product company which has made exclusive grading machine for the cashew industry. This makes them exclusive and helps create more value for the cashew industry.

A broad minded approach

Speaking of her male counterparts, she comments that their team is quite broad minded and she hasn't faced any problems while working with men. Since, their organization believes in linking reward with performance, there is no gender bias and reward is never linked with what gender you are.

A challenging task

Elaborating on the challenges, she says she comes across loop holes as a woman while visiting customers in cashew industry. They give away the notion that they are more comfortable taking to men and they like to close the deal mostly with men. She adds that does not think as she is completely recognized in the sector because she has mostly been in the background so far. She is still working on having a strong foothold in the industry but she appreciate the effort by Cashew info in recognizing women from the industry.

As a strategy to cope with challenges, her sales team accompanies her to meet new customers. After about two such meetings, the customers get comfortable talking to the lady CEO herself.

Clear yet blurred lines between personal and professional life

Not taking work home and not bringing family to office are two things she does to strike a balance between her personal and professional life. Having

said that, she adopts similar ideologies for both segments of her life. After all, she says that when you have a goal of impacting a million people by your work, you will not treat the two very differently.

Aiming towards growth

And at this note, five years down the lane she sees her organization going IPO and more people working at the board level and supporting social causes. But she thinks there is still a lot of scope for improvement in her job. She hopes to concentrate more on networking and becoming a greater visionary and become the kind of leader with whom people would love to work.

Need to provide opportunities to women

As for improving the position of women in the industry, she says everything starts from family. If men can treat their women at home with equality, they can respect any woman. Since cashew comprises more of family business, women from the family should be given the opportunity to participate in decision making and operations. This, she believes, will eventually lead to more participation of women in the cashew industry.

Since, the cashew sector is an old and traditional industry mainly run by family, especially joint family, many a times it becomes very difficult for men at home to recognize the talent of their women. Besides, they always have the dominating thought that business is for men.

In conclusion

With Suchithra in the industry, she is a living example of why it isn't impossible for the tedious male mindset to change. She is carving a legacy, bit by bit, and leaving footprints for a number of women to follow!



A BIG ROLE TO PLAY

Yao N'zue Amoin

When someone makes it their goal to change the world, early or delayed, a little or all at once, the aim will be reached

With a post graduate degree in Development Project Management, Advanced Technician Certificate in International Trade, and license in Development Project Management, the 42 years old Ivorian, YAO N'ZUE AMOIN, has been in the cashew industry for about ten years now. The following write up is a gist of her life and tryst with cashew.

An inclination towards the cashew sector

Working as a Consultant and Agricultural Markets Analyst – Master Trainer in cashew value chain, YAO N’ZUE AMOIN has obtained a certificate of training on methods to link farmers with African markets, which has led her to have such a strong hold on this fast growing sector.

Neither her family is not involved in the cashew business nor she didn’t know any other women, but she was inclined to it and as a first step she got in touch with the various actors in the value chain. She even attended the cashew master training program along with acquiring one year of work experience in cashew nuts and kernels export company, before completely pursuing it as a career. While she eventually started the enterprise with the aim to earn for a livelihood, it has slowly become her passion.

From export manager to consultant

Elaborating on her work, she is a consultant in the cashew industry. She started as an export manager in an export company of nuts and cashew kernels and then joined a NGO in the context of a Market Information Service in cashew. Currently, she provides services to the cashew sector in Côte d'Ivoire as well as to other countries.

Job as a resource person

Speaking of her specifications in the cashew sector, it is her job to intervene when it’s needed. For example, she analyses the market situation to make recommendations, and intervene as a resource person at the level of SIETTA, the National Board of Exports, OPAs, etc.

As a master trainer and an expert in the cashew sector, she would like to contribute to the development of the sector in her country. For this, she had done her master’s thesis on the consumption of cashew kernels at the local level by assuming that processing takes place through local consumption for viability.

The importance of time management

Speaking about her family, it's a big blessing and they always support in all her endeavors. She keeps them updated on all the activities, so that nothing should come as a surprise to them and also balances her work and family operations by good time management.

Women are at the level of products

She denies being treated differently from her male counterparts, and has the chance to reach all levels of the value chain, including production, marketing and processing. Commenting on the state of women in the industry, they are more at the level of by-products. It would therefore be necessary to promote these products and support initiatives for a better involvement of women.

Essentially, the financing means to support their initiatives would help them to elevate their status in the industry.

Reminiscing goals made in the past

When asked, where she sees herself in the next five years, she had replied, "Within five years, I will be a resource person in West Africa in the promotion of the MIS and the accompaniment of the actors to professionalisation. This goes through training and / or specialisation, exchange of experience, partnerships, recognition of authorities and constant upgrade."

Crossing every task in her to-do list

She has been a member of the scientific committee of SIETTA for the past two years and a resource person for the Cotton and Cashew Council. In 2017, she was co-opted to be a resource person for the National Export Council in cashew sector, and has done training on the MIS and the value added chain in Benin and Mali. She has also contributed to various workshops on cashew, and a consultant to RONGEAD which is a reference NGO for cashew nuts, etc.

With the resumption of academic courses, she is in Master Level 1 of Project Management.

Taking a step ahead

She has achieved all her previous goals, and now it is the time for her to really help to create change through her positions. She would like to be even more solicited at national, sub-regional and even international level to emphasize her vision of bringing a change in the sector.

Seeking for an opportunity to reinforce

With better funding, she thinks it would enable her to reinforce her intervention with the actors for the advent of the value chain. In addition, she is considering a thesis topic related to the local consumption of cashews. Funding will thus allow her to conduct research in order to make concrete proposals for the processing and consumption of cashew nuts and their by-products. In addition, personally, she is interested in creating a processing unit that takes into account kernels and by-products such as the cashew apples.

In conclusion

Her work has become her ultimate passion and the cashew has allowed her to have a global vision on the challenges of agriculture in West Africa. She remains convinced with a mighty role to play going ahead.

FRENCH



GUIDÉE PAR L'AMBITION, ELEVÉE AVEC AMOUR

Adja Madjiguène DIALLO

Adja Madjiguène DIALLO, 33 ans, sénégalaise, chercheuse en génétique au Centre National de Recherche Forestière de l'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA/CNRF), travaille à la mise en œuvre du programme d'amélioration génétique de l'*Anacardium Occidentale* L.

Généticienne et adepte de l'amélioration

Parlant couramment le français et l'anglais, titulaire d'un doctorat, Adja Madjiguène DIALLO travaille dans le domaine de la noix de cajou depuis 2016, y consacrant environ cinq heures par jour. En choisissant la profession de "généticienne et amélioratrice", elle estime qu'elle s'est fixé le défi d'améliorer les conditions de vie des populations rurales, notamment des femmes dépendantes des ressources forestières par la création de variétés performantes. Le projet de recherche "Renforcement des capacités des acteurs de la filière anacarde en Afrique de l'Ouest" arrive à point nommé et représente pour elle une grande opportunité d'atteindre les objectifs fixés.

Naviguer vers le domaine de la recherche

Depuis son enfance, elle a toujours été attirée par la science, en particulier la biologie. Grâce aux conseils de son père, professeur d'histoire et de géographie au lycée et de sa mère comptable, elle a pu se frayer un chemin dans le domaine de la recherche et opter pour une discipline peu répandue, surtout en foresterie. C'est cette série d'aventures qui l'a encouragée à se joindre au secteur de la noix de cajou après avoir remarqué son offre de produits uniques, même si elle ne connaissait aucune femme dans ce secteur.

Entreprendre des recherches pertinentes

Parlant de son projet, elle dit qu'ils ont mené des travaux de recherche sur le gommier (Acacia Sénégal) et l'anacardier pour contribuer à la mise en œuvre d'un programme d'amélioration génétique pour diverses espèces économiques. L'encadrement des étudiants de maîtrise et de thèse, la recherche de financement et la mise en œuvre des activités de recherche de l'Institut constituent sa feuille de route au Centre National de Recherche Forestière (CNRF).

Développer des stratégies efficaces à travers la communication

Elle s'est fixé pour objectif de travailler sur les espèces forestières à forte valeur ajoutée afin d'améliorer leur productivité dans le temps. Pour ce faire, elle doit comprendre les préférences des producteurs et des transformateurs de toute espèce et les intégrer dans les programmes d'amélioration afin

d'obtenir des produits très appréciés et à fort impact: pour relever le défi, sa stratégie est d'être toujours à l'écoute des producteurs, des utilisateurs et des transformateurs, d'intégrer leurs préférences, de communiquer et de partager avec eux les connaissances acquises et avancées afin d'obtenir leurs avis et impressions. Une communication efficace est la clé du succès et le conseil que nous recevons lors de l'interaction avec DIALLO est que l'on doit toujours être prêt à interagir et à prendre des notes auprès des gens de tout le département, et ne pas se contenter d'acquérir les informations auprès d'un petit nombre.

Jongler gracieusement entre les responsabilités attribuées

En parlant de famille, elle se réjouit de la chance qu'elle a d'avoir un mari qui l'aide et qui ne ménage aucun effort pour faire de son travail un succès. En tant que mère d'une fille de deux ans, elle a toujours du mal à lui donner le temps qu'elle mérite, étant donné ses nombreux voyages à l'intérieur et à l'extérieur du pays. Néanmoins, elle est profondément convaincue qu'elle est et sera fière de sa mère pour tout ce qu'elle fait pour elle et pour la société en général. Cependant, le soutien indéfectible de son mari et de sa famille, bien qu'ils ne soient pas impliqués dans le domaine du cajou, est un facteur qui la pousse à toujours donner le meilleur d'elle-même.

Elle admet que le milieu de la recherche n'est pas toujours facile, surtout dans un contexte où les fonds sont rares. Mais elle s'accroche toujours à une attitude optimiste et réussit à surmonter les défis grâce au soutien inconditionnel des membres de sa famille.

Surmonter la stigmatisation

Parlant de son point de vue sur le sujet sensible du travail au milieu des hommes, elle admet qu'il n'est pas facile pour une femme de gérer les hommes, surtout dans le milieu professionnel. Cela dit, elle pense que cela a bien fonctionné parce qu'elle met beaucoup d'emphasis sur l'aspect social, la recherche de la perfection et les projets de recherche novateurs qui permettent à toute l'équipe d'atteindre son objectif commun d'améliorer les conditions de vie des populations rurales, en particulier des femmes.

Se mettre du côté des femmes

L'Institut Sénégalais de Recherche Agronomique (ISRA) tient compte du genre dans son plan de recrutement, raison pour laquelle elle affirme fermement qu'elle ne se voit pas refuser des récompenses en termes de salaire et de promotion. Par exemple, le CNRF compte dix chercheurs, dont cinq femmes, qui consacrent leur temps et leurs efforts à l'atteinte des objectifs fixés. En voyant tout cela, elle croit d'autant plus que les femmes sont aussi capables que les hommes et elle est convaincue que dans certains domaines, elles les surpassent même.

Avant tout, elle estime qu'il est nécessaire de motiver les femmes en leur fournissant des moyens financiers et techniques (renforcement des capacités) pour leur permettre d'exercer leurs activités dans l'industrie de la noix de cajou. Comme elle l'a mentionné plus tôt, les femmes peuvent développer le secteur de l'anacarde en un temps record grâce à leur persévérance et leur amour du travail.

S'intéresser à plusieurs secteurs

Être une femme en Afrique n'est pas toujours facile, et de plus un leader dans un domaine aussi important que le secteur du cajou peut être d'autant plus difficile. Souvent, on observe que de nombreuses femmes sont souvent occupées à remplir leurs obligations d'épouses et de mères, raison pour laquelle elles sont généralement confrontées à un problème de temps, avec le fardeau supplémentaire du manque de financement pour s'équiper en matériel de transformation et en formation pour diffuser les connaissances liées à la culture de la noix de cajou.

Œuvrer pour un meilleur futur

Une autre force motrice de sa carrière est le fait que son métier est destiné à promouvoir un meilleur avenir. Dans le contexte du changement climatique et de l'insécurité alimentaire en Afrique, il est essentiel d'élaborer des stratégies et des méthodes qui permettront de conserver leurs ressources naturelles et de restaurer les écosystèmes dégradés à l'aide de matériel végétal efficace, productif et respectueux de l'environnement afin d'améliorer les conditions

de vie des populations les plus vulnérables.

Une pionnière en devenir

Avec des pensées, des efforts et des projets révolutionnaires de ce genre, dans cinq ans, elle se voit comme un leader et une pionnière dans son domaine de l'amélioration des plantes et de la génétique. En ce qui concerne le secteur de la noix de cajou, elle aspire à mettre en place une plantation à grande échelle en s'appuyant sur les résultats de ses recherches, c'est-à-dire les variétés performantes développées et mises à la disposition des producteurs.

Le soutien financier peut faire beaucoup

Bien que cela fait un peu plus d'un an qu'elle a commencé à travailler dans le secteur du cajou, elle est convaincue que son travail de recherche, s'il est financé, mènera à des gains transférables avec un impact important sur les producteurs et les transformateurs au Sénégal et même en Afrique. Elle fait entièrement confiance à son établissement et pense que si les moyens financiers sont mis à leur disposition, la recherche aura des retombées très importantes. La mise en œuvre d'un programme d'amélioration et la création de variétés efficaces qui produisent des noix de bonne qualité et en quantité demande du temps, et l'exécution d'activités de recherche et l'achat de matériel de laboratoire nécessitent un financement. Car en fin de compte, la disponibilité des fonds est le nerf de la guerre.

En conclusion

L'ambition et l'amour du travail représentent son secret pour réussir dans son domaine de compétence. Elle pense fermement que sans un objectif fixé, on ne sait pas dans quelle direction avancer, et sans un culte suffisant pour le travail, on ne goûtera jamais à la douceur du succès.



JEUNE ET COMPÉTENTE

AFATCHAO Dzigbodi Edinam

AFATCHAO DzigbodiEdinam, togolaise de 29 ans, travaille comme représentante de CARO NUT au Togo et est responsable du contrôle qualité chez GIZ / ProDRA. Une femme bien instruite possédant un diplôme d'études supérieures qui possède plus de dix ans d'expérience dans le secteur de la noix de cajou.

Intriguée par sa passion

Parlant couramment le français et l'anglais, AFATCHAO DzigbodiEdinam est totalement engagée dans son travail, consacrant huit heures par jour et consacrant la majeure partie de son temps et de son énergie à ce travail. Elle remercie sa famille qui n'était pas impliquée dans ce secteur auparavant, mais qui l'aide tout de même dans ses engagements professionnels, qui l'obligent à se déplacer pour des réunions, des formations et des visites d'usines à l'intérieur et à l'extérieur du pays pendant des jours, voire des semaines. En fait, ils souhaitent aussi investir dans le secteur de la noix de cajou, car elle s'y intéresse sincèrement.

En savoir plus sur le secteur prometteur du cajou

Il est intéressant de voir que, bien qu'elle joue un rôle aussi central dans l'entreprise de l'anacarde, aucun des membres de sa famille n'était lié au monde de la noix de cajou, son père étant un gestionnaire de comptes maintenant à la retraite et sa mère travaillant comme secrétaire au ministère de l'Agriculture et du Commerce. Sa famille vivait dans des régions productrices de café, de cacao et de coton et l'anacarde n'était pas un terme qu'elle entendait souvent. Elle a eu une idée du secteur de la noix de cajou grâce à Cherif Achta, représentante de CARO NUT en Côte d'Ivoire qui est une femme passionnée, capable de bien gérer son travail.

Tirer sa motivation des environs

En outre, son expérience d'un an à Cotonou, au Bénin, où elle a vu le commerce de la noix de cajou prospérer, a été sa première motivation à poursuivre cette activité dans son pays; la deuxième source d'inspiration est venue du milieu agricole, qui l'a encouragée à travers le soutien technique des producteurs de de cajou.

Des expériences qui l'ont aidée à améliorer ses compétences

Avant d'assumer ce rôle au sein de l'entreprise, elle a travaillé en tant que responsable de la qualité et a fourni un soutien technique aux agriculteurs

tout en aidant le Ministère de l'agriculture et le Ministère du commerce à réglementer le secteur de la noix de cajou dans le pays. Elle était également responsable des normes de qualité et de la réglementation de l'anacarde, ce qui explique sa connaissance approfondie du secteur. Sa formation en contrôle de la qualité, en gestion de la salubrité des aliments et de la conformité aux normes de qualité dans les installations de Cajou Espoir; sa participation à l'expédition des conteneurs d'amandes de cajou et son expérience l'ont aidée à peaufiner ses compétences.

En 2014, elle a également reçu une formation sur le classement des amandes de cajou/normes AFI et le processus de contrôle qualité avec l'équipe CARO NUT dans une usine en Côte d'Ivoire.

Surveillance de nombreux départements

CARO NUT compte plus de 100 employés et elle entretient une étroite collaboration avec son équipe pour superviser toutes les tâches. Ses domaines de travail sont liés à l'achat, à la transformation, au marketing et à la sélection des technologies. Elle contribue également à les aider à résoudre leurs problèmes en les soutenant et en les conseillant, en leur offrant un meilleur soutien et des prix plus avantageux.

La démarcation du travail entre hommes et femmes

Parlant de l'activité de main-d'œuvre dans la région, elle dit que l'usine de transformation de la noix de cajou où elle travaille est située dans la région rurale qui a surtout besoin d'une main-d'œuvre masculine. Cependant, beaucoup de femmes sont attirées par la transformation des noix de cajou. La démarcation claire est la raison pour laquelle on ne constate pas beaucoup de clivages ou de cas d'inégalité entre les deux sexes, puisque les activités entreprises sont différentes. De même, elle ne se plaint pas et se sent plutôt récompensée et intégrée comme les autres hommes qui travaillent dans l'entreprise. Elle pense que c'est sa compétence et son caractère qui l'ont aidée à atteindre une position aussi louable dans le secteur.

Accorder une attention particulière à la participation des femmes

Afin d'offrir un maximum de prestations et d'encourager davantage la contribution des femmes, ils disposent également de structures parallèles de garde d'enfants, de sorte que les femmes puissent bien se concentrer sans se préoccuper de leurs enfants et qu'elles puissent également bénéficier d'un congé de maternité. Afin d'améliorer leur position dans l'ensemble de l'industrie, elle suggère le développement d'un soutien spécifique qui doit atteindre toutes les femmes du secteur du cajou. De leur côté, ils ont développé un projet où ils forment les femmes à la production de jus de pomme dans l'espoir de les rendre autosuffisantes.

La culture, la société, le concept démographique et le manque de leadership sont quelques-uns des obstacles qui empêchent les femmes de devenir des leaders dans ce secteur. Un autre facteur important est que les femmes n'ont pas accès à la terre pour établir une ferme d'anacarde.

Défis rencontrés et fixation de normes

Elle est heureuse d'informer que leurs produits possèdent un caractère unique, car ils assurent la traçabilité. Toute l'équipe travaille en étroite collaboration avec les employés et les agriculteurs se voient offrir de meilleurs prix pour leur approvisionnement. Dans le même temps, elle avoue qu'il y a un certain nombre de défis auxquels ils sont confrontés, dont certains incluent la capacité de convaincre les ouvriers d'usine et les cadres en matière de qualité, les déplacements et la résistance aux conditions difficiles dans les zones rurales.

Etant donné que le maintien d'une qualité standard est leur but ultime, en cas de non-respect de la qualité, elle exige une reprise avant d'accepter les produits. Il y a eu des cas où elle a formé des travailleurs d'établissements pour s'assurer qu'ils comprennent ce que l'on attend d'eux et comment s'y prendre.

Une touche sociale à ses objectifs

Elle est capable de faire tout cela tout en accordant une attention adéquate à sa vie personnelle en offrant la possibilité d'aider et d'améliorer les conditions de vie de nombreuses femmes dans les zones rurales. Elle voit son rôle comme une chance de contribuer au développement de l'industrie de la noix de cajou et de la chaîne de valeur dans son pays ainsi que dans toute l'Afrique. Sur le plan personnel, elle espère améliorer ses compétences et acquérir plus d'expériences de développement personnel qui l'aideront à devenir experte du secteur du cajou dans quelques années.

Motivated and Focused: Sarah Sherman

On the job training and extensive travel to cashew producing and processing countries, helped her to understand better in the working process.

They see a high customer interest in their product because of the unique sourcing model. They purchase raw materials from direct sources as far as possible and work closely with many small to large African processing facilities.

She believes that women are strong and capable communicators; if presented with opportunities and the support that they and anyone would need to succeed, they will definitely thrive. They need to be helped via education and mentorship and we must look to increase the women in managerial roles and provide a viable pathway to leadership.



LA LUMIÈRE DE LA COMMUNAUTÉ

Ahmed Kehinde

Ahmed Kehinde, nigérienne de 26 ans, est productrice, courtière et transformatrice de noix de cajou depuis cinq ans. Ayant commencé jeune et partageant un lien profond avec ce secteur, voici son histoire de luttes et de succès!

Motivée par son père

Le père d'Ahmed Kehinde possédait déjà une ferme d'anacarde et cela l'a motivée à planter la sienne, et son succès l'a encouragée à faire partie de ce secteur. Cette inspiration mêlée à l'activité lucrative de la noix de cajou et à son potentiel pour servir de source de subsistance l'a attiré et elle était sûre qu'il n'y avait pas d'autre profession qu'elle aurait voulu exercer. Ainsi, avec l'aide de la formation reçue auprès de TechnoServe, elle a pu acquérir suffisamment de connaissances sur la culture et la transformation des sous-produits du cajou, ce qui lui a permis d'établir sa ferme en respectant toutes les procédures standard enseignées.

Attirés par le travail

Son usine compte maintenant une dizaine d'employés et elle est l'unique décideur, qu'il s'agisse d'achat, de transformation ou de commercialisation. En développant sur l'activité de travail, elle nous informe que les femmes sont toujours attirées par le travail tout au long de l'année en raison du salaire attractif qu'elles reçoivent. Ceci fascine en retour d'autres femmes qui souhaitent en apprendre davantage sur la transformation des sous-produits du cajou et afin de les aider et de les guider, elle effectue des formations tout en facturant des honoraires pour ses services.

Un planning prévisionnel

Parlant couramment le yoruba et l'anglais et consacrant quatre heures par jour à l'usine, elle dit que le temps consacré aux activités liées au cajou est habituellement planifié avant la saison ou le début de la transformation. Sa famille comprend très bien son travail et représente à ses yeux un pilier de soutien, d'autant plus que deux des membres de sa famille sont impliqués dans la ferme et comprennent la nature de l'activité.

Pour nous donner une idée de son travail, elle nous dit que ses tâches habituelles consistent à cueillir des noix de cajou à la ferme, dont les sous-produits subissent ensuite les étapes de transformation deux fois par semaine. C'est au cours des étapes de la transformation qu'elle a besoin

d'une aide supplémentaire, c'est pourquoi elle a recours à l'emploi de femmes pour l'aider dans ses tâches.

Utiliser au mieux les ressources

Contrairement aux unités conventionnelles où seuls les noix sont utilisés, elle s'est adaptée à une pratique différente. Elle a réussi à utiliser à la fois les noix et les pommes, ce qui la rend unique par rapport aux autres usines similaires et l'aide aussi à gagner plus d'argent. Son objectif est d'aller au-delà des limites du contemporain et de tirer le meilleur parti des ressources dont elle dispose jusqu'à présent.

Offrir le meilleur

Bien qu'elle soit jeune et qu'elle coordonne à elle seule les événements de sa ferme, il est louable de voir la valeur de la marque qu'elle a établie pour ses produits sur le marché. Honnêtement, le miel de cajou, par exemple, est bien connu pour sa qualité et son bon goût. Bien qu'il n'y ait pas beaucoup de différence de prix par rapport aux autres produits, elle s'assure quand même que tous ses produits sont bien emballés et cela lui procure un sentiment de supériorité par rapport aux autres marques.

Commencer très tôt

Parlant de certains des défis auxquels elle a été confrontée en tant qu'agricultrice et transformatrice de noix de cajou, elle fait la lumière sur les conditions météorologiques défavorables de ces dernières années qui ont fait que la saison de la noix de cajou a été courte, affectant ainsi les produits finis. Cependant, comme la seule façon de gagner ces situations est de trouver des mécanismes de tacle efficaces, pour compenser la possible courte saison, elle a appris à commencer à cueillir les noix et à les transformer très tôt dans la saison.

Trouver un équilibre sain

Par conséquent, compte tenu de la quantité d'efforts consacrés à l'entretien de la ferme, nous comprenons qu'il faut aussi beaucoup de temps. Ahmed

est également d'accord, déclarant qu'environ 50% de son temps est consacré aux noix de cajou pour le commerce et la transformation pendant la saison. Cependant, pendant la saison morte, elle visite périodiquement la ferme pour l'entretenir et consacre plus de temps à la famille et au ménage, ce qui lui permet d'atteindre un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Il y a eu de nombreuses fois où elle s'est engagée dans la transformation aux côtés de ses frères et sœurs qui lui ont été d'un grand soutien, si bien que l'entreprise de noix de cajou est maintenant devenue leur entreprise familiale.

Saisir les promotions

Quant à son interaction avec les hommes dans le secteur de la noix de cajou, elle se réjouit de constater qu'elle n' a pas encore rencontré de situations difficiles. Même en ce qui concerne l'échelle salariale et les salaires, dans le secteur de la noix de cajou, il n' y a pas de discrimination. Cependant, elle admet que lorsqu'il s'agit de promotions, les homologues masculins ont le dessus.

Le besoin d'une coopérative de femmes

Selon elle, la position des femmes dans l'industrie peut être rehaussée en les organisant en coopératives afin de promouvoir l'unité et de faciliter leur progression. Cela permettra également de rendre les produits standardisés et uniques, ce qui les aidera à systématiser leur travail efficacement et peut-être gagner plus de bénéfices. Un financement et des compétences adéquats les aideraient également à mener leurs activités plus efficacement, ajoute-t-elle. Ils ont l'intention d'acheter un entrepôt pour accumuler tous leurs produits et, en même temps, diriger une usine de transformation de cajou qui sera menée et gérée par des femmes, et cela ne pourra être possible qu'avec des fonds suffisants.

Les temps changent

Pendant très longtemps, dit-elle, les femmes n'ont pas eu beaucoup de crédit dans la société, pas plus qu'elles n'ont été tenues en haute estime, liées au

stéréotype qu'elles doivent toujours se soumettre à leurs maris. Cependant, les temps changent lentement et les femmes deviennent la lumière de la communauté, capables de prendre soin du ménage et de contribuer financièrement à l'amélioration des conditions familiales.

L'espoir de réaliser tous ses rêves

Lorsqu'on lui demande quelle place occupe le secteur de la noix de cajou dans sa vie, elle répond que cela signifie tout pour elle. Cela a été la source de beaucoup de bonnes choses dans sa vie et grâce à cela, elle a également été en mesure d'établir une entreprise de couture. Même si tout n'est pas aussi rose qu'il n'y paraît et que les luttes font partie de la vie, elle espère à l'avenir atteindre de plus hauts sommets, agrandir son usine et embaucher plus de travailleurs tout en retournant à l'université pour terminer son cursus universitaire. Nous espérons sincèrement que cette jeune femme pleine d'entrain pourra réaliser tous ces rêves et laisser une trace dans le monde de la noix de cajou dans les années à venir!

Suchithra chose the cashew field specifically because a huge opportunity in it to apply their technology of Image Processing. The industry too was welcoming enough and the customers were eager to adopt their techniques and teach them in the process.

Incident stuck a cord and explored the opportunity with the cashew sector and thus started working from 'nuts and bolts' to 'cashew nuts' and her dream was reflected in her husband Sasisekar.

She is carving a legacy, bit by bit, and leaving footprints for a number of women to follow!



RÉFORMATRICE DU CHANGEMENT

Akatama Mwanamwalye

Akatama Mwanamwalye est une Zambienne âgée de 53 ans intervenant dans le commerce de la noix de cajou depuis plus de dix ans, elle est la directrice de son entreprise et représente une réformatrice du changement.

Jeunesse

Elle est née en 1964 dans le district de Mongu de la province occidentale de Zambie, dans une famille de 13 enfants dont trois filles. Actuellement, elle est la seule fille survivante avec quatre frères. Ses parents étaient tous les deux paysans et son père a quitté la Zambie pour chercher un emploi à Bulawayo, puis en Rhodésie et finalement au Zimbabwe en 1972. Comme sa mère ne pouvait pas subvenir seule aux besoins de ses 13 enfants, Akatama a donc été envoyée à Choma, avec sa cousine, et plus tard à Kitwe, dans la province de la ceinture de Copper, où elle a fréquenté l'école primaire. Plus tard, elle est revenue dans la province de l'Ouest où elle a fréquenté l'école secondaire en 1992.

Entrer en contact avec le cajou

Après avoir terminé ses études secondaires, elle est retournée à Mongu. Dans l'incapacité d'obtenir un parrainage pour l'enseignement supérieur, elle trouve, en 2010, un job d'assistante de bureau à la Cashew Growers Association of Zambia (CGAZ), où elle devient par la suite chef de pépinière après avoir suivi la formation adéquate.

Au cours de cette période, elle fut exposée à la transformation des noix de cajou d'une entreprise appelée Western Cashew Industries Limited (WCIL), une société membre de CGAZ. En 2013, le projet de soutien salarial de CGAZ prit fin. Par la suite, elle créa sa propre entreprise dans le but de démarrer la culture et la transformation de la noix de cajou afin d'aider sa famille.

Maîtriser les compétences

Au cours de ses premiers jours, elle a acquis beaucoup d'expérience auprès des membres de CGAZ qui se sont rendus à son bureau. Elle a visité certaines des fermes d'anacardières où elle a acquis des compétences utiles. Akatama a également poursuivi sa formation professionnelle dans l'établissement de pépinières de noix de cajou et la gestion des plantations, dispensée par le Cashew Promotion Institute au Mozambique (INCAJU), et a également participé à des formations commerciales organisées par la Zambia Chamber of Small and Medium Associations (ZCSMBA). La formation comprenait la sélection des semences, la plantation, l'appel d'offres de jeunes plants,

la multiplication végétative, la protection des cultures, l'établissement de plantations de noix de cajou. Elle a également reçu une formation en transformation des noix de cajou dispensée par Western Cashew Industries Limited (WCIL) à Mongu, en Zambie.

L'étape suivante

Après avoir acquis toutes ces compétences grâce à diverses formations et interactions, elle a créé sa propre entreprise de noix de cajou. Au cours des premières années de son entrée dans ce secteur, elle a rencontré Mme AkushangaMukelabai qui travaillait dans le département de traitement de WCIL. Son expérience dans la transformation de la noix de cajou et sa capacité à préparer divers produits du cajou comme les biscuits à la noix de cajou, le lait sucré, le vin et le jus de pomme l'ont inspirée. Akatama a trouvé en elle une personne très engagée et mature, capable de gérer sa propre entreprise.

Une pionnière dans le secteur du cajou

Aujourd'hui, Akatama est l'une des pionnières et est reconnue comme un leader de l'industrie zambienne de la noix de cajou par la communauté, y compris le gouvernement de la République de Zambie. Elle possède plus de 20 hectares de plantation de noix de cajou, gère sa propre pépinière d'une capacité de 40 000 pieds et dispose d'une petite usine de transformation employant plus de 30 travailleurs, pour la plupart des femmes. Elle a même participé à plusieurs expositions au niveau local et national où elle a été honorée.

Routine quotidienne

Parlant couramment l'anglais, le lozi, le nyanja, elle est extrêmement impliquée dans son travail et aussi dans les locaux de l'usine, elle supervise le nettoyage des installations de transformation et assure également l'initiation du processus, l'arrosage des plants dans la pépinière et de s'assurer que les ouvriers disposent de tout le matériel de greffe nécessaire pour la journée. Dans l'après-midi, son travail intègre la vérification des quantités de noix transformées et de porte-greffes greffés en fonction des objectifs quotidiens et leur enregistrement par travailleur.

Une plate-forme pour l'amélioration

La disponibilité de la main-d'œuvre est abondante dans leur province de l'Ouest en raison du chômage élevé et des niveaux de pauvreté engendrés par une économie de subsistance en déclin. L'industrie de la noix de cajou offre donc une grande opportunité à la majorité des ruraux pauvres de créer de la richesse, réduisant ainsi la pauvreté. Les travailleurs, en particulier les femmes, sont attirés par un environnement de travail relativement sûr et des mesures incitatives favorables.

Utiliser son succès pour motiver les autres

En ce qui concerne les avantages sociaux accordés aux femmes, elle dit qu'elles reçoivent des vêtements de protection, des outils de travail, des équipements, des moyens de transport et des rémunérations pour le travail et un environnement de travail sûr, conformément à la législation zambienne du travail.

Actuellement, elle travaille avec la Cashew Growers Association of Zambia pour mobiliser davantage de femmes et de jeunes afin de bénéficier du soutien et des retombées de l'industrie de la noix de cajou. Elle utilise ses réalisations personnelles en tant que femme progressiste dans l'industrie de la noix de cajou pour motiver un plus grand nombre de femmes à participer et à améliorer leurs moyens d'existence.

Faire des efforts supplémentaires pour assurer la qualité

Leurs noix, qui sont vendues sous la marque TIISEZO, sont uniques entre autres parce qu'elles empêchent de sentir le goût amer des noix en trempant les amandes dans de l'eau avant le broyage, ce qui autrement fait entrer les tanins de la testa dans la noix, laissant un goût amer que les consommateurs n'aiment pas. Ils rôtissent également leurs noix à la bonne couleur, comme l'exige le marché pour améliorer leur apparence.

Elle croit en l'importance de tenir les promesses aux clients et livre les produits à ses clients dans les grandes villes en respectant les délais et la qualité exigée. Sa priorité est de satisfaire les demandes des clients.

Chaque problème vient avec une solution

Les défis auxquels elle fait face sont le manque d'équipement de transformation moderne et l'insuffisance de capitaux pour acheter une bonne part des noix brutes aux agriculteurs pendant la saison de récolte pour l'entreposage et la transformation ultérieure. Elle essaie de développer leurs propres technologies et d'améliorer l'équipement de transformation fabriqué au pays pour surmonter ces obstacles.

Grands rêves, plus grands efforts

D'ici cinq ans, elle espère que son entreprise emploiera plus de 100 ouvriers agricoles et industriels et qu'elle pourra transformer plus de 100 tonnes de noix brutes pour un chiffre d'affaires annuel de 150 000 dollars.

Révélant son mantra de réussite, elle affirme que la discipline, le travail acharné, la satisfaction des demandes des clients et la volonté d'acquérir de nouvelles connaissances et compétences sont les éléments qui la maintiennent dans ce domaine compétitif. Elle pense également que si l'industrie zambienne de la noix de cajou a un grand potentiel, elle est encore au stade embryonnaire et que la plupart des femmes n'ont pas les connaissances nécessaires pour produire et transformer la noix de cajou. L'accès à la terre et au capital d'investissement, y compris la période de maturité relativement longue, ont rendu la tâche difficile aux femmes de devenir des leaders dans l'industrie de la noix de cajou.

Elle estime qu'il existe un grand potentiel d'amélioration et d'expansion dans tous les aspects de l'industrie tels que décrits ci-dessus et qu'avec un financement et des compétences appropriés, elle sera en mesure d'étendre considérablement son commerce de cajou, de créer plus d'emplois pour les femmes et les jeunes et, par conséquent, d'encourager plus de femmes à développer leurs propres entreprises de noix de cajou pour que la Zambie puisse entrer sur le marché lucratif de l'exportation.



VISER LE STATUT D'EXPERTE

Amanda Wright

Mme Amanda Wright travaille en tant que directrice des achats chez HumdingerFoods (Royaume-Uni), et elle est profondément reconnaissante pour son engagement avec l'empire de la noix de cajou et a plus d'une décennie d'expérience.

Jeunesse

Elle est née au Royaume-Uni et y a vécu toute sa vie et passe la plupart de son temps à Scunthorpe dans le North Lincolnshire. Son père était pompier et travaillait également dans la construction.

Trébucher dans le secteur de l'anacarde

Elle s'est dirigée vers le secteur de la noix de cajou dans le but de travailler pour gagner sa vie et maintenant, elle travaille à temps plein du lundi au vendredi, de neuf heures du matin jusqu' à cinq heures du soir. Elle avoue qu'il est un peu difficile d'équilibrer sa vie professionnelle, mais que pendant les jours de semaine, elle a tendance à rentrer chez elle au plus tard à 19 heures et limite ses fins de semaine au strict minimum. Lorsqu'il s'agit de son travail et de sa carrière, sa famille lui apporte beaucoup de soutien et de compréhension.

S'habituer à la nature du travail

Bien qu'elle soit diplômée d'un collège réputé, aucun membre de sa famille ne travaillait dans le secteur de la noix de cajou et elle n'a reçu aucune formation dans le domaine. Ses connaissances sur les noix de cajou avant l'entretien d'embauche et depuis le début de son nouveau poste l'ont aidée à s'habituer à la nature de son travail. Afin d'améliorer encore ses capacités, elle a fait des recherches sur l'industrie et a eu des discussions avec le personnel de Humdinger, les contacts pertinents, les principaux fournisseurs et les négociants britanniques. Elle a également assisté à des conférences, des séminaires et visité des agriculteurs et transformateurs dans les pays d'origine pour approfondir ses connaissances et acquérir de nouvelles compétences.

Une gérante efficace

Son entreprise où elle travaille actuellement compte plus d'une centaine de membres et son travail porte sur l'achat de noix de cajou brutes et d'amandes. Elle gère une équipe d'acheteurs et de contrôleurs des stocks, en s'assurant que les marchandises, les matières premières et les emballages sont achetés et livrés efficacement au niveau de qualité désiré.

Aucune discrimination fondée sur le sexe ni de parti pris

Pour ce qui est de la disponibilité de la main-d'œuvre, elle dit que ce n'est pas un gros problème, même si elle admet qu'il peut être parfois difficile d'acquérir une personne possédant les compétences et l'expérience requises. Les postes de cadres supérieurs sont dominés par des hommes dans l'industrie de la noix de cajou au Royaume-Uni.

Elle ajoute que lorsque les avantages sociaux accordés au personnel sont pris en considération, il n'y a pas de discrimination fondée sur le sexe. Même en tenant compte de son expérience personnelle, elle a une expérience de travail agréable avec son équipe et n'a pas eu de problèmes avec les hommes dans son entreprise ou dans l'industrie en général. Elle est également d'avis que les récompenses et les possibilités de promotion sont les mêmes pour les hommes et les femmes.

Toutefois, dans les cas où il peut y avoir quelques problèmes ou préjugés, elle dit que la condition des femmes pourrait être encore améliorée en travaillant plus fort, en étant persévérante et en promouvant l'égalité à tous les niveaux.

Viser le haut de l'échelle

Au Royaume-Uni, la seule raison qui empêche les femmes de devenir des leaders dans l'industrie de la noix de cajou semble être un manque général de volonté de leur part d'entrer dans une industrie dominée par les hommes. "Chacun doit s'efforcer de développer ses compétences, faire ses preuves au quotidien et être confiant qu'il peut faire la différence". Cela ne devrait pas vous empêcher de gravir les échelons de carrière dans n'importe quel secteur d'activité, quel que soit votre sexe ", conseille-t-elle.

Améliorer la qualité et satisfaire la demande

Parlant de l'entreprise et de ses produits, elle dit qu'il n'y a pas d'unicité significative. Toutefois, un bon approvisionnement fait la différence par rapport à leurs concurrents au Royaume-Uni. Leur entreprise fournit également un produit de qualité à un bon rapport qualité-prix et travaille en étroite collaboration avec les clients afin de maintenir un excellent service à tous les niveaux.

Les défis et les stratégies pour les surmonter

Les défis typiques concernent la qualité variable des produits, l'incohérence de l'offre, les fluctuations monétaires, la qualité des récoltes et un manque général de compréhension des attentes du Royaume-Uni en ce qui concerne les bons procédés de fabrication et les bonnes pratiques d'origine.

Comme stratégies pour les surmonter, elle adopte une bonne communication le plus tôt possible, en gérant les attentes, en visitant les origines, en surveillant quotidiennement les paramètres clés et en utilisant de bonnes pratiques et techniques d'achat. Il est nécessaire de communiquer avec les personnes impliquées dans ce type de travail par rapport aux produits qu'on attend d'elles, afin d'éviter toute confusion ou un compromis dans la qualité.

Exigeant mais gratifiante

Parlant de son métier, elle aime beaucoup être une professionnelle de l'achat, surtout dans l'industrie alimentaire. Elle reconnaît qu'il s'agit d'un défi et qu'il exige beaucoup de travail ardu, mais qu'il est aussi extrêmement gratifiant à bien des égards.

Elle vise plus haut

Bien qu'elle ait atteint un stade honorable de sa carrière avec des mains pleines d'expérience, d'ici quelques années, elle espère être considérée comme une experte dans son domaine, capable de donner des conseils précieux sur toutes les questions concernant le domaine.

Avec le bon désir, la bonne motivation et le bon dévouement, elle espère être reconnue dans l'industrie ou même lancer sa propre entreprise.

Un mantra à définitivement essayer!

Sur une dernière note, elle nous dit un petit secret. Son mantra du succès est de travailler dur, de collaborer, de développer de bonnes relations, de mesurer le rendement et de récompenser le succès. Et avec une formule aussi bien pensée, nous sommes sûrs que les résultats sont garantis!



MAINTENIR UN PUISSANT ESPRIT COMBATIF

Anita Pravin Pawar

Anita Pravin Pawar, une Indienne de 39 ans, est PDG de son usine de noix de cajou et travaille dans le secteur de la transformation depuis environ 4 à 6 ans. Parlant couramment l'anglais, l'hindi, le marathi et le kannada et ayant de nombreux diplômes à son actif, Anita a prouvé qu'une jeune mère peut encore diriger une usine sans ignorer ses devoirs de maison.

Surmonter les difficultés depuis l'enfance

En grandissant, elle ne connaissait pas grand-chose au monde du cajou étant donné que son père travaillait comme ingénieur exécutif, PWD dans l'État du Maharashtra. Parlant de ses frères et sœurs, elle nous informe que son frère aîné est ingénieur informaticien chez Cognizant Technologies, Pune alors que sa sœur vit à Belgaum et dirige une pharmacie. Tandis que les membres de sa famille ont choisi des chemins séparés pour se tailler une niche et qu'ils ont aussi connu beaucoup de succès, Anita nous fait savoir qu'étant enfant, les choses étaient très différentes. Ils ont été témoins de nombreuses épreuves durant leur enfance, mais avec beaucoup de luttes et de travail acharné, ils ont surmonté cela et les leçons apprises demeureront toujours avec eux tout au long de leur vie.

Honorer le fruit local

En évoluant vers son expérience avec le monde de la noix de cajou et la façon dont elle est entrée en contact avec ce milieu, nous sommes intrigués d'apprendre que, étant donné que la noix de cajou est le fruit local de la région de Konkan, c'est son mari qui l'a encouragée à démarrer son usine de transformation de cajou, Madhushree Agro Industries. Il l'a poussée à aller de l'avant en gardant à l'esprit la disponibilité des matières premières ainsi que le souci de fournir des opportunités d'emploi aux populations rurales, en particulier aux femmes. Son beau-père et son beau-frère étant les administrateurs de la Compagnie, il va sans dire que le secteur de la noix de cajou a été accepté par toute la famille.

Se familiariser avec le terrain

Au moment où elles y sont engagées, hormis des diplômes, elles n'avaient pas beaucoup de connaissances sur le fonctionnement du secteur du cajou. Pour faire avancer les choses, elle et son mari ont visité différentes usines dans l'État du Maharashtra et du Karnataka et ont lu beaucoup d'articles sur l'anacarde. Ils ont également rencontré quelques experts dans ce domaine et elle a également pu acquérir une expérience de première main à travers l'observation du fonctionnement de l'usine Ajanta Cashew, Ponda, Goa pendant 10 jours. Elle exprime sa gratitude à Mr A. S. Kamath qui l'a guidée dans les opérations quotidiennes de transformation de la noix de cajou et au Dr Anand

Tendulkar, Kankavli, qui lui a fourni des informations précieuses sur la mise en place de l'usine.

Expansion et croissance sur les deux fronts

En dehors de tout cela, elle s'est fait un point d'honneur de mener des recherches en ligne, de lire des articles et de regarder des vidéos sur la transformation des noix de cajou pour élargir son champ de compréhension. D'ailleurs, elle a même essayé d'intégrer ses connaissances post-diplômes et son MBA dans l'entreprise, de plus les discussions avec le comptable pour la sensibilisation aux questions financières lui ont également facilité la tâche.

Ainsi, tout son travail acharné a abouti à ce que l'entreprise devienne désormais une unité de 50 membres et cela constitue une belle réussite étant donné qu'elle est encore relativement nouvelle dans ce domaine.

Un plan de travail défini

Dans le cadre de son travail quotidien, elle donne des instructions générales aux employés le matin, élabore un plan de travail et s'assure que les tâches sont exécutées dans le délai imparti. Elle vérifie également la présence du personnel et attribue les tâches en conséquence.

De façon régulière, son travail est structuré de manière à ce qu'elle veuille à prendre en compte les suggestions et s'assure personnellement de l'efficacité des tâches confiées au personnel. En fin de journée, elle recueille le rapport ou le résumé des travaux quotidiens effectués afin d'établir les tâches à effectuer le jour suivant; en cas de panne des machines ou d'obstacle dans les procédures ou d'amélioration des procédés, elles assure de sa présence sur les lieux et intervient en conséquence.

C'est un cycle qu'elle suit et en y incluant ses employés, cela crée une atmosphère de travail positive où chacun ressent un sentiment d'appartenance.

Un avantage supplémentaire

Parlant de son produit, elle dit qu'ils sont en train de créer leur propre marque

Madhushree et le fait que Madhushree Agro Industries est établie dans les régions reculées et arriérées de la région de Konkan, offrant des opportunités d'emploi à la foulure rurale ajoute un avantage supplémentaire à leur travail. Elle est heureuse d'ajouter qu'il s'est avéré être une réussite à introduire les dernières innovations technologiques en même temps que la touche humaine dans la transformation des noix de cajou.

Prêter attention au confort des employés

En nous expliquant son engagement dans le monde de la noix de cajou, elle nous informe que la main-d'œuvre est disponible en grand nombre, mais qu'il y a de la neutralité dans le travail dans 9 à 5 emplois réglementés. Parlant des femmes, elle nous fait également savoir qu'ils font de leur mieux pour leur fournir un certain nombre de facilités telles que tabliers, chaussures et gants; de l'eau purifiée et du thé; des casiers sont également donnés afin de garder leurs biens de valeur et la cantine et les toilettes sont fournies par la direction à tous les travailleurs dans les locaux de l'usine.

En plus de tout cela, les employés bénéficient d'autobus pour le transport, un camp de santé annuel est organisé en collaboration avec les PHC du district pour tous les travailleurs et un pique-nique annuel est également organisé pour les travailleurs.

Difficile mais pas impossible

Pour ce qui est des hommes, elle ne pense pas qu'on lui refuse des récompenses par rapport à eux, mais elle convient que la situation peut être difficile lorsqu'ils sont concernés. Mais en même temps, elle croit qu'il n'est pas impossible, c'est pourquoi elle essaie de trouver des stratégies efficaces pour surmonter tous les obstacles. Elle affirme que c'est un fait établi que notre société est biaisée par le genre, mais au même moment, le scénario commence récemment à changer. Les femmes ne sont pas à la traîne à l'heure actuelle et il est agréable de les voir marcher côte à côte avec leurs homologues masculins.

Selon elle, les femmes peuvent devenir des leaders dans cette industrie si elles ont un désir et une détermination forts. Il est tout à

fait faux de dire qu'il y a des facteurs qui empêchent les femmes de devenir des leaders dans l'industrie de la noix de cajou, car à son avis, il n'y a rien qui ne peut-être accompli avec persévérance.

Des obstacles sur le chemin

L'industrie de la noix de cajou fonctionne généralement avec des fonds et la tendance est que certaines parties ne sont toujours pas prêtes à payer la TPS, la taxe obligatoire imposée par le gouvernement. Dans de telles circonstances, il devient difficile de convaincre ces acteurs d'effectuer des transactions par chèque ou par la banque pour ne pas échapper à la TPS. Outre cela, l'attitude neutre des femmes des villages envers le travail, l'accès aux capitaux par la banque, les créances comptables devenues irrécouvrables sont quelques-uns des autres obstacles qu'elle rencontre.

Comme stratégie, elle a recours à l'acquisition de bonnes aptitudes à communiquer avec les travailleurs, les commerçants et le personnel de la banque et elle croit fermement que cela l'a aidée plusieurs fois à résoudre des situations difficiles à l'amiable.

Surmonter les défis en tant que jeune mère qui travaille

Elle admet qu'il est en effet difficile de prendre en charge deux jeunes enfants âgés de 4 et 7 ans tout en passant 8 à 10 heures par jour dans son usine qui est encore au stade embryonnaire et nécessite une surveillance continue. Cependant, elle se réjouit de la bénédiction d'une famille qui l'appuie et elle fait de son mieux pour utiliser son temps efficacement à la maison et au travail. Elle vise à établir une situation qui deviendra une routine et qui se déroulera seule, avec un minimum de problèmes.

La bénédiction d'une famille qui la soutient

Elaborant sur le soutien qu'elle a reçu de sa famille, elle ajoute que sans leur participation, il aurait été très difficile de créer Madhushree et de la développer par la suite. Son mari l'encourage et est toujours présent lorsqu'elle a besoin de lui. Ses parents aussi ont une bénédiction pour elle et c'est grâce à eux qu'elle n'a pas à s'inquiéter pour ses enfants lorsqu'elle est à l'usine car elles savent qu'ils sont en de bonnes mains. Il en va de même

avec elle en ce qui concerne ses beaux-parents et ses frères et sœurs, et elle est heureuse d'avoir leur soutien indéfectible.

Vivre un rêve

Il y a de nombreuses années, elle n'aurait jamais pensé pouvoir monter sa propre usine et maintenant qu'elle l'a accomplie, elle a l'impression de vivre un rêve. Cependant, cela ne s'arrête pas ici, et dans les années à venir, elle espère accomplir beaucoup plus pour elle-même et prendre le contrôle total de son entreprise à travers son expansion et la diversification dans d'autres projets.

Des paroles de sage

En guise de conseil, elle partage avec nous que le succès ne vient pas automatiquement et qu'en fait, cela exige beaucoup de travail et de lutte. La capacité de prendre des risques et de prendre des décisions est un élément important du succès et il ne faut jamais s'en priver. Elle croit en la sincérité et l'engagement envers le travail et même si les choses ne fonctionnent pas en sa faveur, elle n'abandonne pas facilement. Un fort esprit combatif, c'est ce qui permet d'avancer même dans les situations difficiles.

Rester unique et fidèle à soi-même est un autre aspect sur lequel nous devons nous concentrer. C'est pourquoi elle essaie toujours d'être différente et ne suit pas le troupeau. Elle dit aussi qu'elle est très méticuleuse dans son travail et que, même si cela devient parfois trop stressant pour elle et pour les autres, elle préfère rester ainsi plutôt que de se contenter de la médiocrité. Elle croit également qu'être réaliste et ouverte à la critique donne l'occasion d'apprendre et d'exceller. Elle ne nie pas qu'elle reçoit des critiques de la part d'autrui, mais elle trouve que c'est une fois qu'on commence à voir les choses de façon positive, cela devient une expérience d'apprentissage.

Après avoir partagé ce conseil, elle ajoute que peu importe le chemin qu'elle a parcouru aujourd'hui, il lui reste encore beaucoup à faire avant d'atteindre tous ses objectifs. Cela est dû au fait que l'apprentissage est un processus qui dure toute la vie et tant que vous n'améliorez pas vos performances, vous ne pouvez pas avancer d'un pas!



UN PARCOURS DE BATAILLES À SURMONTER

Bina Bajaria

Votre détermination à atteindre l'objectif doit être plus forte que celle de l'attitude égoïste des personnes autour de vous

Bina Bajaria, portugaise de 50 ans est impliquée dans l'achat et l'exportation de noix de cajou brutes provenant d'origines diverses depuis près de deux décennies et son histoire a d'innombrables leçons à nous enseigner !

Jeunesse

Bina est née à Mtwara, en Tanzanie, qui était la capitale mondiale des NCB à ce moment. Cependant, son père n'a jamais travaillé dans le commerce international et était plus porté vers l'entreprise de l'automobile et les pièces de rechange. Elle avait un jeune frère qui n'était pas trop intéressée par les noix de cajou.

Attirée par les nombreux avantages

Bina, cependant, a obtenu son diplôme d'études supérieures au Royaume-Uni, où elle a rencontré son mari dont la famille avait une longue tradition dans le commerce des noix de cajou au Mozambique. Dès les années 1930, ils se sont lancés dans le commerce de cajou avec l'Inde et étaient considérés comme l'une des premières familles à installer une usine de transformation dans le Nord du Mozambique. Par conséquent, le fait de voir les hommes de la famille travailler dans ce secteur a suscité son intérêt. Les défis liés à l'emploi et la satisfaction de l'auto-réalisation, avec les avantages des profits et les nombreux voyages l'ont poussée à fouiller plus en profondeur dans ce secteur.

C'est aussi sans doute la raison pour laquelle elle parle couramment, non seulement l'anglais et le portugais, mais aussi le hindi et le gujarati, en raison de ses rapports et interactions avec les Indiens.

L'apprentissage par l'observation et la curiosité

Bien que son mari soit impliqué pleinement dans le commerce du cajou, il travaille avec d'autres origines avec son portefeuille de clients, tandis que Bina tient la position de la propriétaire de sa compagnie indépendante. Elle dit qu'en suivre de près le travail des experts, elle a réussi à atteindre un statut honorable et parvient à gérer les affaires associées avec brio. Maintenant, elle est capable de travailler avec une certaine expérience puisqu'elle a acquis suffisamment de compétences tout au long de son parcours.

Heureuse de recevoir du soutien

À l'heure actuelle, elle travaille dans l'entreprise seulement durant la saison

de cajou ou lorsque son expertise est requise. Comme son travail lui exige de se déplacer jusqu'à l'origine du produit, une fois la saison terminée, elle retourne dans sa famille pour passer du temps avec eux. Elle ajoute également que la communication avec ses enfants et les autres membres de la famille sur une base quotidienne est importante pour elle afin de maintenir le contact personnel, peu importe la façon dont sa profession l'occupe. De plus, elle bénéficie d'un appui pour ses activités.

Les différents fuseaux horaires jouent à son avantage

Elle est d'avis qu'il n'est pas difficile de trouver un équilibre de vie, étant donné que les différents fuseaux horaires du pays l'aident à communiquer avec la famille après le travail. Quand elle est loin d'eux, elle se concentre entièrement sur son travail pendant environ trois à quatre mois.

Responsable administratif

Son travail étant saisonnier, elle dispose d'un ensemble de procédures pour les activités à réaliser sur une base journalière quand elle est impliquée. Elle commence habituellement les achats à partir de 7 h et termine à 12 h, ensuite vient le séchage de la cargaison, le remplissage des conteneurs, suivie par l'étape finale qui est l'expédition. Elle est pratiquement impliquée dans toutes les activités, depuis les transactions jusqu'aux exportations, tout en répartissant des tâches au personnel également pour le bon déroulement des opérations. Dans une coquille de noix, elle fouille dans toutes les activités administratives.

L'attitude supérieure des hommes et les manipulations sont des défis majeurs

Pour ce qui est de la relation avec les travailleurs masculins, elle dit que le personnel masculin local n'a aucun problème à accepter les ordres d'une femme; ils ont le plus grand respect pour ces dernières. Cependant, les travailleurs masculins d'origine indienne posent problème. Bien qu'ils soient bien conscients qu'ils travaillent pour la femme qui les a embauchés et qui paie leur salaire, ils ont des attitudes supérieures. Les clients masculins sont respectueux, mais doivent tenir compte du fait qu'elle est une

femme d'affaires tout comme ils sont des hommes d'affaires et personne n'est supérieur. Elle dit que les hommes d'origine indienne ont du mal à comprendre ce système d'égalité.

Ils ont tendance à manipuler les femmes sur leur lieu de travail comme ils le font chez eux, ce qu'elle essaie d'éviter à tout prix.

Cela a également confirmé sa conviction que dans la plupart des cas, elle s'est vue refuser des récompenses par rapport aux hommes. Elle est certaine que dans certains contrats de courtage, elle avait obtenu des offres inférieures à celles des courtiers masculins. Elle n' a pas de stratégies spécifiques pour surmonter ces défis parce qu'elle agit selon les besoins de la situation.

Un avis honnête

Faisant des commentaires sur l'implication des femmes dans l'empire de la noix de cajou, elle dit qu'il y a quelques années, lorsqu'elle venait de marcher, elle avait entendu parler de femmes en Afrique qui travaillaient avec leur famille, mais n'en avait jamais rencontré. Son expérience dans ce domaine lui a appris qu'il s'agit d'un secteur dominé par les hommes. Elle pense que la situation des femmes dans l'industrie peut certainement être améliorée, mais pour le moment elle n'est pas en mesure de dicter les termes de ce qu'elle pense, car elle mène ses propres batailles. Au fur et à mesure qu'elle les atteindra, elle aimerait partager d'autres idées pour améliorer la situation des femmes dans l'industrie. Cependant, elle nous laisse avec un fait brutalement honnête, à savoir que l'ego masculin est un facteur primordial qui empêche les femmes de devenir des leaders dans l'industrie.

L'apprentissage est un processus continu

De plus, elle ne nie pas qu'il y a beaucoup de possibilité d'amélioration et d'apprentissage et que les choses deviennent caduques une fois que nous arrêtons ce processus. Bien qu'il s'agisse de sa propre entreprise, indépendante de son entreprise familiale, elle est d'avis qu'avec un plus grand soutien de la part des membres de sa famille dans les jours à venir, cela l'aiderait à atteindre ses objectifs pour les cinq prochaines années.

Elle prévoit d'élargir son horizon

Partageant ses plans pour un avenir proche, elle pense qu'elle doit s'impliquer dans le secteur des NCB depuis le plus bas niveau. Pour elle, le commerce n'est pas suffisant, et souhaite aider à améliorer la qualité de la noix brute au niveau des exploitations agricoles dans certaines régions d'Afrique, afin de donner aux producteurs d'anacarde les moyens d'obtenir une meilleure compréhension de leurs produits et aussi de les sensibiliser à la sécurité alimentaire.

La planification de l'avenir

D'ici cinq ans, elle aimerait atteindre l'objectif de vendre des amandes sur les marchés européens et américains mis en rayon avec l'origine du pays de culture de la noix brute. Elle est consciente que certains diront que c'est un rêve farfelu, mais elle pense qu'avec détermination et soutien, tout est possible!

She is practically involved in everything from banking to exports, while also allocating tasks to staff for smooth operations. In a nut shell, she looks into all the administrative activities.

She does not deny there is a plenty of scope for improvement and learning and things become defunct once we stop that process.



LA BÉNÉDICTION DU SECTEUR DU CAJOU

Comfort Arogun

Dans un monde où les femmes sont considérées comme faibles, le beau sexe a prouvé à maintes reprises qu'elles ne le sont pas.

La gestion d'une famille de onze personnes n'est pas facile, et le manque de ressources et de moyens de subsistance complique encore plus la tâche. Mme. ComfortArogun, une Nigériane de 42 ans, a fait face à cette situation il y a dix ans et a trouvé extrêmement difficile de joindre les deux bouts. Cependant, comme toutes les difficultés sont suivies de soulagement, le programme de formation TechnoServe est venu comme une bénédiction et l'a aidée à comprendre ce qu'elle ignorait au sujet de la noix de cajou, ce qui l'a motivée à poursuivre une carrière dans ce domaine.

Une ascension lente et stable

Ayant acquis des compétences par le biais du programme de formation TNS, et ayant participé activement à la transformation et à la commercialisation des sous-produits de la noix de cajou, Comfort a maintenant plus de dix ans au sein de l'industrie. Lentement mais sûrement, elle a grimpé les échelons et se trouve maintenant à des kilomètres de l'endroit où elle a effectué ses premiers pas dans ce vaste secteur. N'ayant aucune expérience ou formation préalable, elle reconnaît humblement l'ampleur du succès à travers le programme de formation.

Une solution à la pauvreté

Parlant de sa famille, son père était un fermier remarquable dans leur village et bien qu'elle ait eu une idée préalable de l'agriculture, elle n'y avait jamais pensé en ce qui concerne le cajou. Cependant, lorsque l'occasion s'est présentée, elle s'y est accrochée et a rapidement rafraîchi ses connaissances, ce qui a été de loin la meilleure décision qu'elle ait prise. La sensibilisation au commerce de la noix de cajou a maintenant fourni une solution pour vaincre la pauvreté dans son ménage.

Grâce à sa participation au programme de formation en noix de cajou organisé par TNS, elle a pu s'initier à l'agriculture et à la transformation des pommes et des noix de cajou. Cela l'a aidée à améliorer le bien-être de son entourage.

Une journée de travail normale

Bien que son entreprise soit encore à petite échelle avec une dizaine de membres, elle se réjouit de toutes les petites réalisations qu'ils ont réussies à accomplir. Parlant de son emploi du temps et sa participation aux affaires de l'entreprise, elle déclare qu'elle s'y consacre à plein temps et y passe environ neuf heures par jour. Elle se rend à la ferme à huit heures du matin après avoir terminé ses travaux domestiques et s'engage, avec les membres de la famille, dans diverses tâches d'élevage et de transformation des sous-produits du cajou comme la prune de cajou, le miel et la torréfaction.

Reconnaissante pour l'assistance fournie par sa famille

Elle apprécie la participation de sa famille et leur aide, ce qui a minimisé le coût des opérations, et bien qu'ils soient liés aux champs car ils travaillent tous ensemble, elle pense toujours qu'une partie de son temps ne doit être consacré qu'à sa vie personnelle, sans affecter sa profession.

Ainsi, elle apporte un soin particulier à la planification de son temps de façon efficace afin d'atteindre un équilibre travail-vie personnelle.

Gérer les complications

Ce qui est louable de sa part, c'est que même si elle ne connaissait aucune femme qui travaillait dans le secteur et que cela était assez nouveau pour elle, elle a quand même continué d'aller de l'avant et elle gère maintenant une bonne partie des principales responsabilités, y compris l'achat des amandes, la transformation, le suivi et même la gestion des transactions financières avec les banques.

Participation de la communauté et sa contribution

En ce qui concerne la main-d'œuvre dans sa région, elle est facilement disponible et ils se plaisent à travailler avec elle. Ils gagnent leurs salaires en transformant les sous-produits du cajou, ce qui les a amenés à s'impliquer pleinement et à rester engagés.

En ce qui concerne les récompenses offertes aux travailleuses, elle leur donne du matériel de sécurité adéquat et des trousse de sécurité de bonne condition hygiénique. En dehors de cela, elle a établi une relation saine avec ses hommes travailleurs et les trouve tous très amicaux et diligents dans leur travail. Elle ne pense pas démeriter par rapport aux hommes et les compensations sont payées également.

Des produits à haute valeur nutritive

Comfort est fière de la qualité de ses produits et pense qu'ils sont privilégiés sur le marché et que les acheteurs leur offrent un bon rapport qualité-prix. Ils présentent la valeur nutritive qu'ils offrent, comme la prune de cajou et le miel, qui ont montré une grande différence en termes d'avantages pour la santé par rapport aux produits provenant d'autres unités de transformation de la noix de cajou similaires.

Principaux défis

Bien qu'il va sans dire qu'il doit indéniablement y avoir tout un tas de défis qu'elle doit relever chaque jour, en s'attaquant aux principaux enjeux, elle nous fait savoir que le manque d'accès aux facilités de crédit et le mauvais système de transport sont au sommet de la liste. Malheureusement, elle n'a pas été en mesure d'adopter de stratégies jusqu'à présent, mais nous espérons qu'elle pourra les surmonter à l'avenir.

Fasciné par le secteur exigeant du cajou

Comfort est amoureuse de son travail et pense que de tous les autres emplois qu'elle aurait pu faire dans la vie, c'est vraiment le meilleur et le plus satisfaisant. Selon elle, c'est à la fois fascinant et stimulant. Depuis qu'elle a commencé à transformer les sous-produits de la noix de cajou, elle pense qu'elle est reconnue non seulement dans sa communauté, mais aussi par ceux qui sont venus chez elle pour acheter une grande variété de produits dérivés du cajou.

Cela dit, il y a encore beaucoup de choses à améliorer et elle est convaincue

que des fonds suffisants peuvent faire beaucoup pour améliorer son entreprise de cajou.

Les femmes doivent réaliser leur potentiel

Au cours des cinq prochaines années, elle espère ajouter une grande valeur à l'industrie de l'anacarde et souhaite créer plus d'emplois pour les hommes et les femmes de la communauté. Elle est d'avis que les femmes devraient être traitées avec respect dans la société et qu'il faut les encourager à participer à des ateliers et à des séminaires sur le cajou.

Leur manque de progrès dans l'industrie provient du fait que les femmes ne sont pas impliquées dans la plupart des associations de noix de cajou dans l'état, et la faible participation des femmes dans toutes les activités liées à l'industrie du cajou les empêche d'évoluer dans ce vaste secteur.

Elle espère sincèrement que cela changera avec le temps, car elles ont besoin de réaliser leur potentiel et d'en tirer le meilleur parti. Si elles se fixent cet objectif, personne ne peut les arrêter!

Creating a Harmonious Environment: MAI THI TUYET NHUNG

With higher position and greater responsibilities, it surprises that MAI THI TUYET NHUNG has involved in various departments of the company by ensuring the smooth flow of work and minimizing the threat of any glitches that can lead to disasters.

Having established a brand name in the market due to its superior quality and uniqueness of the product, and they also are able to bag a higher prices from the buyers.



UNE LEADER DANS LE SECTEUR DE LA NOIX DE CAJOU

COULIBALY TRAORE Assita Chérie

*Ma fille, ton premier mari c'est ton travail. La beauté d'une femme se fane comme une rose, seul ton travail, ta position te permettra d'être respectée et considérée.' Ce sont ces mots de mon père qui m'ont toujours guidé''' -
Coulibaly Assita Chérie*

COULIBALY épouse TRAORE Assita Chérie, est la Directrice du Département Cultures d'Exportation et Productions Forestières au Fonds Interprofessionnel Pour la Recherche et le Conseil Agricoles (FIRCA), une institution gouvernementale au service du développement et des progrès en agriculture de l'état Ivoirien. Formée et spécialisée en Agroéconomie, elle travaille depuis plus de 22 ans, dont 15 ans dans le secteur du cajou.

Etant Ingénieur Agronome par sa formation, Assita a mis son savoir au service de cette filière. Grâce à sa participation aux conférences de l'ACA qui lui ont permis de s'ouvrir au monde de l'anacarde, et aux missions de terrain dans les zones de production et dans d'autres pays producteurs (Ghana, Burkina Faso, Gambie, Tanzanie, Guinée Bissau, Vietnam), elle a su très vite s'adapter au secteur. Elle a aussi occupé différents postes au Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement (BNETD), au Secrétariat permanent pour la Réforme des Filières Agricoles (SERFA)/MINADER et Ex-ARECA (Autorité de Régulation du Coton et de l'Anacarde), ce qui lui a permis d'acquérir une vaste expérience.

FIRCA est une institution qui mobilise des ressources financières auprès des filières agricoles, de l'Etat et des partenaires au développement. Avec ces ressources, FIRCA assure le financement pérenne des programmes de fournitures de services dans les domaines de recherche appliquée, conseil-vulgarisation, formation technique des producteurs et renforcements des capacités des groupements professionnels agricoles.

A la tête de son département, Assita a pour rôle d'assister les collaborateurs dans leurs fonctions et orienter leurs actions en fonctions des politiques du FIRCA et coordonner l'élaboration des documents techniques pour la négociation des financements avec les filières et les partenaires. Aussi elle instruit et analyse tout dossier administratif du Département et technique dans le cadre de l'exécution des projets des filières, identifie les besoins en ressources financières, humaines et matériel du Département, et exécute toute mission confiée par le Directeur Exécutif.

Avec la fermeté, collaboration et une bonne concertation, elle dirige une équipe de 8 personnes dont 3 femmes auxquelles elle apporte très souvent son appui dans la réalisation de leurs tâches.

Malheureusement, un des défis auxquels les femmes doivent faire face est que les hommes ont très souvent des aprioris quand ils ont en face d'eux une femme à un poste de décision. Ils ont tendance à se dire qu'elle ne mérite pas le poste et qu'elle a sûrement usé de ses charmes pour parvenir à ce poste.

Je dois faire plus que les hommes, anticiper sur toutes les actions à conduire et prouver que je suis compétente comme les hommes sinon plus, " Assita a expliqué.

Pour surmonter ces défis, Assita a adopté comme stratégies particulières l'ardeur au travail, traiter les dossiers dans les délais, et être à l'écoute de ses collaborateurs.

Selon elle, il faudra reconnaître que les femmes ont du mérite et mettre en exergue leurs qualités et leurs apports dans le secteur de l'industrie du cajou.

Je travaille quelques fois en dehors des heures de travail et même les dimanches pour travailler sur des dossiers urgents. Cela n'a pas toujours été facile avec mes enfants qui me reprochent d'être tout le temps en mission. Ce n'est pas facile mais j'essaie d'être disponible pour ma famille, " dit la mère de quatre filles.

Pour Assita, 49 ans, le don de soi et de compter pour la société sont les forces motrices de sa persévérance au travail. Elle demande aux femmes de persévérer dans le travail pour occuper les places de décision afin d'être respectées et être des pionnières ou leaders dans le secteur de cajou.

" Pour ma part, il faut que la femme ne soit pas toujours à attendre qu'on lui déroule le tapis, mais qu'elle travaille pour occuper sa place afin d'être respectée, " dit Assita.

Aujourd'hui grâce à sa persévérance au travail et une ouverture à l'innovation et à l'apprentissage, elle peut contribuer en tant que femme au développement du secteur de l'industrie de cajou et souhaite toujours améliorer ses connaissances et les mettre au service de son entreprise.



UNE SAGE FEMME AVEC UN OBJECTIF

Daria Gage

TechnoServe, un nom que l'on entend depuis d'innombrables années dans l'industrie mozambicaine de la noix de cajou, a contribué à transformer la vie de milliers de petits agriculteurs et de transformateurs de cajou en leur fournissant les techniques nécessaires pour gérer efficacement leurs usines.

Daria Gage, une Américaine de 36 ans, qui a créé un grand impact en tant que directrice du programme TechnoServe au Mozambique.

Une activité rentable

Femme bien éduquée et titulaire d'une maîtrise de l'Université de Georgetown, Daria s'est jointe au monde de la noix de cajou dans le but premier du service social. Parlant couramment l'anglais, le portugais, le français et l'espagnol, elle croit fermement au marché mondial actuel où la noix de cajou peut être une entreprise rentable pour les producteurs, les négociants, les fournisseurs d'intrants et les transformateurs.

Un domaine à fort potentiel

L'industrie a le potentiel de stimuler les économies locales, de créer des emplois et d'accroître la compétitivité d'une exportation mozambicaine, ce dont l'économie nationale a désespérément besoin! Il y a tant de potentiel, mais en même temps, il y a beaucoup de travail à faire. Et donc, selon elle, c'est le bon moment pour en faire partie.

C'est ce processus de réflexion qui l'a amenée à se joindre à cette activité, bien qu'elle n'ait eu aucun membre de sa famille impliqué dans le secteur de l'anacarde, ni aucune expérience professionnelle antérieure.

Apprendre auprès des meilleurs

Tout en parlant de son succès, elle est reconnaissante du temps passé avec M. Shakti Pal et auprès de lui, elle a acquis un certain nombre de compétences pour gérer son poste actuel. En tant que TechnoServe Roving Global Cashew Expert, elle dit qu'il est une personne possédant une riche expérience dans les opérations de transformation, les approches de vulgarisation et les tendances mondiales de l'industrie, possédant d'innombrables leçons à transmettre. Inspiré par lui, son dévouement à l'égard de ce domaine et la splendeur par laquelle il est capable de se démarquer sont une motivation pour elle de mieux travailler.

Les défis qui passent inaperçus

Ayant passé près de six ans dans l'industrie et travaillant actuellement à temps plein au bureau, elle parle de sa vie personnelle puisqu'elle est une jeune mère et que son bébé vient d'avoir un an. Il est donc difficile d'être directrice d'un programme aussi vaste et diversifié qui appuie l'ensemble de l'industrie de la noix de cajou mozambicaine, avec autant de parties mobiles en termes d'opérations sur le terrain, de changements de politique au niveau national, de relations avec l'industrie. Gérer tout cela et trouver le temps d'être à la maison avec son petit garçon est une grande tâche en soi!

Aléatoire et rigoureuse, mais sans le moindre regret

Elle décrit son modèle de travail comme aléatoire. Elle l'appelle ainsi parce que parfois, dans les campagnes mozambicaines, avec son personnel de terrain, elle supervise leur assistance technique directe aux producteurs ou soutient le personnel du secteur de la transformation dans leur travail avec les usines. Elle travaille parfois dans la capitale (Maputo) pour assurer la liaison avec le directeur national d'INCAJU et les dirigeants de diverses entreprises industrielles.

À certaines occasions, elle se rend à Washington DC, afin de rendre compte à leur donateur, le ministère américain de l'Agriculture. Quand elle n'est pas coincée dans ces endroits, vous la trouverez chez elle à Pemba, au Mozambique, travaillant dans leur bureau MozaCajú avec une gamme de consultants techniques, ainsi que le personnel administratif et financier de son programme. Ainsi, sautant d'un endroit à l'autre, elle est gracieusement engagée dans tout ce qui doit être fait, s'assurant que rien n'est ignoré. Incorporating some level of flexibility in her schedule.

Pour équilibrer les heures supplémentaires passées au travail, elle essaie de rester flexible avec ses horaires. Dans les situations où elle doit voyager pour se rendre au travail dans les régions rurales, passer du temps dans la capitale ou se rendre à l'étranger pour assister à une conférence sur le cajou, elle

rattrape son retard en quittant le bureau et en passant de précieux moments avec sa famille.

Un club de vieuxgarçons

Exprimant son point de vue au sujet des travailleurs masculins, elle dit que l'agriculture en Afrique est très certainement un Old Boys Club. Selon elle, il est parfois très difficile, en tant que jeune femme, d'obtenir des "titres honorifiques" auprès d'hommes plus âgés qui ont travaillé dans l'agriculture depuis l'époque coloniale. Elle tente de résister à l'envie d'être sur la défensive ou frustrée par ce qu'elle perçoit comme étant leur parti pris contre elle, et se concentre plutôt sur le fait qu'ils apportent des décennies d'expérience et de sagesse précieuses sur le terrain, ce qui complète son travail de deuxième cycle en développement agricole international. Son attitude positive, même dans une situation comme celle-ci, est quelque chose que nous tous apprécions!

Se battre pour ce qui est juste

Elle n'est pas d'avis qu'on lui a refusé des récompenses à cause de son sexe, mais elle n'est pas en désaccord avec le fait qu'elle a peut-être dû se battre plus fort en cours de route.

Mais d'une certaine manière, elle a appris à regarder au-delà des choses qui viennent comme des obstacles temporaires. Etant donné que ses objectifs sont grands et qu'elle doit s'occuper de plusieurs personnes, elle ne laisse pas les choses inutiles la perturber et garde les yeux fixés sur la récompense tout en gardant l'esprit tranquille. C'est la stratégie qu'elle nous confie et nous sommes certains que cette perspective est exactement ce dont nous avons tous besoin pour continuer à aller de l'avant, peu importe où nous en sommes dans la vie en ce moment!



LA DURABILITÉ EST UN PILIER DE LA RÉUSSITE

Do Phuong Thao

Les parents jouent un rôle important dans la mise en place des fondements de la croissance de leurs enfants, mais la mesure dans laquelle l'enfant peut grandir et atteindre de plus hauts sommets avec ce soutien n'est possible que par leur engagement et leur persévérance.

Femme déterminée et accomplie, Mme Do Phuong Thao est vietnamienne de 40 ans, directrice de son entreprise de noix de cajou, initiée il y a des décennies par ses parents et qui est aujourd'hui l'une des femmes les plus reconnues de l'industrie.

Le début d'un empire

Ses parents ont été les représentants des consommateurs chinois pendant la période 1900-1991. Au cours de cette période, sa mère, aujourd'hui directrice générale, Mme TranBichPhuong, avait apporté des produits à base de noix de cajou aux clients chinois. Elle a acquis des connaissances sur les marchés chinois, taïwanais et de Hong Kong et s'est sentie encouragée par leur réponse; de nouveaux plans ont été élaborés pour devenir le leader et une marque en croissance dans l'industrie.

Idolâtre sa mère

Mme Do Phuong Thao a idolâtré et admiré sa mère qui a pu créer son propre héritage. D'ailleurs, toute la formation qu'elle a reçue pour devenir capable de remplir sa fonction s'est faite sous le contrôle de ses parents.

S'assurer que la conduite est douce

Elle a obtenu son baccalauréat au College of Chinese et travaille maintenant à temps plein dans l'industrie de la noix de cajou. Depuis, avec l'entreprise familiale et ayant vu les efforts de ses parents et pour s'assurer que l'entreprise est ce qu'elle est aujourd'hui, elle fait tout son possible pour qu'il n'y ait aucune déception.

L'expansion des affaires est leur prochain objectif

Elle est impliquée dans des activités comme l'agriculture, le commerce, les finances et la vente pendant la journée et continue jusqu'au soir. Avec le nombre d'années passé dans cette entreprise et compte tenu de la façon dont ils progressent, ils ont également toutes les intentions d'étendre leurs activités dans les espaces de stockage et les hôtels.

Une industrie aux caractéristiques attrayantes

Lorsqu'elle est entrée dans ce secteur par l'intermédiaire de ses parents, elle était particulièrement encline au monde de la noix de cajou, ce qui a contribué à créer beaucoup d'emplois pour la main-d'œuvre et le sol local est parmi les plus propices au monde à la plantation de la noix de cajou.

Beaucoup de femmes forment l'équipe

Quant à leur entreprise en particulier, elle offre un environnement de travail sain à tous leurs employés et ils sont fiers d'avoir un effectif maximal de femmes qui représentent 260 de leurs 300 employés. Les hommes et les femmes sont traités sur un même pied d'égalité et chacun a le droit de contribuer aux idées de développement de l'entreprise. Dans le même ordre d'idées, elle ne pense pas qu'on lui refuse des récompenses par rapport aux hommes de l'industrie.

Établir un point de référence

Ils sont fiers d'être la première entreprise à investir des millions de dollars dans la distillation de l'huile de noix de cajou, le Cardanol, qui aide à extraire l'huile de la coque de noix de cajou, ils sont les pionniers du commerce de la noix de cajou au Vietnam, et sont aussi presque les plus grands exportateurs d'huile de noix de cajou au Vietnam ainsi que l'une des plus grandes entreprises dans la production d'amandes de cajou et d'huile. Ils ont établi des normes très élevées, ce qui les distingue des autres industries de la noix de cajou.

Aller de l'avant grâce à des stratégies efficaces

Aujourd'hui, l'entreprise se développe durablement grâce à des partenaires chinois traditionnels. Ils figurent parmi les cinq premiers exportateurs du Vietnam et sont acceptés par les marchés japonais, américains et anglais. Parfois, ils rencontrent des difficultés lorsque les prix fluctuent lors de l'achat et que les partenaires associés ne respectent pas les contrats. Cependant, ceci peut être surmonté en développant des stratégies de temps à autre et l'entreprise a atteint une position assez stable maintenant. Grâce aux inves-

tissements technologiques, l'utilisation de la main-d'œuvre a considérablement diminué et les conditions de travail se sont améliorées.

Avec une grande entreprise vient une plus grande responsabilité

Il est tout à fait naturel qu'au fur et à mesure que l'entreprise croîtra, il y aura des responsabilités. Au cours des premières étapes, les revenus étaient faibles, soit environ un à deux millions de dollars. Aujourd'hui, les recettes d'exportation ont augmenté à 50 millions de dollars en raison d'une pression accrue sur le travail et d'un marché inattendu, car la noix de cajou est saisonnière. Une situation risquée se présente dans la prise de décision lorsque le marché est gelé, car elle doit acheter les produits pour maintenir les emplois des travailleurs, mais la vie, comme nous le savons, consiste à prendre des risques logiques pour atteindre les résultats souhaités.

Viser un équilibre optimal entre vie professionnelle et vie privée

Do Phuong Thao dit qu'au cours de ses premières années, elle doit équilibrer étroitement son temps de travail et celui des enfants car elle est impliquée dans un certain nombre d'activités professionnelles. Cependant, depuis peu, les subordonnés sont plus qualifiés et ont la connaissance des choses, le travail a été réparti entre eux plus, et maintenant elle est en mesure de passer plus de temps avec sa famille.

Changer de centre d'intérêt

Dans les années à venir, elle a l'intention d'augmenter la qualité du produit au lieu de la quantité et est déterminée à relever les défis à venir. Elle espère également pouvoir vendre des produits à un prix de marque plus élevé et être en mesure de produire à un prix raisonnable.

Lentement et régulièrement

Elle admet qu'il y a beaucoup de stress dans l'industrie, mais les récompenses en valent la peine. Les femmes mûres et expérimentées sont nécessaires pour assurer une croissance constante et durable. En fin de compte, il ne s'agit pas de petits ou de grands pas, mais ce qui est nécessaire, c'est d'être stable et de se précipiter vers la ligne d'arrivée.



RICHE EN EXPÉRIENCE

DUONG THI PHUONG LAN

DUONG THI PHUONG LAN est une Vietnamiennne de 55 ans et la Présidente de Da Kao. Elle a une bonne expérience et des leçons précieuses dans le secteur de la noix de cajou que tout le monde peut apprendre. Elle a vu le marché tourner en rond, mais à la fin, elle est heureuse de le voir grandir et attirer plus de monde!

La noix de cajou était sa vocation

Elle est titulaire d'un baccalauréat et a étudié à l'Université Polytechnique de Hanoi, d'où elle a reçu une formation primaire en noix de cajou. L'envie de chercher une carrière dans l'anacarde lui est venue des nombreuses entreprises bien établies dans son entourage et elle a senti que c'était aussi sa vocation.

Du secteur privé à la création d'une entreprise en impliquant la famille

M. Do Tat Thang, son mari, est également impliqué dans cette activité et elle reçoit suffisamment de soutien et parvient ainsi à équilibrer sa vie personnelle et professionnelle. Auparavant, elle a travaillé pendant 12 ans au sein de la société Im-Export Company en tant que Vice-Présidente du Conseil d'administration et s'occupait des affaires importantes liées à sa société privée. Ce n'est qu'après cette période que Da Kao a été créé et soutenu par les membres de la famille. Puisque les membres de la famille sont impliqués dans l'entreprise, il est plus facile d'équilibrer les tâches à la maison et au travail.

Un sentiment de satisfaction

Parlant de son travail à Da Kao, elle aime absolument s'adonner à la fabrication et à la transformation des noix de cajou. Elle pense que le travail en lui-même lui donne un sentiment de satisfaction et de passion!

Toute une journée de travail

Dans leur entreprise, il y a plus d'une centaine de travailleurs dont le rôle principal est de s'occuper du marketing, de négocier les conditions avec les acheteurs d'amandes et de conclure les meilleures affaires avec les banques.

Son travail quotidien nécessite également de planifier le plan de production et d'organiser les travaux à l'usine. Rester à jour dans ses mails et prendre des mesures immédiates là où c'est nécessaire, tout en signant des contrats d'import-export.

Elle travaille à temps plein dans l'entreprise en y passant dix heures par jour. Elle considère la formation qu'elle a reçue à l'Université Polytechnique de HCM comme un grand avantage, car les connaissances acquises là-bas l'ont aidée à prendre des décisions et à exécuter des tâches importantes dans les premières années.

Renforcer l'esprit d'égalité

En ce qui concerne les femmes, elles bénéficient d'un traitement de faveur lorsque cela est nécessaire et des uniformes de travail sont fournis pour travailler dans un environnement propre et amical. Ils font de leur mieux pour renforcer l'esprit d'égalité dans le milieu de travail et pour tous, indépendamment du sexe. À la lumière de cela, on lui fait parfois se sentir inférieure à l'homme ou on lui refuse des récompenses simplement parce qu'elle est une femme.

Les femmes sont la principale raison du succès de l'empire de la noix de cajou

Étant dans le secteur de la noix de cajou, elle a observé qu'un nombre incalculable de femmes y participent activement aujourd'hui. Elles ont un certain nombre de réalisations remarquables à leur actif et l'on ne peut pas penser à un monde de cajou prospère sans la contribution des femmes. Elle avoue qu'il y a beaucoup d'entreprises de noix de cajou qui pourraient encore engager plus de femmes dans la fabrication et la transformation. Mais il y a encore beaucoup de possibilités d'amélioration dans ce domaine en pleine expansion.

Des défis qui nécessitent des stratégies précises

Faire face à la question de la baisse des prix des amandes et de l'augmentation du rythme des matières premières reste un défi de stratégie. La fluctuation des prix peut affecter le coût total et les revenus et il est parfois difficile de prévoir à l'avance, ce qui augmente le besoin d'une réflexion rapide et intelligente sur place.

Maintenir l'uniformité

Elle dit que la capacité de l'entreprise à fabriquer et à transformer sur place sans sous-traitance aide à maintenir un niveau d'uniformité dans la qualité. C'est pour cette raison qu'ils ont pu maintenir une bonne prise sur le marché et populariser leur marque.

Conseils pour réussir

Être patiente et flexible; écouter et prendre les bonnes décisions sont quelques-uns des conseils qu'elle donne pour réussir dans le secteur de la noix de cajou, ou dans tout autre domaine d'ailleurs. Il faut préparer des stratégies pratiques pour s'attaquer aux problèmes et, en même temps, être capable de prendre des décisions spontanées quand une situation inattendue l'exige.

Young and Competent: AFATCHAO DzigbodiEdinam

Got an idea about the cashew sector through Cherif Achta, CARO NUT representative in Cote d'Ivoire who is a passionate woman, capable of managing her work well.

She is happy to inform that their products possess uniqueness, because they assure traceability. The whole team works closely with employees and farmers are offered better prices to their supplies.



DÉGUSTATION DU SUCCÈS

Feliza Ester Macome

Feliza Ester Macome est agronome de l'Université Eduardo Mondlane au Mozambique. En 2017, elle est nommée à la tête de la Délégation de l'INCAJU dans la province de Cabo Delgado. Sa passion pour l'agriculture a débuté dès son plus jeune âge lorsqu'elle aidait sa famille dans les activités agricoles.

Elle travaille dans le secteur de la noix de cajou depuis près de 14 ans et possède une grande expérience dans l'élaboration de programmes, le suivi, l'évaluation et la coordination des activités avec les ONG et le secteur privé.

Feliza Macome a été directement impliquée dans le suivi et l'évaluation du projet d'externalisation de la production de noix de cajou financé par l'UE, en soutenant l'association des femmes transformatrices, en développant un programme de formation sur les bonnes pratiques agricoles, la lutte intégrée contre les ravageurs et la commercialisation. Elle a également reçu une formation en Chine, en Tanzanie, en Inde et au Brésil.

En 2016, Feliza Macome a été reconnue avec honneur comme Meilleure Technicienne de l'INCAJU.

Ses objectifs pour l'avenir sont de travailler continuellement sur le sous-secteur de la noix de cajou en mettant l'accent sur la transformation des produits dérivés du cajou (jus de pomme, confiture) et de diffuser les compétences techniques pour les petits exploitants. De plus, elle soutient les agriculteurs et les transformateurs dans toute la chaîne de valeur, compte tenu de l'énorme potentiel de production de noix de cajou dans la province de Cabo Delgado, qui contribuera à l'amélioration des revenus des familles rurales.

Comfort is in love with her work and thinks that of all the other jobs that could have done in life, is truly the best and most satisfying in both fascinating and challenging.

She genuinely hopes that time for women needs to realize their potential and make the best use of it if they set their mind on it, there's no one who can stop them!



COMMENCER JEUNE

Florence Folorunsho

Un démarrage précoce sème la graine de la passion si profondément qu'aucune secousse ne peut la déraciner.

Nigériane de 28 ans, Florence Folorunsho, courtière et transformatrice de noix de cajou brutes, mène cette activité depuis 17 ans. Peu de temps après avoir terminé ses études primaires, elle a appris les techniques et a rejoint le secteur de la noix de cajou. Aujourd'hui, près de deux décennies plus tard, elle revient sur cette route cahoteuse avec un tendre sourire!

Premiers pas dans le secteur de l'anacarde

Petite fille, Florence a toujours admiré son père, qui était agriculteur à l'époque et vit actuellement dans le village d'Agbam. Bien sûr, nourrir une famille de huit personnes n'était pas une tâche facile et il était difficile de joindre les deux bouts. Quatrième enfant de sa fratrie et fille unique, Florence n'a pas hésité à tendre la main secourable dès son plus jeune âge. Cependant, à ce moment-là, elle ne savait pas ce qui lui convenait le mieux pour choisir une carrière, étant donné qu'elle n'avait reçu aucune formation professionnelle.

Ainsi, quand il est devenu difficile de répondre aux besoins de la famille et qu'elle cherchait des avenues qui l'aideraient, elle a découvert le secteur de la noix de cajou et s'y est engagée, le trouvant idéal pour le travail et les récompenses, ce qui était la principale raison pour laquelle elle a commencé à travailler, mais l'avantage supplémentaire que ce secteur offrait des valeurs nutritionnelles élevées de la noix de cajou et des pommes l'a aidée à faire le choix de rester dans cette entreprise.

L'urgence d'apprendre

Elle est redevable à TechnoServe pour leur programme de formation qui l'a aidée à acquérir des compétences pour faire partie du monde du cajou. En plus de cela, afin d'acquérir une meilleure compréhension, elle a également participé à des activités d'apprentissage sur la transformation des sous-produits de la noix de cajou dans sa communauté.

Bien que son entreprise ne compte qu'une dizaine de travailleurs, elle se lance dans la commercialisation fréquente de ses produits pour attirer l'attention des gens.

Une formidable contribution

Pour nous donner une brève idée de sa routine, elle dit qu'elle travaille à temps plein et passe huit heures sur le terrain. En tant que commerçante de la

NCB, sa journée de travail typique consiste à négocier les noix ou à les acheter aux agriculteurs de la communauté et à l'extérieur. Elle est heureuse de dire qu'elle a énormément contribué au bien-être des femmes de sa communauté en engageant des travailleuses dans l'entreprise pour accomplir les tâches essentielles. En ce qui concerne les travailleurs masculins, elle entretient une relation cordiale avec eux et les apprécie pour leur enthousiasme dans leur travail de prestation de services.

La conception erronée de la supériorité masculine

Pour ce qui est de la rémunération du travail accompli, Florence pense qu'il n'y a pas de distinction entre les hommes et les femmes. Cependant, elle est d'avis que les hommes sont toujours privilégiés en matière de promotion par rapport aux femmes commerçantes et transformatrices. Cela est dû au fait qu'une majorité de la population croit à tort que les hommes sont censés être les dirigeants de tout groupe ou association.

Les femmes sont sous-estimées

Le stéréotype selon lequel seuls les hommes peuvent diriger, à son avis, est un problème majeur qui a empêché les femmes de devenir des leaders. De nombreuses personnes croient que les hommes sont supérieurs et possèdent toutes les qualités pour devenir des leaders. En raison de cette mentalité, les femmes n'ont aucune chance et sont sous-estimées.

Exprimant son point de vue sur la manière d'améliorer la situation des femmes dans l'industrie, elle suggère la participation des organisations gouvernementales et non gouvernementales pour les engager dans des programmes de renforcement des capacités, ce qui laissera un impact magnanime.

Succès et satisfaction

Florence est convaincue que le temps prévu pour son entreprise de cajou n'a pas d'effets négatifs sur ses affaires familiales. Contrairement aux opinions,

ils ont été tout aussi impliqués et solidaires. Elle est satisfaite d'être entrée dans ce domaine et d'y être restée jusqu'à présent et ne pense pas que son choix ait eu une incidence négative sur sa vie personnelle. En fait, sa famille a joué un rôle crucial en la soutenant tout au long de sa vie et en l'aidant à réussir.

Femmes enthousiastes de la communauté

Lorsqu'on lui demande quelle est sa position au sein de l'entreprise, elle répond qu'elle participe à la prise de la plupart des décisions importantes avec son conjoint. Quant à l'activité de main-d'œuvre, elle nous souligne qu'elle est abondante et que les femmes sont impatientes d'y participer, compte tenu des salaires et avantages qu'elles tirent de la transformation des sous-produits de la noix de cajou ou du commerce des noix brutes. Pour ce qui est d'équiper les femmes dans leur travail, Florence leur donne volontiers les fonds nécessaires pour acheter les NCB aux villages voisins et leur fournit les outils nécessaires pour faciliter leur travail.

Les sous-produits du cajou attirent l'attention sur le marché

Etant donné que les sous-produits du cajou sont encore nouveaux sur le marché et présentent d'immenses avantages, c'est ce qui permet d'attirer un bon prix de la part des acheteurs. De plus, elle rend toujours ses produits nutritifs et à des prix abordables, promettant ainsi un avantage supplémentaire.

Considérer le problème comme une opportunité

En parlant de quelques obstacles sur la route, l'insuffisance des fonds pour étendre ses activités commerciales et le problème de l'acceptabilité par le marché des sous-produits de la noix de cajou dans certains villages voisins sont quelques-uns des défis qu'elle rencontre. Cependant, étant le genre de personne qui transforme un problème en opportunité, elle essaie de les surmonter au mieux de ses capacités.

Elle projette de prendre un prêt de la banque pour agrandir son entreprise et a également fait connaître ses produits auprès des gens grâce à la publicité. Elle croit qu'elle est parvenue à un stade où elle est reconnue dans son travail et que les hommes et les femmes l'apprécient pour son dynamisme et son dévouement dans le secteur.

Une source de joie et de contentement

Elle est extrêmement passionnée par son travail et le considère comme source de joie et de bonheur dans sa vie. Dans les années à venir, elle souhaite l'agrandir et commencer à exporter des noix de cajou brutes directement vers les pays voisins. Elle espère que le marché de ces pays sera plus accueillant qu'il ne l'est aujourd'hui pour développer son commerce. Même si cela peut sembler trop important maintenant, avec des fonds adéquats et l'acquisition de compétences, elle est certaine qu'il s'agit d'un objectif réalisable!

Nothing is Impossible for Women - Joëlle OUALLO

Joëlle OUALLO aspires to become an influential woman in the cashew industry to communicate her know-how and expertise to other women.

She says that Capacity building is an essential component of the organization's ability to upgrade at any time and in any place.

Also she acknowledges that "Nothing is impossible for women". Just a little willpower, determination and a lot of hard work will allow women to gain a foothold in all areas of activity and why not become leaders in the cashew industry.



POURSUIVRE LA TRADITION DES NOIX DE CAJOU

Hoang Thi Thu Ha

Lorsque les enfants reconnaissent la passion de leurs parents, ils perpétuent volontiers la tradition.

HOANG THI THU HA est une Vietnamiennne de 32 ans qui occupe le poste de Directrice d'une entreprise de noix de cajou et a 10 ans d'expérience dans ce domaine.

De la transformation du bois à la fabrication des noix de cajou

Elle est née et a grandi à BinhPhuoc, quand elle a grandi, elle a vu son père s'occuper de la fabrication et de la transformation du bois. En 2005, il a décidé de rejoindre le secteur de l'anacarde et cette décision n'a fait que les aider à progresser.

Les membres de sa famille sont impliqués dans l'entreprise

Elle a étudié à l'EASB East Asia Institute of Management et est heureuse de travailler dans l'entreprise familiale de cajou. Son frère cadet, Hoang Hien, diplômé de l'Université Banking, a également rejoint l'entreprise pour gérer et contrôler la production et la transformation des noix de cajou en tant que Vice-Directeur. Son mari, Le NhatKhoa, est Vice-Directeur de PhucAnCompany.

Depuis, ils s'impliquent dans l'entreprise en tant que famille, ce qui lui donne l'avantage de répartir le travail de manière responsable, aussi bien au niveau du ménage que de l'usine. Chacun d'entre eux s'occupe à tour de rôle des enfants en veillant à ce que personne ne soit chargé.

La passion de ses parents

Le commerce de la noix de cajou est maintenant devenu la passion et le dévouement de ses parents et, étant enfants, ils considèrent qu'il est de leur responsabilité de le préserver et de le développer. En outre, ils pensent aussi que l'industrie de la noix de cajou est un domaine important avec une vaste portée.

Observer les complexités

Bien qu'elle n'ait pas suivi de cours de formation spécifique dans l'industrie de la noix de cajou, elle a été formée et instruite par ses parents et employés travaillant dans l'entreprise depuis longtemps. Avant d'occuper ce poste dans cette entreprise pendant quelques années, elle a travaillé dans sa petite usine indépendante qui s'occupait du commerce du cajou. Son implication à différents niveaux est la raison pour laquelle ses connaissances couvrent presque tous les départements du domaine de l'anacarde. En cherchant

des clients prestigieux et en établissant des relations d'affaires à long terme avec eux en offrant tous les grades d'amandes de cajou, en contribuant à l'amélioration de la vie de chacun dans la région locale et en fournissant des cajous de haute qualité et nutritifs au monde entier, voici quelques-unes des nombreuses choses qu'elle étudie.

Faciliter la vie aux femmes travailleuses

Elle dit que la main-d'œuvre provient principalement de l'extérieur de la province. Leur entreprise reconnaît spécifiquement la force qu'il faut à une femme pour repousser ses limites et s'engager à travailler avec elles, ce qui lui permet de faire de son mieux pour bien les traiter en créant un environnement de travail agréable et confortable. Elles veillent également à ce que les femmes qui sont mères de jeunes enfants n'aient aucune difficulté à nourrir ou à aller chercher leurs enfants.

Combiner dur labeur et décisions intelligentes

Une qualité stable des produits et l'association de la marque au prestige est leur devise. C'est exactement pour cela qu'ils font un pas de plus pour s'assurer que tout, des détails complexes au produit final, est géré avec prudence. Parmi les travaux dont elle s'occupe figurent la lecture/vérification approfondie de la production, le rapport d'activité et la présence fréquente sur le site de production pour surveiller les activités.

Elle se fait également l'honneur de participer activement à des tâches liées au marché et s'adonne à la réflexion rapide pour aborder de façon intelligente les problèmes qui surgissent fréquemment, l'un étant l'instabilité et la fluctuation des prix. Etant dans une telle position, elle a également éliminé certains vendeurs non crédibles à ce jour, car ils ne croient pas en la conduite des transactions commerciales liées à des personnes qui ne sont pas fiables.

Conseils pour réussir

Elle ne pense pas que les hommes constituent une menace pour sa position ou qu'ils ne la considèrent pas comme une menace dans l'industrie de la noix

de cajou. En revanche, elle est d'avis que les femmes peuvent obtenir un haut niveau d'efficacité lorsqu'elles travaillent avec des hommes et, bien sûr, il en va de même dans le cas inverse. Elle conseille aux femmes de prendre des décisions rapides et d'être responsables de leur vie personnelle et professionnelle afin de ne jamais laisser les priorités les détourner. Elle croit que l'apprentissage est un processus ininterrompu et qu'il faut être à l'écoute active, de sorte qu'on puisse recueillir les intrants essentiels à appliquer dans la vie.

Son message aux femmes aspirantes

Dans les années à venir, elle a pour objectif d'acquérir plus de connaissances sur les détails les plus fins du travail lié à l'industrie de la noix de cajou tout en faisant de son mieux pour développer et améliorer le statut de l'usine. Elle espère également que leur marque aura plus de succès que ce qu'elle est aujourd'hui. En outre, elle souhaite voir davantage de femmes dans l'industrie, certaines d'entre elles occupant même des postes plus élevés. Au-delà de s'occuper des ménages et de s'occuper d'eux-mêmes en réalisant les rêves de leurs enfants, elle pense qu'elles enfouissent le plus souvent leurs propres rêves!

Amanda Wright - In the UK, the only reason that prevents women from becoming leaders in the cashew industry seems to be a general lack of desire on their part to enter a male dominated industry.

Typical challenges revolves around variable product quality, inconsistency of supply, currency fluctuations, harvest quality and a general lack of understanding of the UK expectations with regard to good manufacturing processes and practices in origin.



PERMETTRE AUX GRAINES DE POUSSER ET DEVENIR DE PUISSANTS ARBRES

Huong Vu Thi Thu

Le dur labeur est comme les graines que l'on sème, il faut des années pour les faire pousser, mais lorsqu'elles sont cultivées avec soin, elles apportent d'innombrables récompenses au moment venu.

Récolte du cajou au Vietnam

Le Vietnam est un pays d'Asie du Sud-Est situé sur la mer de Chine du Sud, connu pour ses plages, ses rivières, ses pagodes bouddhistes et ses villes animées. La noix de cajou a été introduite au Vietnam au XIX^e siècle et cultivée à l'origine dans les jardins familiaux comme arbre d'ombrage. Il a rapidement été reconnu comme une culture industrielle et les conditions pédoclimatiques et climatiques dans la province de Quangnam-Danang et plus au sud sont considérées comme propices à la production de noix de cajou.

La culture de la noix de cajou a démontré sa capacité d'adaptation aux conditions locales de croissance au Vietnam et est devenue une importante culture d'exportation qui fournit des devises précieuses. Cela a amplement démontré sa place dans le système de production agricole du pays, bien que de nombreux changements politiques et des moyens techniques soient nécessaires pour aider au développement de la culture.

En ce qui concerne les femmes, leur rôle a été soumis à de nombreux changements tout au long de l'histoire du Vietnam et au cours des dernières décennies, le Vietnam a souligné l'importance de l'égalité des sexes et un grand nombre de femmes occupent des postes de premier plan, beaucoup d'entre elles participant même activement à ce monde prometteur de l'anacarde.

Ainsi, l'histoire suivante sur Huong Vu ThiThu nous raconte comment l'opportunité de cultiver des noix de cajou a été adoptée par une femme il y a des décennies, et aujourd'hui cela lui a permis de devenir autonome et l'a aidée à affronter les phases difficiles de la vie.

Une femme expérimentée

Huong Vu Thi Thu, 44 ans, est l'une des femmes vietnamiennes qui voyaient d'emblée le secteur de la noix de cajou comme une grande opportunité pour le commerce et les moyens de subsistance et son jugement positif l'a

aidée à se faire une place dans le secteur de l'anacarde. Avec plus de 20 ans d'expérience et occupant actuellement le poste de directrice de son usine, elle est une femme heureuse et satisfaite de ses progrès.

Gagner en confiance

Pendant longtemps, elle a travaillé comme courtière et acheteur/vendeur pour une entreprise impliquée dans le commerce des noix de cajou. L'expérience qu'elle a acquise en s'associant à cette industrie lui a donné suffisamment de confiance pour lancer sa propre entreprise. Au début, elle devait faire face à des défis interminables, car il n'était jamais facile de commencer quelque chose par soi-même, mais elle était déterminée et certaine que tout cet investissement en valait la peine.

Prendre l'initiative

Femme instruite et diplômée, elle travaille à temps plein à l'usine et les membres de sa famille sont également impliqués dans le travail. Pour toutes les principales décisions sont concernées, à commencer par l'achat de noix de cajou brutes, la commercialisation et les négociations, les transactions financières avec les banques, elle s'en charge elle-même. Être une femme ne dissuade pas ses opinions et assumer le rôle de leader ne lui fait pas peur.

L'égalité est une pratique

Elle dit que la main-d'œuvre est abondante et que les femmes sont également attirées par le travail. Les installations mises à la disposition des femmes sont en harmonie avec la réglementation gouvernementale et dépassent parfois même les normes. Il n'y a pas de discrimination entre les hommes et les femmes, comme l'exige le droit du travail au Vietnam. L'égalité n'est pas seulement un mot, elle se pratique dans tous les domaines. C'est pour cette raison qu'elle pense qu'elles n'ont pas été discriminées et qu'elles sont au même niveau que les hommes dans le secteur de la noix de cajou.

Un risque qui vaut la peine d'être pris

Cependant, le fait de ne pas s'impliquer dans la transformation la sauve de la

concurrence féroce, mais elle n'en est pas moins convaincue que le monde de la noix de cajou en tant que tel exige beaucoup de travail et de temps, ce qui fait que les femmes, en tant que groupe, peuvent penser que c'est un risque pour le financement de gros morceaux.

Mais elle ne nie pas que la position des femmes dans l'industrie peut encore être améliorée en les encourageant et en leur permettant de travailler et de développer leurs compétences. Cela n'est possible que si leur famille et les personnes qui les entourent les aident à réussir leur travail.

Une petite entreprise ne signifie pas un compromis sur la qualité

Parlant de la valeur de la marque et du caractère unique de ses produits, elle dit qu'ils sont principalement impliqués dans la vente d'amandes et non dans la transformation.

Bien que son usine soit relativement petite, avec un total de neuf employés, elle ne laisse pas le nombre dicter la qualité fournie. Il s'agit d'une société de services, ce qui leur permet d'offrir le meilleur service possible aux clients.

Relever les défis

Certains des défis auxquels elle est confrontée sont les voyages pour son travail et le fait de ne pas pouvoir passer du temps avec sa famille. Elle essaie de s'habituer à ces difficultés car rien ne vient sans sacrifices mais aussi pour tenter de surmonter les obstacles, elle planifie son emploi du temps et consacre des heures libres pour passer du temps de qualité à sa famille. Ils planifient aussi des vacances en famille lorsque le temps le permet telles des pauses rafraîchissantes qui les aideront à reprendre le travail avec plus d'enthousiasme.

Sa passion est presque tangible

Elle est heureuse d'avoir été bénie avec une famille qui la soutient et qui fait partie de l'usine, ils l'encouragent en voyant son enthousiasme et sa passion pour le travail.

Reconnaissante du fait qu'il y a encore place à une amélioration considérable dans le travail, elle souligne également qu'il ne s'agit pas seulement d'acquérir des connaissances sur la noix de cajou, mais aussi dans des domaines connexes comme la communication et les compétences interpersonnelles, car lorsqu'il s'agit d'interagir avec les clients, c'est la combinaison de ces compétences qui permet d'offrir le meilleur service.

Laisser la nature suivre son cours

Elle croit au destin et suit le flux des choses. Dans cette optique, elle nous dit qu'elle ne sait pas exactement où elle en sera dans les cinq prochaines années et comment les temps changeront. Elle croit au pouvoir de nourrir les graines avec un travail acharné et sait qu'elles finiront par croître et devenir des arbres si grands qu'ils la couvriront de leur ombrage.

COULIBALY TRAORE Assita Chérie says one of the challenges women face is that men very often have preconceived ideas when they face a woman in decision-making positions. They tend to think that she doesn't deserve the job and that she has certainly used her charms to get there.

"I have to do more than men, anticipate on all the actions to drive and prove that I am competent as men if not more so" Assita explained.



RIEN N'EST IMPOSSIBLE À LA FEMME

Joëlle OUALLO

Gestionnaire de Projets au Conseil du Coton et de l'Anacarde, unique organe de régulation des filières Coton et Anacarde en Côte d'Ivoire, Joëlle OUALLO est une travailleuse infatigable et multitâche.

Son parcours professionnel

De formation Comptable, avec un Diplôme d'Etudes Comptables et Financières (DECF) obtenu en 2005 à l'Institut National des Techniques Economiques et Financières de Paris, Joëlle OUALLO fait ses débuts dans le monde du travail en 2006 en tant que Comptable au sein de l'Autorité de Régulation des filières Coton et Anacarde (ARECA) devenue en 2014, le Conseil de Régulation, de suivi et de Développement des filières Coton et Anacarde en abrégé le Conseil du Coton et de l'Anacarde. Au fil des années, plusieurs responsabilités lui sont confiées notamment au guichet unique où elle a en charge l'enregistrement et le suivi de toutes les exportations des noix brutes de cajou, des amandes de cajou, des fibres de coton et des graines de coton. Elle a ensuite géré la trésorerie de l'institution jusqu'à la création du Conseil du Coton et de l'Anacarde où la gestion des Projets lui a été confiée.

Son modèle

Depuis trois (3) ans maintenant, Joëlle OUALLO est détachée de la Direction Administrative et Financière à la Direction Technique Anacarde où elle a en charge la gestion fiduciaire des Projets Anacarde (Passation des Marchés et Gestion financière). Elle intervient également sur des Projets Coton. C'est au contact de Dr OUATTARA Mariam, Directeur Technique Anacarde, femme de valeur, qu'elle a appris tous les rudiments de la chaîne de valeurs de la filière anacarde. C'est elle qui a communiqué à Joëlle OUALLO son amour pour l'anacarde et son goût du travail bien fait. Elle continue d'apprendre au côté de cette femme battante et courageuse qui compte dans la filière anacarde en Côte d'Ivoire.

Ses tâches

A force de travail et d'abnégation dans les multiples tâches qu'elle effectue en tant que Comptable et Spécialiste en Passation des Marchés, Joëlle OUALLO a aussi acquis des compétences dans l'organisation des événements et dans la gestion des Hommes. Elle est la cheville ouvrière de l'organisation de séminaires, de colloques et d'ateliers de formation des acteurs de la

chaîne de valeurs anacarde qu'ils soient producteurs, conseillers agricoles ou chercheurs, etc.

De mains de maître, elle organise ces rencontres nationales, régionales et internationales qui réunissent souvent plus de 200 personnes venant du monde entier avec une expertise avérée et reconnue en matière de transport et logistique, hébergement et restauration.

Dans le cadre du Projet GIZ/COMCASHEW, elle apporte son soutien à l'organisation du Master Training Program qui regroupe plus d'une centaine de participants à chaque édition.

Bien que les partenaires techniques et financiers ne tarissent pas d'éloges à son endroit, Joëlle OUALLO reste humble, prenant bien soin de garder la tête froide : « Nous ferons mieux la prochaine fois », aime-t-elle lancer avec son sourire radieux.

Ses atouts

Ses qualités relationnelles, son esprit d'équipe, sa rigueur, son sens de l'organisation et sa grande capacité à travailler sous pression sont autant d'atouts qui la confortent dans le sentiment que, même dans l'ombre, elle a sa pierre à apporter au développement de la filière anacarde en Côte d'Ivoire, en Afrique et dans le monde. Forte de cette conviction et malgré son emploi du temps très chargé, Joëlle OUALLO prépare les soutenances pour l'obtention de deux diplômes : un master en négoce des matières premières et un master en management de la qualité totale. Sa quête perpétuelle du savoir la pousse, chaque année, à prendre beaucoup de plaisir à participer aux ateliers et séminaires de formation en vue de renforcer davantage ses capacités.

Collaboration avec les hommes

Joëlle OUALLO n'a aucun problème à travailler aux côtés des hommes. Dans ses relations avec ceux-ci, notamment ses collègues et les partenaires

techniques et financiers, elle dit ne pas se faire de fixation sur les questions liées au genre. Elle n'éprouve aucune difficulté à échanger avec les hommes et se bat, si nécessaire, pour faire passer ses idées et son point de vue. Ce qui lui vaut d'ailleurs une grande admiration de leur part. Pour elle, l'égalité des chances ne se décrète pas. Que vous soyez homme ou femme, si vous avez la compétence requise et que vous faites bien votre travail, la reconnaissance du mérite et la promotion suivront.

Famille et travail

Joëlle OUALLO reconnaît qu'il n'est pas toujours facile de combiner travail et vie de famille. Très souvent partie en mission et absorbée au quotidien par des tâches dont l'urgence recommande qu'elle grignote sur le temps à consacrer aux siens, Joëlle OUALLO réussit toujours à retrouver sa petite famille qui, par son soutien inestimable, lui apporte la paix et la confiance dont elle a besoin. Ce qui lui donne la force de se surpasser chaque jour. Elle prend beaucoup de plaisir à exercer son boulot qui est pour elle une véritable source d'épanouissement. Étant entière dans tout ce qu'elle fait, les moments qu'elle passe en famille sont très intenses et lui permettent de combler le vide qu'elle laisse quand elle est absente.

Travailleuse infatigable

Lorsqu'elle n'est pas en mission sur le terrain, Joëlle OUALLO passe un peu plus de dix heures de temps par jour sur les projets qu'elle a à gérer. En général, elle a un planning de travail préétabli qui lui permet de traiter avec diligence les dossiers urgents avec l'aide de ses collaborateurs. Elle n'a de répit que lorsque les objectifs fixés en début de journée sont atteints.

Esprit d'équipe

Joëlle OUALLO est membre d'une équipe dynamique et très soudée dirigée par Dr OUATTARA Mariam. Avec l'aide de celle-ci et des autres techniciens, elle a rapidement acquis les fondamentaux de la chaîne de valeurs anacarde. Son avis compte désormais dans les prises de décision. Et c'est un honneur pour elle d'être au cœur de la mise en œuvre des axes stratégiques de la

réforme des filières coton et anacarde initiée par l'Etat ivoirien en 2013 et qui ont conduit la Côte d'Ivoire à être le premier producteur mondial d'anacarde depuis 2015.

Guidée par des hommes de valeur

Joëlle OUALLO tient à préciser qu'elle est entourée par des hommes de valeur parmi lesquels Monsieur le Directeur Général du Conseil du Coton et de l'Anacarde, Dr Adama COULIBALY, qui ne ménage aucun effort pour que chaque employé travaille dans un havre de paix et de convivialité, ne faisant aucune différence entre les hommes et les femmes, apportant son soutien et ses encouragements à tous et à chacun. Elle n'oublie pas le Directeur Administratif et Financier, Monsieur TEZAI Romain, qui ne cesse de lui renouveler sa confiance et qui est fier des performances qu'elle a réalisées en si peu de temps. Tous ces témoignages constituent pour elle une source de motivation supplémentaire à donner le meilleur d'elle-même chaque jour.

Les femmes peuvent s'imposer dans la filière cajou

C'est dans l'exercice de ses fonctions que Joëlle OUALLO a rencontré des femmes exerçant dans le domaine du cajou. Elle admire leur bravoure et leur détermination dans l'accomplissement de leurs tâches quotidiennes. Ce sont des femmes soucieuses du développement de la filière cajou et de l'autonomisation de la femme. Des femmes qui prouvent que la gente féminine a sa place dans la chaîne de valeurs du cajou. Elles s'en sortent très bien et produisent des résultats excellents.

Selon Joëlle OUALLO, les femmes rurales ont leur place dans l'industrie du cajou. Cependant elle estime qu'elles seraient plus performantes et plus productives si elles acceptent de suivre des cours d'alphabétisation et participent aux nombreuses sessions de formation qui sont organisées chaque année. Il faut aussi et surtout qu'elles cherchent l'information et se regroupent en coopératives afin que leurs besoins et revendications soient pris en compte.

Femme leader

Joëlle OUALLO ambitionne devenir une femme influente dans l'industrie du cajou pour communiquer son savoir-faire et son expertise à d'autres femmes. Le renforcement des capacités constitue pour elle, un élément essentiel pour se mettre à niveau en tout temps et en tout lieu.

S'adapter au changement

Joëlle OUALLO reconnaît que rien dans son parcours ne présageait qu'elle se retrouve à la place qu'elle occupe aujourd'hui. Son message : « Rien n'est impossible à la femme ». Juste un peu de volonté, de la détermination et beaucoup de travail permettront aux femmes de s'imposer dans tous les domaines d'activités et pourquoi pas devenir des leaders dans l'industrie du cajou.

Jozien Maliyabo de Kwaasteniet

Jozien believes that women should be educated and trained to obtain the skills needed to become leaders, and men should also be educated on the value of women. According to her, this education begins at home. Parents should therefore educate their children's on equality and practice what they preach, thus the male child should not be treated differently from that of female child.

Judith Odei Owusu Asante

She says that "I firmly believe that women can equally excel only if they are willing to get out of their comfort zone to work. I think women are generally fighting inferiority complex, which is preventing them from succeeding."



SOLUTION À LA LE PROBLÈME COMMENCE TOUJOURS AVEC INTROSPECTION

Jozien Maliyabo de Kwaasteniet

Je crois qu'une solution à un problème commence toujours par l'introspection, en vous munissant de connaissances, d'estime de soi et de détermination. Si vous croyez en vous-même, alors seulement les autres peuvent croire en vous. Avoir peur de réussir est l'un des plus grands obstacles que nous devons surmonter.

A l'âge de 32 ans, Jozien Maliyabo de Kwaasteniet dirige avec son mari, Anatrans, une entreprise de transformation des noix de cajou à Bobo Dioulasso au Burkina Faso, en tant qu'Assistante Technique et Responsable Sécurité Alimentaire. Titulaire d'un baccalauréat en économie et d'une maîtrise en économie et commerce international, Jozien travaille à temps plein dans le secteur de la transformation des noix de cajou depuis deux ans.

Jozien Maliyabo de Kwaasteniet est né d'un père hollandais et d'une mère zambienne. Elle a fait ses études en Zambie et aux Pays-Bas où elle a rencontré son mari. Elle et son mari sont ensuite retournés en Zambie. À ce moment-là, l'usine de transformation de Viande mise sur pied par ses parents connaissait des difficultés financières et de gestion. Alors que son mari rejoignait l'usine et travaillait pour la remettre sur les rails, Jozien a commencé à travailler pour une banque locale en tant que responsable des actifs spéciaux. Après trois ans à la banque, elle a également rejoint l'entreprise familiale et pendant cette période, une nouvelle usine a été construite. Elle a aidé son mari à mettre en place un système de planification des ressources d'entreprise pour améliorer le contrôle de gestion et a entamé la procédure de certification HACCP de l'usine.

En tant que gestionnaire d'actifs spéciaux, elle a travaillé avec des entreprises qui ne pouvaient pas rembourser leurs prêts. Dans l'industrie de la transformation de la viande, elle gère les entrées et sorties de commandes, l'usine, les stocks et le contrôle de la qualité, y compris avec la mise en œuvre du système HACCP. Avant de travailler chez Anatrans, elle n'avait jamais travaillé dans l'industrie de la noix de cajou.

Intégrer la famille de l'anacarde

“Mon mari a vu une annonce sur LinkedIn et a postulé parce qu'elle correspondait parfaitement à son CV. Une fois que les entretiens étaient en cours et que les propriétaires ont pris connaissance de mes antécédents, on nous a demandé de gérer l'entreprise ensemble ", dit-elle.

Bien que Jozien et son mari soient nouveaux dans la transformation des noix de cajou, ils ont appris tout ce qu'ils savent aujourd'hui par l'observation et la détermination. Ils ont appris par la pratique et auprès des gens avec qui ils travaillaient à l'usine.

Travaillant avec environ 1500 travailleurs, dont 80% de femmes, Jozien explique que son mari et elle ont commencé avec un esprit ouvert, ce qui les distingue des autres. Grâce à leur expérience antérieure dans le domaine de la transformation de la viande, ils ont pu se pencher d'abord sur les processus opérationnels et y apporter des ajustements plutôt que sur les aspects techniques. Ils ont également investi dans la transformation des noix afin d'en assurer la qualité et ont eu des discussions avec d'autres usines et des acteurs du secteur.

Jozien a de l'influence sur les décisions concernant la transformation, le contrôle des opérations et le choix de la technologie. En ce qui concerne le marketing ou la négociation avec les acheteurs d'amandes, la société mère d'Anatrans achète toutes les noix transformées et cette interaction est gérée par elle.

Ce qui distingue Anatrans de ses concurrents et lui confère une position privilégiée sur le marché, c'est l'accent mis sur la fourniture de produits certifiés biologiques issus du commerce équitable.

Les amandes biologiques nous permettent de recevoir un prix légèrement plus élevé. Le contrôle interne de la certification est effectué par Anatrans, qui travaille en collaboration avec les groupements d'agriculteurs. L'usine est biologique et certifiée NOPS et ils visent à ce qu'un plus grand nombre de groupements d'agriculteurs obtiennent la certification.

Travail et vie de famille

Je dis souvent aux gens que mon travail est de suivre d'où vient les quantités de NCB et de suivre toutes les étapes de production jusqu' à l'exportation

des amandes. Je détermine quelles données doivent être collectées et enregistrées, puis j'analyse les données pour m'adapter au processus. Par exemple, j'analyse le travail de chaque femme du département de décortilage, identifie quelles sont les femmes qui travaillent le mieux (donc produisent le plus haut niveau d'amandes entières) et vice-versa. En bref, j'essaie de déterminer où nous perdons de la valeur car une entreprise doit donner des directives pour résoudre ces problèmes, a expliqué Jozien.

En tant que chef de l'équipe de sécurité alimentaire, Jozien est responsable de la rédaction du manuel de sécurité alimentaire (qui inclut le HACCP), gère l'équipe de sécurité alimentaire et organise son travail en veillant à ce que la gestion de la sécurité alimentaire soit établie, mise en œuvre, maintenue et mise à jour. Elle fait ensuite rapport à la haute direction sur la pertinence et l'efficacité de tous ces éléments. Elle est actuellement en train de mettre en œuvre la norme ISO 22000 et de préparer une éventuelle certification BRC.

Un autre aspect de la vie professionnelle de Jozien est qu'elle aime beaucoup se spécialiser dans les processus d'affaires, particulièrement dans les entreprises en difficulté financière. Et cela, elle le fait avec son mari.

"Nous constatons que le problème est habituellement la perte de surveillance. J'aime chercher des moyens d'améliorer l'efficacité qui contribuent à l'épargne de l'entreprise, et apprendre aux autres comment analyser les données. Nous travaillons avec 1500 personnes, auxquelles nous enseignons des compétences qui leur permettent de gagner plus d'argent et de prendre soin de leur famille ", a-t-elle dit.

Son équipe éduque quelque 4 000 agriculteurs aux bonnes pratiques agricoles pour améliorer leur rendement et leur achète aussi des NCB. Cela contribue grandement à améliorer leurs moyens d'existence.

Ayant deux enfants, elle consacre entre 7 et 15 heures par jour à Anatrans SARL. J'essaie de travailler un après-midi par semaine à partir de la maison

pour passer plus de temps avec mes enfants et essayer d'éviter le plus possible de faire des heures supplémentaires. Je travaille avec mon mari et il me soutient à 110%! Nous sommes une équipe à la maison et au travail. Ce n'est pas facile, mais nous réussissons à le faire fonctionner.

Aplanir les terrains rocheux

Bien qu'il y ait de la main-d'œuvre à Bobo Dioulasso, il est difficile d'attirer des travailleurs qualifiés. Une autre difficulté à laquelle Jozien doit faire face dans la gestion de l'entreprise est l'incapacité de faire en sorte que les femmes continuent à venir régulièrement pour investir dans leur entreprise. L'absentéisme et l'abandon du travail pendant quelques mois sont fréquents chez les travailleurs et perturbent le processus de production et la qualité du travail.

Cependant, le couple a essayé de mettre en place des mesures pour gérer la situation. Anatrans embauche 10 dames qui jouent le rôle de nounous. Les bébés et les enfants sont admis sur la propriété jusqu'à l'âge de 4 ans. Les enfants plus âgés sont encouragés à aller à l'école. Ils ont également fourni aux travailleurs une cantine où ils peuvent acheter leurs repas.

Une autre chose intéressante que Jozien considère comme un défi mineur est que les ouvriers masculins ne sont pas convaincus des valeurs qu'elle a apportées au travail à l'usine. Cependant, en temps voulu, ils l'ont acceptée comme membre de leur précieuse équipe. Par conséquent, ils apprennent tous mutuellement et elle ne se sent pas privée d'avantages ou de possibilités à cause de son genre.

"Changer la mentalité des gens est un autre problème que nous rencontrons souvent, et lorsque nous essayons d'apporter des changements, il y a une résistance. Les gens aiment externaliser les problèmes et insister pour qu'ils ne prennent pas de responsabilités et ne trouvent jamais de solutions. Faire place au changement est le plus grand défi auquel nous sommes confrontés", a déclaré Jozien.

Pour faire face à ce problème, Jozien et son mari tentent de créer une équipe qui embrasse le changement. Selon elle, ils répètent certaines phrases pour favoriser l'efficacité chez leurs travailleurs. Quelques-unes de ces phrases qui sont devenues populaires parmi les travailleurs sont: "Si vous ne faites pas partie de la solution, vous faites partie du problème" et "Ce n'est pas SMART" (Spécifique, Mesurable, Acceptable / Atteignable, Réaliste et basé sur le Temps).

Le couple investit du temps dans la formation des travailleurs sur la réduction des variations de production, l'importance de la cohérence dans la saisie des données et les méthodes de saisie des données afin que toutes les actions entreprises et les ajustements effectués soient basés sur des données ou des faits.

"Quand nous sommes arrivés à Anatrans, nous n'avions aucune expérience dans la transformation du cajou, mais en écoutant, observant et ensuite étayant nos décisions sur la base des données, nous avons pu faire des changements qui sont acceptés par le personnel, car ils ne peuvent pas nier la validité des données. En les emmenant avec nous sur la courbe d'apprentissage, ils acquièrent peu à peu l'habitude de prendre des décisions fondées sur des faits, ce qui produit par la suite de meilleurs gestionnaires. Le leadership consiste à reconnaître les erreurs et à toujours trouver des moyens d'apprendre et de s'améliorer. Elle pense de ce fait que l'apprentissage est un processus continu.

Habilité à autonomiser

Au sein d'Anatrans, Jozien et son mari identifient les femmes ayant un potentiel et les forment à occuper des postes plus élevés au sein de l'organisation.

Je crois que la meilleure façon de vaincre les préjugés est de prouver qu'une femme peut faire le même travail aussi bien ou peut-être mieux. À mon avis, la seule façon de prouver sa valeur est de le montrer et de ne pas s'en

soustraire. L'estime de soi est souvent un problème aussi grave que les préjugés des hommes ou de la société ", a ajouté Jozien.

Elle estime que les femmes devraient être éduquées et formées pour acquérir les compétences nécessaires pour devenir des leaders, et que les hommes devraient également être sensibilisés à la valeur des femmes. Selon elle, cette éducation commence à la maison. Les parents devraient donc éduquer leurs enfants sur l'égalité et mettre en pratique ce qu'ils prêchent, de sorte que l'enfant de sexe masculin ne devrait pas être traité différemment de l'enfant de sexe féminin.

Interrogée sur ce qu'elle espère être dans cinq ans, elle souhaite qu'Anatrans devienne une entreprise durable et rentable, capable de fonctionner sans elle et peut-être sans son mari. Elle espère également travailler sur un projet différent, éventuellement dans un autre secteur ou pays.

En plus de vivre selon le principe du mérite, Jozien a partagé avec nous son mantra de réussite: "L'apprentissage continu", apprenant par l'écoute, l'observation, la lecture, l'introspection et n'ayant jamais peur d'essayer.

Adja Madjiguène DIALLO

It is this adventurous streak of hers that encouraged her to further join the cashew sector after seeing its unique product offering, even though she didn't know any women in the job.

Anita Pravin Pawar

Women can become leaders in this industry if they have a strong desire and determination. It's very wrong to make a statement that there are factors that prevent women from becoming leaders in the cashew industry for in her view, there's nothing that can't be achieved with perseverance.



LA VIE D'UNE JEUNE FEMME DANS L'INDUS- TRIE DE L'ANACARDE

Judith OdeiOwusuAsante

Le cheminement d'un millier de kilomètres de carrière couronnée de succès commence par une étape de dévouement, de travail acharné et de persévérance.

Judith OdeiOwusuAsante est née à Atico, dans la banlieue d'Accra, où son père était ingénieur civil et sa mère commerçante au Cocoa Marketing Board et elle est la plus jeune de ses quatre frères et sœurs. En plus d'un emploi régulier comme commerçante, sa mère gérait un jardin sans produits chimiques où Judith aidait à cultiver des tomates, du poivre, des légumes et aussi des volailles d'élevage. L'agriculture l'a donc inspirée dès son plus jeune âge.

Qualifiée et bien équipée

Judith est titulaire d'une maîtrise en chimie analytique de la Kwame Nkrumah University of Sciences and Technology, après avoir obtenu une licence en chimie de la même institution. Elle est également diplômée de la troisième édition du Master Training Program de GIZ/ComCashew. À 30 ans, Judith travaille dans l'industrie de la noix de cajou depuis trois ans.

Une apprentissage rapide

Avant d'entrer dans l'entreprise de transformation de la noix de cajou, elle n'avait aucune formation ni expérience dans le secteur du cajou. Cependant, le fait de se retrouver dans ce secteur a suscité un grand intérêt et a été considéré comme une bonne occasion d'offrir ses services pour améliorer les moyens d'existence des populations, en particulier dans les zones rurales. Au début, elle s'est jointe à l'équipe de Mim Cashew and Agricultural Products Limited, où elle avait moins de connaissances sur les noix et devait apprendre des ouvriers expérimentés par l'entremise du directeur de la production et aussi en lisant, en faisant des recherches et en comprenant la dynamique de l'industrie à sa façon.

Toutefois, afin d'acquérir de bonnes compétences, elle s'est laissée enseigner et encadrer par son directeur général et directeur exécutif, M. Joseph Yeung et M. Lars Wallevik respectivement. Ils lui ont donné l'occasion de participer à des formations de renforcement des capacités menées par GIZ/ComCashew et l'Alliance Africaine du Cajou avec des organismes comme WATIH et USAID et elle a reçu un certificat de réalisation en juillet 2016.

Née pour servir

Actuellement, elle travaille avec une collègue gestionnaire et ses collègues de travail, dont la majorité sont des femmes. L'horaire de travail quotidien de Judith est de huit heures et elle travaille en tant que gestionnaire de l'assurance et du contrôle de la qualité.

Au cours de la journée, elle veille au respect des normes locales et internationales en matière de salubrité des aliments, supervise la documentation, assure la liaison avec les organismes de réglementation, le contrôle de la qualité des noix brutes et des amandes transformées, forme le personnel, s'assure que les noix et les amandes sont conformes aux normes requises en collaboration avec le directeur général et l'équipe de gestion, tel que stipulé par le directeur exécutif.

L'esprit est l'outil le plus puissant pour réussir!

Parlant de travailler avec les hommes, elle explique que les hommes en Afrique ont toujours le sentiment d'être supérieurs. Les hommes et les femmes ont droit à l'égalité des chances et les rôles des hommes ne sont aucunement surestimés. Les hommes et les femmes apprennent et se respectent.

La recherche d'un équilibre parfait

En tant que gestionnaire, elle allie un horaire de travail chargé à des obligations familiales. Elle trouve un moyen de rattraper le temps perdu avec sa famille pendant les week-ends et a parfois dû travailler le samedi. Cependant, elle fait de son mieux et ne fait aucun compromis de part et d'autre, mais tente d'équilibrer les deux. Elle remercie Dieu de l'avoir bénie d'un mari compréhensif et aimant qui lui apporte tout son soutien. En fait, dit-elle, tout en étant extrêmement engagée sur son lieu de travail, elle se tient toujours à ses côtés en jouant son rôle quand il le faut.

Une femme est plus que capable de réussir!

Judith est d'avis que les femmes dans le secteur de la noix de cajou ont

besoin d'être encouragées et s'assure que le sexe n'est pas un obstacle.

Je crois fermement que les femmes ne peuvent également exceller que si elles sont prêtes à quitter leur zone de confort pour aller travailler. Je pense que les femmes luttent généralement contre le complexe d'infériorité, ce qui les empêche de réussir."

À ce stade de sa vie, elle croit que le ciel est la limite et que sa profession compte beaucoup pour elle. "Je dois atteindre de nouveaux sommets à l'avenir. Cela m'aide à prendre ma profession très au sérieux et à saisir toutes les occasions de compter. Dans les années à venir, je me vois devenir une femme influente et une ressource pour l'industrie de la noix de cajou, en transmettant connaissances et expertise à d'autres femmes ".

Judith a déclaré qu'elle est graduellement reconnue dans le secteur du cajou, même dans une industrie dominée par les hommes, à mesure qu'elle est de plus en plus exposée. Grâce à des formations, elle a réussi à établir des contacts avec un grand nombre de personnes tout au long de la chaîne de valeur.

"La constance, l'engagement, la persévérance et la volonté d'y parvenir à tout prix ont été les moteurs de mon succès. Elle admet toutefois qu'il est possible d'améliorer considérablement son rôle actuel et que le renforcement des capacités lui permettra d'accomplir davantage et d'obtenir la reconnaissance voulue dans son cheminement de carrière.



S'ADONNER À DES AVENTURES

Kate Kamba

Il n'est jamais trop tard pour commencer une aventure ou ajouter un nouveau chapitre à la vie; tant que vous aurez envie d'atteindre vos objectifs, vous finirez par y arriver!

Kate Kamba, Tanzanienne de 65 ans a lancé son usine tardivement, après avoir pris sa retraite dans le secteur public.

Jeunesse

Kate Kamba a grandi dans la région productrice de noix de cajou de Mtwara, où son père était médecin et sa mère enseignante dans les zones urbaines et rurales. En grandissant dans ce pays, elle a rencontré un certain nombre de femmes qui ont commencé à travailler dans la torréfaction des noix de cajou et vendaient leurs produits dans les supermarchés. Ainsi, lorsqu'elle s'est mise à chercher d'autres sources de revenus après sa retraite, elle s'est inspirée des femmes qui travaillaient dans l'industrie de l'anacarde.

Une motivation pour les autres

Aujourd'hui, elle est dans le secteur de la noix de cajou depuis cinq ans et joue le rôle de directrice d'usine et son travail acharné est une motivation pour ceux qui pensent travailler dans ce domaine.

Faire progresser son expérience

Elle avait auparavant travaillé comme députée fédérale et chef provincial dans une zone de production et de transformation de noix de cajou. Ainsi, lorsqu'elle a décidé de démarrer sa propre usine, elle s'est inscrite au programme de formation offert par l'autorité du Tanzania Cashew NutBoard. Cela l'a aidée à prendre confiance en elle afin de commencer à travailler dans l'usine de cajou qu'elle a elle-même créée.

Un réseau collaboratif

En ce qui concerne la nature de son travail, elle précise qu'il s'agit d'une entreprise familiale qui fait preuve d'une grande indulgence en ce qui concerne ses heures de travail et, dans certains cas, elle consacre plus d'heures que d'habitude pour terminer le travail à temps. Sa famille et son entreprise sont liées et ils travaillent tous ensemble et se soutiennent mutuellement en termes de temps, de conseils et de finances.

Assumer le rôle de leader

Son travail consiste à s'occuper de différents clients, à passer des commandes et à répondre aux différents besoins des superviseurs de tous

les départements. Elle parvient à trouver un équilibre entre le travail et la vie personnelle en travaillant en équipe, car tout le monde est coopératif et il n'est pas nécessaire qu'elle soit toujours présente.

Situation actuelle et recherche d'emploi

Son usine compte aujourd'hui plus de cent employés et 90% de femmes. Elle dit qu'il y a une abondance de main-d'œuvre disponible et qu'il n'y a pas de difficultés à cet égard. Elle suit les lois du pays et verse les salaires aux employés de façon adéquate, en fonction de leur contribution et de leurs efforts, en s'assurant que la transparence existe à tous les niveaux.

Une expérience agréable

Elle trouve même qu'il est agréable de travailler avec des travailleurs masculins, car ils sont incroyablement utiles dans le travail manuel. Dans les cas où les femmes ne peuvent pas manipuler de lourdes charges, les hommes sont d'une grande aide et d'une grande importance. Elle ajoute que lorsqu'il est question de maintenance, les femmes hésitent à s'engager dans des exercices connexes alors que les hommes sont prêts à s'aventurer dans les cas où c'est nécessaire.

Les femmes doivent être encouragées

Elle réfute l'idée d'être privée de récompenses lorsqu'on la compare aux hommes en termes de promotion ou de salaire, car les lois du pays ne permettent pas la discrimination dans tous les aspects du genre. En même temps, elle est fermement convaincue que les femmes devraient être encouragées à croire en ce qu'elles font, qu'il faut leur donner plus d'efforts pour améliorer leurs compétences en affaires et obtenir le soutien financier des institutions.

Établir des normes élevées

En parlant de ses produits, elle atteste qu'ils sont d'excellente qualité et qu'ils répondent aux normes internationales grâce auxquelles de nombreux torréfacteurs locaux achètent auprès d'elle. Ils accordent la priorité absolue

au goût et à la couleur et veillent toujours à ce que leurs amandes soient sucrées et blanches.

Une affaire difficile

Les défis auxquels elle est confrontée sont d'obtenir les NCB sur le marché concurrentiel, parce que lorsque de gros acheteurs visitent le marché aux enchères, les gens comme elle ont rarement la possibilité de rivaliser.

En outre, ils n'ont pas accès aux prêts bancaires, compte tenu des taux d'intérêt élevés pratiqués par les banques commerciales. Il n'y a pas non plus de matériaux d'emballage pour les amandes, ce qui ne leur laisse pas d'autre choix que d'importer les sacs MVP pour les emballages sous vide. Enfin, il y a le manque d'accès aux marchés pour les amandes en raison de leurs faibles quantités, ce qui constitue un autre obstacle sur leur chemin.

Non seulement elle, mais les femmes dans leur ensemble ont une faible chance de devenir des leaders de l'industrie en raison de ces défis.

Trouver des solutions

Afin d'apporter une solution à la croissance et à la production durables sur le marché, ils ont travaillé avec leur association de transformateurs de noix de cajou pour surmonter certains de ces problèmes en s'engageant avec les gouvernements et certains décideurs politiques, en particulier les députés.

En conclusion

Elle admire sa profession d'enseignante et estime que cela l'a énormément aidée. Selon elle, il y a encore d'immenses possibilités d'amélioration sur le marché et d'ici cinq ans, elle se voit comme une grande commerçante de cajou, propriétaire d'une plus grande usine.



CRÉER UN ENVIRONNEMENT HARMONIEUX

Mai Thi Tuyet Nhung

Fixez-vous des objectifs ambitieux et laissez-les vous guider, même dans les moments les plus difficiles.

MAI THI TUYET NHUNG, une vietnamienne de 50 ans issue d'une famille paysanne et ce riche aperçu de l'agriculture l'a certainement aidée à travailler efficacement dans les champs de noix de cajou, ce qui lui apporte une proposition commerciale lucrative.

Gérer son temps et trouver un équilibre

Elle occupe actuellement le poste de directrice et possède des décennies d'expérience dans le secteur de l'anacarde. Même après avoir travaillé à temps plein dans l'entreprise et y avoir consacré son temps et son énergie, elle parvient à trouver un équilibre entre le travail et la vie personnelle. Ceci est rendu possible grâce à une bonne gestion du temps et à l'organisation des horaires.

Elle reçoit également un soutien complet de sa famille, où sa sœur aînée et ses enfants participent à l'entreprise en comprenant la nature du travail et sont toujours prêts à partager la charge de travail.

Le monde du cajou lui était destiné.

Avant d'assumer son rôle de directrice, elle a d'abord été impliquée dans le commerce des noix de cajou pendant cinq ans au sein de l'entreprise. Interrogée sur son intérêt à choisir le cajou, elle nous confie que c'est grâce à ses recherches et à ses découvertes, en s'appuyant sur le peu de connaissances que possédait déjà sa famille.

Ses parents et amis l'ont également encouragée à poursuivre une carrière dans ce domaine en comprenant le potentiel et en la sachant suffisamment capable de relever tous ses défis.

A la tête de tous les départements

Avec un poste plus élevé et de plus grandes responsabilités, il est surprenant que MAI THI TUYET NHUNG soit impliquée dans différents départements de l'entreprise en assurant le bon déroulement des travaux et en minimisant la menace de tous les pépins qui peuvent conduire à des catastrophes. Elle s'occupe également de l'achat de noix de cajou brutes, de la transformation et du suivi des opérations, du marketing/négociation avec les acheteurs d'amandes, de la sélection des technologies et des transactions financières avec les banques, ainsi que de son équipe.

Établir un environnement de travail sain

L'entreprise est passée d'un effectif de moins de 100 employés au franchissement de la barre des trois chiffres. Tous les travailleurs travaillent pour des profits plus importants; ils ont aussi amélioré les avantages sociaux offerts aux membres de leur équipe. L'entreprise est tout à fait consciente du fait que ce n'est que lorsqu'un environnement de travail sain est établi et que la satisfaction au travail est fournie aux gens qu'il en résultera un maximum.

En gardant cela à l'esprit, ils se font un devoir d'étendre les facilités à tous leurs travailleurs en leur offrant des services de sécurité au travail, des vêtements et des logements, surtout pour les femmes. Ils apportent un supplément en fournissant de bonnes installations conformes à des normes de production plus propres.

Adopter une stratégie pour travailler avec les hommes

En ce qui concerne les relations avec le personnel masculin, elle pense qu'il y a une stratégie pour travailler avec eux. Les hommes ont parfois une notion de supériorité et elle pense que les respecter et les contrôler de manière utile et efficace est la solution la plus efficace.

Récompenses et défis

Ayant établi une marque sur le marché en raison de la qualité supérieure et l'unicité du produit, ils sont également en mesure de proposer des prix plus élevés auprès des acheteurs. Cela dit, il reste encore un certain nombre de défis à relever, notamment la fluctuation des prix du marché.

Sa façon de gérer les crises

Elle dit que le calme est la clé pour maîtriser les situations les plus difficiles qui l'ont aidée à traverser certaines périodes difficiles. Son métier est une partie indispensable de sa vie et une passion absolue pour son travail.

Plans for the future

In the future years, she wishes to stay afloat and see her graph of success rise up, steadily. She also hopes to become a good adviser, guiding her children to carry forward the business and make the right decisions.

Une vision révolutionnaire

Elle croit que la position des femmes dans l'industrie peut être rehaussée en ne changeant pas constamment de point de vue, en étant mercuriale et en accordant une grande attention au marché. Le temps ne cesse de changer et elle pense qu'elle est assez reconnue dans le secteur dominé par les hommes, cependant il y a encore beaucoup de possibilités d'amélioration dans le travail. Elle croit également que le monde de la noix de cajou est capable de révolutionner les femmes avec une forte volonté de pouvoir et qu'elles réussiront davantage en réalisant beaucoup plus que ce qu'elles ont déjà.

Ahmed Kehinde

According to Ahmed, the position of women in the industry can be elevated well by organizing the cooperatives so as to promote unity and facilitate them to proceed. This will also add in making the products standardized and unique, in turn helping them systemize their work effectively and perhaps earn more profits.



BRISER LES STÉRÉOTYPES

Martha Raphael Cihomba

Une leader ne suit pas la foule, elle trace son propre chemin.

Une source d'inspiration pour de nombreuses femmes, Martha Raphael Chiomba, 45 ans, est Directrice de son entreprise de cajou et s'est retrouvée embarquée dans un voyage afin de gagner une forte position dans le vaste marché. Avec son assurance, la Tanzanienne est sur la bonne voie pour briser les stéréotypes !

La volonté d'exceller

Parlant couramment l'anglais et le swahili, elle a grandi dans une famille de classe moyenne. Son père était vétérinaire, et sa mère enseignante. Bien que son domaine d'étude ait été différent de ce qu'elle pratique actuellement, elle possédait en elle la volonté d'exceller dans la vie sans rien attendre d'un homme. Avec une vision toute aussi forte et positive, il n'est pas difficile de comprendre pourquoi elle a toujours été un leader et une source d'inspiration pour toutes les femmes qui l'entouraient.

Les femmes peuvent faire partie et réussir dans le secteur du cajou

En ce qui concerne la commercialisation des noix de cajou, elle considérait cette activité comme un défi pour de nombreuses raisons. Tout d'abord, le but était d'améliorer sa vie et celle de sa famille, et surtout, la deuxième raison était de briser les préjugés selon lesquels l'industrie de l'anacarde n'appartenait qu'aux hommes. Elle voulait montrer que cela n'était pas vrai, et être une preuve vivante que les femmes pouvaient également s'impliquer et réussir dans ce domaine.

En outre, elle souhaitait encourager les femmes à adhérer au commerce du cajou plutôt que de laisser les hommes dominer le secteur. Encore une fois, elle espère faire profiter des fruits de son travail à la société afin d'améliorer leurs conditions de vie sur le plan économique, éducatif et social. Elle a utilisé ses précédentes expériences pour surmonter les situations, en particulier celles nécessitant la gestion des ressources humaines lors du chargement et du déchargement des marchandises, ainsi que d'autres défis qui pourraient survenir.

Tracer un nouveau chemin

Qu'il s'agisse d'une proposition d'affaires lucrative, ou d'un domaine duquel elle pourrait tirer le maximum d'avantages, tout ce qui concernait le secteur de l'anacarde l'attirait, et elle ne pouvait s'empêcher de s'y lancer. Bien que, en dehors de sa partenaire commerciale, elle ne connaissait aucune autre femme dans le secteur, cela ne la dérangeait pas car elle s'était engagée

à tracer un nouveau chemin et non suivre une tendance. Pour avoir une meilleure idée de ce dans quoi elle s'engageait, elle a également assisté à une formation sur les méthodes de vérification de la qualité des noix de cajou.

Mettre ses compétences en leadership à contribution

En nous donnant une idée de son travail, elle dit que cela consiste essentiellement à s'occuper de la commercialisation des noix de cajou brutes. Ses horaires de travail varient selon la saison et la demande des marchandises, et si la demande est forte, elle travaille du matin jusqu'à tard dans la nuit. Sa contribution dans l'entreprise est de s'assurer que toutes les tâches se déroulent sans problèmes. Pour cela, elle intègre ses compétences en leadership afin de bien diriger l'organisation. Cette planification et cette gestion lui permettent de s'attaquer aux différents obstacles qui surviennent au cours du travail, en particulier lorsqu'il s'agit d'acheteurs internationaux.

Dans le secteur du cajou, les hommes représentent des défis

Parlant du travail avec les hommes dans l'industrie de l'anacarde, elle avoue qu'il y a un certain nombre de problèmes qui se posent lors de leur interaction, en particulier en ce qui concerne le commerce du cajou. Pour nous aider à comprendre l'ampleur de la situation, elle déclare que jusqu'à présent dans son entreprise, il n'y a qu'un seul employé masculin permanent et des travailleurs occasionnels pour le chargement et le déchargement des marchandises. Cela indique clairement que les hommes ne sont pas disposés à être dirigés par une femme car ils ne sont pas habitués à avoir des femmes en tant que patronnes dans ce genre d'entreprise.

Cependant, quelle que soit la situation, elle dit qu'elle est obligée d'être stricte avec ses employés afin qu'ils suivent ses instructions et assurent un bon fonctionnement du travail. Toutefois, dans l'ensemble, elle tient également leur culture responsable de la perspective masculine dominante et autoritaire.

Une lueur d'espoir est toujours à l'horizon

Cependant, elle n'est pas du genre à perdre espoir et pense qu'avec le temps, la situation pourra changer et de plus en plus de femmes seront tolérées dans l'industrie de l'anacarde. En ce qui concerne la Tanzanie, il n'y a pratiquement pas de femmes travaillant dans le secteur du cajou mais elle espère que cela changera dans les années à venir.

Lorsqu'on lui pose la question de savoir si, comparativement aux hommes, elle se voyait moins récompensée, elle nous dit qu'il est trop tôt pour elle de donner son avis sur le sujet car son entreprise est encore petite. En ce qui concerne également la reconnaissance au sein de ce secteur dominé par les hommes, elle dit qu'avec le temps et le travail acharné, elle y parviendra.

Des ralentisseurs sur son chemin

En ce qui concerne les défis auxquels elle fait face, elle met en lumière certains d'entre eux.

Le principal obstacle reste le manque de fonds car, comme tout le monde le sait, les entreprises de cajou, en particulier les activités commerciales, nécessitent un grand capital et l'obtention d'un prêt n'est pas un travail facile. Et pire, obtenir une lettre de crédit est également un problème, en particulier pour une nouvelle entreprise comme la leur. C'est pour cette raison que rester à flot devient une tâche difficile et ils ne sont pas en mesure de concurrencer efficacement sur le marché.

De plus, l'environnement dans lequel ils travaillent la plupart du temps n'est pas amical. En conséquence, cela décourage plusieurs femmes à poursuivre leurs activités dans le secteur du cajou. Par exemple, le langage utilisé par les chargeurs et déchargeurs n'est pas convenable et les hommes ont également tendance à faire des propositions indécentes aux femmes en échange de leur aide. La réification des femmes est l'une de des causes pour lesquelles elles restent en retrait de l'industrie.

Un véritable conseil

Martha recommande qu'une femme doit être très prudente et doit rester concentrée afin d'atteindre ses objectifs. Au lieu de se décourager, elle doit être assez forte pour mettre les hommes à leur place et poursuivre son travail.

Une famille qui la soutient

Parlant de famille, elle est fière de savoir qu'elle a le soutien de tout le monde. Lorsque les choses ne vont pas bien, ils sont toujours là pour elle et lui fournissent un soutien de taille. Ils l'encouragent à viser plus haut et à trouver des moyens de surmonter les défis du travail. Elle est heureuse que ses enfants soient tous majeurs, car cela lui permet d'avoir plus de temps à consacrer à son entreprise.

Cela lui donne également un avantage lors de la saison de l'anacarde lorsqu'elle est impliquée à plein temps et est loin de la maison. Cela n'affecte pas grandement sa famille, car ses enfants sont à l'université et ont leur propre occupation.

Conseils pour élever le rang des femmes dans le secteur du cajou

Pour améliorer la condition de la femme, elle pense qu'elles doivent d'abord être encouragées à se lancer dans l'industrie de l'anacarde, avoir un accès facile au financement, aux visites éducatives et recevoir de nombreuses formations. Elle est d'avis qu'ils devraient également organiser des sommets pour les femmes deux fois par an afin de débattre sur des idées et de motiver les jeunes femmes à intégrer l'industrie de l'anacarde très tôt.

Le soutien est crucial

Selon elle, le petit nombre de femmes dans ce secteur est l'une des raisons les empêchant d'être des leaders. En outre, le manque de confiance agit comme un autre facteur inhibiteur. C'est pour cela qu'elles doivent être soutenues et qu'il faut faire l'effort de promouvoir les femmes et leur donner des positions solides ainsi que leur fournir le financement nécessaire pour la

mise en place de nouvelles entreprises.

Ambitieuse et laborieuse

Sur le plan personnel, elle dit que son métier représente énormément à ses yeux car elle a affaire à la communauté dans son ensemble. Elle espère faire usage de son métier afin de pouvoir ajouter du sens à la société qui l'entoure. D'ici cinq ans, elle se voit comme une femme prospère possédant une unité de transformation de cajou. Elle se voit également devenir quelqu'un qui pourrait apporter un changement positif dans la vie des femmes travaillant dans l'industrie de l'anacarde, en termes de connaissances, de finance, de conseils et de formation.

AFATCHAO Dzigbodi Edinam: Got an idea about the cashew sector through Cherif Achta, CARO NUT representative in Cote d'Ivoire, who is a passionate woman, capable of managing her work well.

She is happy to inform that their products possess uniqueness, because they assure traceability. The whole team works closely with employees and farmers are offered better prices to their supplies.



L'OBJECTIF EST D'AMÉLIORER SES PROPRES COMPÉTENCES

Milda Viageanli Juma

Milda Viageanli Juma

Milda est née dans la province de Nampula, au nord du Mozambique. Dotée d'un patrimoine historique inégalé dans le reste du Mozambique, et même dans le reste de l'Afrique, cette île fut la capitale du Mozambique pendant près de quatre siècles sous la colonisation portugaise avant le déménagement à Lourenco Marques (aujourd'hui Maputo), et servait de base majeure pour les commerçants arabes depuis le VIII^e siècle, bien avant l'arrivée des Portugais. C'est un site classé au patrimoine mondial de l'UNESCO.

Milda est l'aînée de quatre frères et sœurs et a étudié dans l'île de Mozambique jusqu'à la fin de la sixième année, où elle est allée à Nampula pour fréquenter l'école secondaire.

De 2011 à 2013, elle a commencé son voyage en cuisinant des recettes de cajou pour une famille étrangère à Nampula et plus tard en 2014, elle s'est installée à Pemba dans la province de Cabo Delgado, à la recherche de nouvelles opportunités d'emploi. Milda a pris la tête de la cuisine culinaire jusqu'à présent. Dans cette ville, elle applique les leçons culinaires héritées de sa mère. Actuellement elle travaille en partenariat avec TechnoServe où elle a été invitée à présenter différentes recettes à base de cajou; en 2015, a été élaboré son livre de cuisine sur la noix de cajou avec plus de 10 recettes qui a déjà été largement diffusé.

Grâce à son enthousiasme et sa passion pour la transformation des noix de cajou et la formation de plus de 150 personnes dans la province de Cabo Delgado, Nampula et Maputo, Milda a été invitée à participer à divers événements tels que des expositions, des foires commerciales pendant la campagne de commercialisation.

Elle est très passionnée par la transformation des dérivés du cajou, bien qu'elle n'ait jamais reçu de formation pour perfectionner ses compétences. Par conséquent, l'un de ses objectifs est d'améliorer les compétences, ouvrir sa propre usine de transformation. La valeur nutritive de la noix de cajou et sa capacité à créer des emplois et à réduire la pauvreté dans les communautés rurales l'ont motivée à travailler dans ce secteur.



TROUVER LA PAIX DANS LE CHAOS

Naomi Danso

Si l'on peut apprendre à équilibrer ses priorités, sans faire de compromis pour l'une comme pour l'autre, on est sûr de vivre en parfaite harmonie.

Nommée à un poste prestigieux

Naomi Danso, Ghanéenne de 28 ans, travaille en tant qu'agente du Bureau du Cajou au Ministère de l'alimentation et de l'agriculture. Elle occupe un poste prestigieux et se fait une place importante dans le monde de l'anacarde au Ghana. Femme bien éduquée, elle est détentrice d'un diplôme universitaire et a suivi une formation de offerte par ComCashew, GIZ pour la promotion de la filière cajou.

Nature du travail

Son travail comporte de nombreux aspects, dont l'un consiste à fournir des informations techniques sur le cajou et les questions connexes au grand public et à faciliter le développement et la production de matériel de plantation de cajou. En outre, elle aide également à établir des liens avec les acteurs de la chaîne de valeur pour les initiatives d'entreprises technologiques et est responsable de la coordination et du suivi des activités de la noix de cajou au niveau national.

Elle organise également des sessions de formation sur les meilleures pratiques de gestion pour les agents de vulgarisation agricole et les agriculteurs afin d'élargir les connaissances et de faire évoluer les pratiques.

Bien qu'il s'agisse d'une vaste gamme de tâches, Naomi, avec une expérience de plus de dix ans dans le domaine, a fait ses preuves au fil du temps avec un dévouement et une planification méticuleuse.

Bénie d'avoir un soutien familial

Bien que son travail consiste surtout à se rendre dans les zones de culture du cajou, même lorsqu'elle est au bureau, elle y passe habituellement huit heures par jour à temps plein. Elle admet la nature exigeante du travail et maintient une forte présence même pendant les grandes marées. Elle a un petit enfant à sa charge, et obtient de l'aide auprès de sa famille, surtout de sa mère. Elle peut ainsi concilier vie professionnelle et vie familiale.

La mauvaise mentalité masculine

En ce qui concerne les récompenses, elle est heureuse de dire qu'elle n'est pas considérée comme inférieure ou moins méritoire que ses homologues masculins de l'industrie. Cependant, il y a des situations où la maternité et le travail deviennent un défi et même si de tels scénarios sont inévitables pour les femmes qui travaillent comme elle, certains hommes pensent parfois qu'elle ne fait que chercher des excuses et ne veut pas travailler. C'est peut-être parce qu'ils n'ont jamais connu une telle situation, et qu'ils considèrent probablement que c'est le travail d'une femme de poursuivre

miraculeusement sa carrière et ses tâches ménagères sans problèmes.

Défis personnels

Mis à part les nombreux défis au travail, il y a quelques autres obstacles à surmonter sur le plan personnel. Le fait d'être mère de famille possède ses propres obstacles, car elle essaie toujours de s'assurer que son enfant obtient ce qu'il y a de mieux. Entre ses heures de travail achalandées, il lui est parfois difficile de laisser son enfant à l'école et d'aller le chercher. Elle se retrouve à travailler jusqu'au soir et à terminer son travail bien après l'aube, ce qui signifie qu'elle devait parfois aller chercher son enfant jusqu'à 19 h 30.

Elle ferait tout ce qui est en son pouvoir pour éviter de telles situations, mais cela nous permet d'être témoins de moments éprouvants pour nous rendre plus forts, célébrer et reconnaître les belles victoires qui viennent à la fin. C'est pourquoi, malgré la complexité des choses, elle n'est pas du genre à se plaindre! Aujourd'hui, elle a très certainement appris l'art d'équilibrer et de maintenir sa paix même dans des situations chaotiques, en s'assurant qu'elle accomplit tout ce qui est attendu d'elle sur le lieu de travail ou dans son rôle de mère.

Rester unies

Elle croit au pouvoir des femmes, et surtout dans ce secteur, selon elle, au lieu d'être rivales, les femmes doivent se soutenir et s'encourager mutuellement pour réussir. De plus, elle est d'avis qu'il faut davantage de femmes dans la recherche sur les noix de cajou.

Elle ne pense pas que rien n'empêche les femmes, même les mères qui travaillent, de devenir des leaders une fois qu'elles ont un bon soutien, tant à la maison qu'au travail. Selon elle, avec une formation et un développement des compétences adéquats, rien ne peut les empêcher de progresser.

Un sentiment de satisfaction

Il est évident que son travail n'est pas facile et, malgré les difficultés qu'elle rencontre de temps en temps, à la fin de la journée trouve un sentiment de

satisfaction qui bouillonne dans son cœur. Elle est satisfaite de son travail et en est passionnée. Elle est reconnaissante de se réveiller chaque jour en ayant une âme et un esprit frais, excitée de découvrir ce que la vie a à offrir. Son travail n'est peut-être pas aisé. Mais il est gratifiant et stimulant et le fait de travailler dans ce domaine lui procure un sentiment de libération.

Un monde de cajou avancé

Interrogée sur son avenir, d'ici cinq ans, elle souhaite voir davantage de variétés de noix de cajou, des plants améliorés accessibles aux agriculteurs et un conseil de réglementation mis en place pour assainir l'industrie de la noix de cajou au Ghana. En fait, avec un financement et des compétences appropriés, elle pense qu'il lui est possible d'obtenir un meilleur poste et une meilleure reconnaissance en tant qu'experte en matière de cajou. En plus de cela, elle admet qu'il est également possible de créer une société de conseil et de devenir maître formateur dans le secteur du cajou.

Note finale

Elle affirme que l'éducation ne finit jamais et qu'il faut continuellement s'améliorer. Il faut toujours chercher de meilleures façons de découvrir de nouveaux horizons! Elle pense qu'elle est encore très jeune dans le secteur de la noix de cajou et souhaite apprendre au fur et à mesure que les occasions se présentent.



L'AMOUR DU CAJOU COULE DANS LA FAMILLE

Nguyễn Thị Minh Liên

Quand l'amour du travail coule dans les veines des parents, et que l'enfant hérite de la même passion pour le travail!

Nguyen Thi Minh Lien a grandi dans une famille où ses parents étaient producteurs de cajou, elle et sa sœur voulaient poursuivre une carrière dans cette industrie réputée. Maintenant, après avoir passé plus de dix ans dans ce domaine, la vietnamienne de 37 ans se réjouit que ses parents l'y aient initiée!

Le soutien supplémentaire va loin

Nguyen Thi Minh Lien est une femme instruite, titulaire d'un MBA. Les connaissances qu'elle y acquiert l'aident à remplir son rôle de directrice générale adjointe compétente de l'entreprise. Elle parle couramment le vietnamien, l'anglais et le français et est fière d'obtenir le soutien de sa famille, tandis que sa mère et sa sœur font partie de l'entreprise.

Son mari comprend également très bien son métier et l'aide dans les tâches ménagères, ce qui lui permet de se concentrer pleinement sur son métier.

L'éducation et l'expérience vont de pair

Bien que l'éducation forme la colonne vertébrale, elle conseille de ne jamais sous-estimer le pouvoir de l'expérience. La théorie apprise ne peut être limitée qu'aux livres et aux salles de classe jusqu'à ce qu'on comprenne comment l'appliquer sur le terrain, et c'est là que les connaissances pratiques interviennent. Acquérir des connaissances et acquérir de l'expérience va de pair, car jusqu'à ce que l'on apprenne la bonne façon de faire les choses, ils ne sauront pas ce qu'il faut faire sur le terrain et en même temps, tant que l'on n'ira pas mettre en pratique les connaissances apprises, ils ne sauront pas comment les étendre et s'améliorer.

Sa force

Elaborant sur ce sujet, elle reste étudiante toute sa vie et étudie tous les jours afin d'élargir le champ de l'expérience accumulée. Depuis, être responsable d'une entreprise de plus de 100 employés n'est pas une plaisanterie. Elle est constamment à la recherche de moyens d'améliorer ses capacités et d'obtenir de meilleurs résultats. Son point fort réside dans l'achat de RCN/ amandes et son travail exige beaucoup de communication, des compétences de négociation ainsi qu'un œil attentif pour la meilleure matière première sur le marché.

Elle est toujours sur ses gardes et effectue plusieurs sondages pour s'assurer d'obtenir le meilleur produit et fait aussi des recherches de temps à autre

pour mieux connaître les besoins des clients dans l'industrie de la noix de cajou.

Travailler de tout cœur

Elle s'enorgueillit du fait que leur marque est bien connue dans le quartier par l'excellente qualité des produits et l'emballage créatif. L'entreprise mise toujours sur la réputation et la qualité, la fabrication et le travail à partir du cœur.

Un vide total

Selon elle, l'entreprise accorde une attention particulière aux employés en assurant des conditions de travail saines. Elle avoue que l'industrie de la noix de cajou n'a pas vraiment réussi à attirer les gens vers elle et qu'il reste encore un vide pour les personnes qui n'ont pas réalisé leur potentiel et qui y réfléchissent à deux fois avant de se joindre à l'entreprise.

Sur cette note, elle ne le nie pas le fait d'être parfois privée de récompenses par rapport à ses collègues masculins. Bien qu'elle occupe un poste aussi important, elle fait de son mieux pour dissiper tous les malentendus et confrontations et les hommes travaillent directement pour identifier les problèmes et trouver des solutions. A son avis, il reste encore beaucoup de chemin à parcourir avant que les femmes obtiennent le respect et la reconnaissance qu'elles méritent.

L'indisponibilité des matières premières est un énorme défi

En raison du manque d'approvisionnement constant en matières premières dans la région, ils doivent dépendre de celles importées de Côte d'Ivoire, d'autres pays africains et de l'Inde. Cela devient un défi en soi parce qu'il leur est difficile de maintenir la qualité dont ils ont besoin.

Comme stratégie, elle pense que le problème peut être résolu en maintenant un lien étroit entre la production, la transformation et les producteurs de noix de cajou. L'augmentation des investissements et l'expansion de la

superficie consacrée à la plantation d'anacardiers contribueront à assurer un approvisionnement régulier en matières premières pour l'industrie de transformation nationale.

Le dur labeur garantit le succès

Elle met son temps et son dur labeur au travail et est satisfaite du poste qu'elle occupe actuellement dans l'industrie du cajou. Elle est également convaincue que dans les années à venir, elle aura plus de succès, ayant franchi un certain nombre de jalons qu'elle s'est fixés.

Plus de pouvoir aux femmes!

En créant de bonnes conditions pour les femmes qui travaillent et en leur offrant des moyens d'acquérir plus de connaissances dans le domaine des nouvelles technologies, elle est convaincue que leur position dans l'industrie peut être rehaussée.

Dans cette société, les femmes sont liées à un certain nombre de préjugés sociaux, qu'ils soient liés au travail ou à la pression de s'occuper de la famille et du ménage par elles-mêmes. Cependant, au lieu d'attendre que les hommes fassent quelque chose et brisent les stéréotypes qu'ils ont créés, elle pense que les femmes doivent défendre leurs droits. Une femme est capable de réformer toute une communauté, et elles ne doivent jamais se sous-estimer!



PASSION COUPLÉE À LA COHÉRENCE

Nguyen Thi Minh Thanh

*Quand l'amour du travail coule dans les veines des parents, et que l'enfant
hérite de la même passion pour le travail!*

Nguyen Thi Minh Lien a grandi dans une famille où ses parents étaient producteurs de cajou, elle et sa sœur voulaient poursuivre une carrière dans cette industrie réputée. Maintenant, après avoir passé plus de dix ans dans ce domaine, la vietnamienne de 37 ans se réjouit que ses parents l'y aient initiée!

Le soutien supplémentaire va loin

Nguyen Thi Minh Lien est une femme instruite, titulaire d'un MBA. Les connaissances qu'elle y acquiert l'aident à remplir son rôle de directrice générale adjointe compétente de l'entreprise. Elle parle couramment le vietnamien, l'anglais et le français et est fière d'obtenir le soutien de sa famille, tandis que sa mère et sa sœur font partie de l'entreprise.

Son mari comprend également très bien son métier et l'aide dans les tâches ménagères, ce qui lui permet de se concentrer pleinement sur son métier.

L'éducation et l'expérience vont de pair

Bien que l'éducation forme la colonne vertébrale, elle conseille de ne jamais sous-estimer le pouvoir de l'expérience. La théorie apprise ne peut être limitée qu'aux livres et aux salles de classe jusqu'à ce qu'on comprenne comment l'appliquer sur le terrain, et c'est là que les connaissances pratiques interviennent. Acquérir des connaissances et acquérir de l'expérience va de pair, car jusqu'à ce que l'on apprenne la bonne façon de faire les choses, ils ne sauront pas ce qu'il faut faire sur le terrain et en même temps, tant que l'on n'ira pas mettre en pratique les connaissances apprises, ils ne sauront pas comment les étendre et s'améliorer.

Sa force

Elaborant sur ce sujet, elle reste étudiante toute sa vie et étudie tous les jours afin d'élargir le champ de l'expérience accumulée. Depuis, être responsable d'une entreprise de plus de 100 employés n'est pas une plaisanterie. Elle est constamment à la recherche de moyens d'améliorer ses capacités et d'obtenir de meilleurs résultats. Son point fort réside dans l'achat de RCN/

amandes et son travail exige beaucoup de communication, des compétences de négociation ainsi qu'un œil attentif pour la meilleure matière première sur le marché.

Elle est toujours sur ses gardes et effectue plusieurs sondages pour s'assurer d'obtenir le meilleur produit et fait aussi des recherches de temps à autre pour mieux connaître les besoins des clients dans l'industrie de la noix de cajou.

Travailler de tout cœur

Elle s'enorgueillit du fait que leur marque est bien connue dans le quartier par l'excellente qualité des produits et l'emballage créatif. L'entreprise mise toujours sur la réputation et la qualité, la fabrication et le travail à partir du cœur.

Un vide total

Selon elle, l'entreprise accorde une attention particulière aux employés en assurant des conditions de travail saines. Elle avoue que l'industrie de la noix de cajou n'a pas vraiment réussi à attirer les gens vers elle et qu'il reste encore un vide pour les personnes qui n'ont pas réalisé leur potentiel et qui y réfléchissent à deux fois avant de se joindre à l'entreprise.

Sur cette note, elle ne le nie pas le fait d'être parfois privée de récompenses par rapport à ses collègues masculins. Bien qu'elle occupe un poste aussi important, elle fait de son mieux pour dissiper tous les malentendus et confrontations et les hommes travaillent directement pour identifier les problèmes et trouver des solutions. A son avis, il reste encore beaucoup de chemin à parcourir avant que les femmes obtiennent le respect et la reconnaissance qu'elles méritent.

L'indisponibilité des matières premières est un énorme défi

En raison du manque d'approvisionnement constant en matières premières dans la région, ils doivent dépendre de celles importées de Côte d'Ivoire,

d'autres pays africains et de l'Inde. Cela devient un défi en soi parce qu'il leur est difficile de maintenir la qualité dont ils ont besoin.

Comme stratégie, elle pense que le problème peut être résolu en maintenant un lien étroit entre la production, la transformation et les producteurs de noix de cajou. L'augmentation des investissements et l'expansion de la superficie consacrée à la plantation d'anacardiers contribueront à assurer un approvisionnement régulier en matières premières pour l'industrie de transformation nationale.

Le dur labeur garantit le succès

Elle met son temps et son dur labeur au travail et est satisfaite du poste qu'elle occupe actuellement dans l'industrie du cajou. Elle est également convaincue que dans les années à venir, elle aura plus de succès, ayant franchi un certain nombre de jalons qu'elle s'est fixés.

Plus de pouvoir aux femmes!

En créant de bonnes conditions pour les femmes qui travaillent et en leur offrant des moyens d'acquérir plus de connaissances dans le domaine des nouvelles technologies, elle est convaincue que leur position dans l'industrie peut être rehaussée.

Dans cette société, les femmes sont liées à un certain nombre de préjugés sociaux, qu'ils soient liés au travail ou à la pression de s'occuper de la famille et du ménage par elles-mêmes. Cependant, au lieu d'attendre que les hommes fassent quelque chose et brisent les stéréotypes qu'ils ont créés, elle pense que les femmes doivent défendre leurs droits. Une femme est capable de réformer toute une communauté, et elles ne doivent jamais se sous-estimer!



CANALISER SES FORCES

Odesanmi Florence

Les femmes sont capables, talentueuses et dignes de succès. Pour récolter le maximum de récompenses pour leurs compétences, nous avons besoin d'hommes qui changent de perspective et cessent de les démotiver

Mme Odesanmi Florence a 30 ans et travaille comme agricultrice, transformatrice et courtière depuis 15 ans dans le secteur de la noix de cajou. Son histoire est celle de la persévérance et de la façon dont elle a su tirer le meilleur parti des occasions qui se sont présentées à elle!

Partir de zéro à une carrière dans la noix de cajou

Avant TechnoServe, Florence n'avait reçu aucune formation pour travailler dans les champs de noix de cajou. Cela la rend donc profondément reconnaissante envers TNS de lui avoir fourni l'éducation et les compétences nécessaires pour qu'elle puisse devenir autonome. D'ailleurs, elle a grandi en observant son père qui était un producteur de noix de cajou. On pourrait dire que le programme de formation n'est venu que comme une bénédiction pour canaliser ses compétences.

En plus de cela, elle avait également assisté à la vie d'une travailleuse de la noix de cajou très dynamique, qui avait beaucoup de succès dans ce secteur. En la prenant comme modèle, elle a dissipé tous les doutes et a pensé que si elle travaillait fort, elle pourrait même atteindre de plus hauts sommets dans le secteur de l'anacarde. Considérant qu'il s'agit d'une proposition commerciale lucrative, une source de revenus, elle a donc commencé sa carrière dans ce secteur.

Une source importante de moyens de subsistance

Elle a une petite entreprise d'une dizaine d'employés et, avec son mari, elle prend toutes les décisions importantes concernant l'entreprise. Son travail est un moyen de subsistance important pour la famille et ils tiennent ce fait en haute estime, et tous les membres lui apportent leur plein soutien.

Les femmes sont attirées par l'unité

Parlant de la main-d'œuvre dans sa région, elle est facilement accessible et les femmes surtout sont attirées à travailler dans leur unité. Cela est dû au revenu régulier ainsi qu'aux avantages nutritionnels des pommes et des noix de cajou, car elles sont facilement accessibles en travaillant à la ferme.

En échange de leur participation active, elle s'occupe de tous les employés et ils reçoivent des articles de sécurité pour travailler, et lorsque les employées vont acheter des matières premières, elle veille à ce qu'ils reçoivent toutes les facilités et la protection nécessaires.

Une journée entière de travail

En nous donnant un aperçu de son emploi du temps quotidien, chaque jour, elle commence tôt le matin et s'occupe du premier travail ménager qui consiste à préparer ses enfants pour l'école avant de partir à la ferme. Les jours où elle a l'intention de transformer les sous-produits du cajou, elle fixe son objectif de production et s'assure que tous les intrants et les matières premières sont disponibles et s'assure également de la bonne qualité. Elle supervise également ses employés et surveille leurs activités.

Ses produits sont hors catégorie.

Elle confirme que d'autres femmes de l'industrie l'admirent pour le caractère unique des produits et leur capacité à se démarquer sur le marché. Elle accorde une attention particulière à leur qualité et cherche à proposer des alternatives nutritionnelles aux autres produits du marché. Elle s'assure également que les sous-produits ont une longue durée de conservation afin qu'ils puissent être vendus toute l'année.

Elle est appréciée par la société

Son entreprise de noix de cajou a aidé à créer des emplois pour de nombreuses femmes dans leur communauté. Elle a reçu beaucoup d'attention et elle est profondément redevable à TNS de l'avoir choisi et lui avoir fourni ce genre de plateforme. Actuellement, peu de gens dans sa localité transforment les sous-produits du cajou.

Un changement progressif en perspective

Pour nous donner une idée de l'évolution de la situation des travailleurs masculins au fil du temps, elle fait remarquer qu'elle a d'abord été fortement découragée par les hommes, mais que leur point de vue sur les femmes engagées dans la transformation et le commerce des noix de cajou a changé. Ce changement a été observé après avoir vu les femmes réussir dans le commerce de la noix de cajou et reconnu qu'elles peuvent gérer les ménages en fonction du revenu qu'elles reçoivent. D'ailleurs, maintenant les femmes sont plus fortes et font entendre leur voix également.

Les inconvénients d'une mentalité négative

Elle pense que les femmes sont traitées sans discrimination à certains égards et bénéficient de leur salaire, mais qu'elles sont en même temps désavantagées sur le plan de la promotion, car elles sont généralement considérées comme sexe faible. Elle croit fermement qu'il est nécessaire de réorienter les hommes qui ont encore de telles opinions et qu'il faut leur faire comprendre que les femmes sont capables et talentueuses. C'est une telle perception masculine qui empêche les femmes de devenir des leaders dans l'industrie.

Les revers de la profession

En parlant de défis, le manque de fonds est un échec majeur. Si ce problème peut être résolu, elle serait alors en mesure d'établir une usine de transformation massive qui peut produire des produits à base de cajou en grandes quantités en peu de temps. Pour y remédier, elle envisage de prendre contact avec les institutions financières qui lui ont été présentées au cours du programme de formation.

Planifier à l'avance est crucial

Lorsqu'on lui demande comment elle parvient à trouver un équilibre entre le travail et la vie personnelle, elle répond qu'elle essaie toujours de planifier à l'avance et qu'elle a un horaire organisé où des heures précises ont été allouées à la transformation des noix de cajou, au commerce et à d'autres besoins familiaux. Sa famille lui apporte également tout son soutien pour faciliter ses tâches et ne lui pose aucun problème.

Une source de satisfaction dans la vie

Florence dit que la transformation du cajou a été une bénédiction dans sa vie. Elle lui a procuré une source de revenus tout en lui procurant satisfaction et épanouissement, tant sur le plan financier que moral. Dans les années à venir, elle se voit comme un grand courtier en noix de cajou à la tête de ses sous-produits de cajou, avec des machines de transformation avec de nombreux employés. En plus de cela, elle espère même voyager dans le monde entier et visiter d'autres pays et en apprendre davantage sur la contribution d'autres femmes dans l'industrie de la noix de cajou.



PARTAGER SES RÉALISATIONS

Larsson Petra

L'inspiration est tout autour de vous; Lorsque vous vous efforcez de faire du monde un endroit plus heureux, cette inspiration vous aide à vous motiver à réussir.

Lorsque Larsson Petra a intégré le secteur de l'anacarde en raison de sa proposition commerciale lucrative, de son offre de produits uniques et de sa capacité à servir pour une cause sociale, ce fut probablement l'une des meilleures décisions qu'elle a prises. Née en Suède et parlant couramment le suédois, le français et l'anglais, elle a par la suite appris le Vietnamien afin de pouvoir acquérir les compétences nécessaires pour son activité dans le secteur de l'anacarde.

Il n'y avait pas de retour en arrière

Femme instruite et dotée d'un diplôme d'études supérieures, Larsson Petra, propriétaire et directrice de son entreprise, travaille 12 heures par jour, dès 7h30 le matin. C'est grâce à ses recherches et à ses découvertes qu'elle a d'abord découvert le monde de l'anacarde, et une fois qu'elle l'a intégré, il n'y avait plus de retour en arrière. Son manque de formation préalable ou d'expérience dans le domaine ne l'ont pas empêchée de mettre en œuvre ses plans.

Commencer depuis les bases

Ayant rencontré des femmes propriétaires de commerce de cajou, toutes établis au Vietnam et apparemment très compétentes, elle s'est rendue compte que c'était un secteur qu'elle pouvait intégrer et maîtriser, et ainsi donc, elle lança son entreprise. Pendant les deux premières années d'activité, elle a acquis des connaissances sur la transformation de l'anacarde auprès de ses employés vietnamiens. Cela dit, pour ce qui est des autres départements du secteur, tels que la gestion financière, elle s'est formée toute seule.

Maintenant que son cabinet clôture plus de cinq ans d'existence et qu'elle a plus d'une centaine d'employés, Larsson est une femme heureuse et satisfaite. Elle est également celle qui prend toutes les décisions commerciales importantes, qu'il s'agisse d'achats, de négociations ou du suivi. Elle est fière de la façon dont son plan a fonctionné et de sa réussite, nous nous rendons compte que son parcours n'a pas été sans failles.

La route du succès n'est pas exempte de défis

Lorsqu'on lui demande de souligner certains des défis rencontrés, elle explique que, alors que la main-d'œuvre non qualifiée est facilement disponible, trouver des travailleurs qualifiés est un défi. Le plus grand obstacle qu'elle rencontre est de trouver des travailleurs formés et dignes de confiance pour son usine, en particulier les personnes ayant une bonne capacité de gestion. Cette préoccupation l'a poussé à employer les membres de sa famille dans l'usine et elle a ainsi pu surmonter les problèmes de loyauté et d'efficacité. C'est pour cette raison que, aujourd'hui, elle peut mieux se rapporter aux

entreprises familiales d'origine indienne et vietnamienne qu'elle ne le peut avec sa patrie, la Suède.

Bénie d'avoir le soutien de sa famille

En parlant de sa famille, elle dit qu'elle a reçu le soutien extrême de tous. Elle ajoute également qu'elle a eu la chance d'avoir des parents encourageants ainsi qu'une éducation qui lui a enseigné sa pensée analytique et son courage à surmonter tous les défis.

Une affaire apparemment compliquée

Parlant de ses efforts pour établir un équilibre entre son entreprise de cajou et sa famille, elle nous fait savoir qu'elle passe plusieurs semaines à travailler de façon intensive à l'usine et passe d'autres semaines loin de l'usine, pendant lesquelles elle consacre également du temps à d'autres activités. Elle trouve impossible d'établir l'équilibre au quotidien. En lieu et place, elle recourt à l'allocation de semaines de travail acharné à l'usine et de semaines avec plus d'activités récréatives.

C'est son moyen le plus efficace pour jongler avec les deux aspects de sa vie qui lui tiennent le plus à cœur.

Avantages attirant les travailleurs

En ce qui concerne son usine, selon elle, ce qui attire les travailleurs, aussi bien les hommes que les femmes, ce sont les avantages liés aux salaires, la sécurité du travail et le développement professionnel. Tous les employés reçoivent une formation dans leur domaine respectif, le thé du matin, le déjeuner et des avantages médicaux, et cela aide à maintenir un lien cordial entre l'employeur et l'employé, car le but ultime est de rendre tout le monde heureux.

Eviter les chamailleries des intermédiaires

Leur engagement, leur zèle et leur approche amicale se reflètent dans leur travail et ils sont reconnus partout pour leur produit de bonne qualité. Ils ont également la possibilité de vendre directement aux usines de torréfaction

sans avoir recours aux intermédiaires. Leur plus grand avantage qui leur permet de tirer le meilleur parti, c'est qu'ils sont situés à la campagne, au milieu des plantations de noix de cajou, et ont une relation contractuelle directe avec les agriculteurs et avec les consommateurs finaux.

En tant que directrice, elle fait face à de légères difficultés avec les employés masculins

Afin d'assurer le bon déroulement des activités, sa routine quotidienne suit un schéma fixe, qui consiste en un cycle continu de suivi, de planification et de communication. En ce qui concerne le travail avec les hommes, elle est d'avis qu'en tant que propriétaire et directrice de l'entreprise, elle est confrontée à de petits problèmes avec les employés masculins en matière d'autorité. Cependant, elle ne nie pas que cela soit plus difficile pour les femmes du même niveau ou occupant des positions de travail inférieures.

Elle ajoute également que rien n'empêche les femmes de devenir des leaders, tout ce dont elles ont besoin, c'est de nourrir les qualités de leadership qu'elles possèdent.

Les femmes doivent faire entendre leurs voix

Lorsqu'on lui demande si elle pense avoir moins d'avantages par rapports aux hommes, son avis est que le salaire et la promotion concernent votre façon de bien parler pour vous-même et c'est quelque chose que les femmes, y compris elle-même, doivent apprendre à faire. Lorsqu'elle est interrogée sur des moyens d'améliorer la position des femmes dans le secteur de l'anacarde, elle suggère qu'en tant qu'employeurs, il est de leur devoir d'inculquer l'autorité à leurs employées compétentes et de les encourager à évoluer à des postes de supervision et de direction.

Comme la plupart des gens, elle pense aussi que les compétences sont fondamentales et que le financement est une exigence pour le développement de toute entreprise.

Un mode de vie qu'elle a choisi, un rêve qu'elle souhaite accomplir

En ce qui concerne sa profession, elle est fière du fait que cela soit devenu

son mode de vie. Dans les années à venir, elle envisage une usine dix fois plus grande que celle actuelle, avec un impact énorme sur la communauté grâce à la création d'emplois pour les petits agriculteurs et les ouvriers.

Demandant son avis sur le fait qu'elle soit oui ou non reconnue dans le secteur de l'anacarde, elle nous répond avec des mots puissants qui laissent matière à réfléchir. Nous sommes heureux de l'entendre nous donner cette ligne de pensée perspicace, «La reconnaissance vient avec les réalisations ainsi que la communication de vos réalisations à une audience plus large de l'industrie de la noix de cajou. Il ne faut pas sous-estimer le marketing de vos réalisations.

L'apprentissage est un processus continu

Ayant réussi dans le secteur et parcouru un long chemin, elle ne cesse de penser qu'il y a toujours des possibilités d'amélioration. Après tout, une fois que vous arrêtez de vous améliorer, vous devenez très vite hors compétition!

Huong Vu Thi Thu: In recent decades, Vietnam has stressed the importance of gender equality and a lot of women are assuming prominent positions, many even actively participating in this promising cashew world.

For all the main decisions are concerned, starting with the purchase of raw cashew nut kernels, marketing and negotiations, financial transactions with banks, she takes a call by herself.



UN PAS À LA FOIS

Ranti Aiyelabola

Aucun rêve n'est trop petit pour laisser un impact, et aucun rêve n'est trop grand pour ne jamais devenir réalité.

Mme RantiAiyelabola est une Nigériane de 27 ans qui a été courtière, récolteuse et transformatrice dans l'industrie de la noix de cajou pendant presque six ans. Elle parle couramment le yoruba et l'anglais, et possède une formation modeste à l'école secondaire. Elle travaille à temps partiel pendant environ quatre heures par jour.

Jeune mère, mais bonne transformatrice de cajou

N'ayant aucun membre de sa famille travaillant dans ce secteur et sans aucune expérience préalable, elle est redevable à TechnoServe qui a fourni le programme de formation et posé les bases pour bâtir l'avenir.

Étant jeune et mère d'un petit bébé, on peut imaginer qu'il n'est pas facile pour elle de jongler entre sa vie personnelle et professionnelle. En commentant à ce sujet, elle est reconnaissante envers son mari de s'impliquer et de prendre soin de leur enfant chaque fois qu'elle est trop retardée dans les champs.

Une journée de travail typique

L'entreprise qu'elle a lancée, non seulement répondait à ses besoins primaires, lui permettant de gagner sa vie, mais il y a maintenant une dizaine de membres qui contribuent aux activités quotidiennes.

Parlant de son travail et passant la majeure partie de son temps à la ferme, elle aime aussi transporter son matériel de transformation sur le terrain au besoin. Cela lui permet d'augmenter la capacité et de produire plus de volume. Elle suit également le protocole selon lequel elle indemnise ses employés quotidiennement, sur une base hebdomadaire ou mensuelle.

Les femmes sont enthousiastes à l'idée de travailler dans le secteur de la noix de cajou.

Les femmes se sont montrées très enthousiastes à l'idée d'étendre leur soutien et se sont fortement intéressées à la chaîne de valeur de la noix de cajou, qui apparaît comme une source prometteuse d'éradication du chômage. En retour, bien qu'elle soit une petite entreprise, elle fait de son mieux pour assurer le bien-être de ses employés. Cependant, il y a beaucoup de contraintes qui l'empêchent d'offrir d'autres services aux travailleurs, en particulier aux femmes.

Commentant le scénario des hommes et des femmes qui travaillent pour elle, elle est d'avis qu'ils entretiennent des relations saines et cordiales et

qu' à son niveau, elle assure un environnement de travail impartial et non discriminatoire.

Un mélange de goût et de nutrition

Parlant de ses produits, elle dit qu'ils sont nutritifs et sains, et ce n'est pas une allégation, mais plutôt un fait, compte tenu des commentaires positifs qu'elle a reçus jusqu' à maintenant. Les gens ont adoré son miel de cajou et elle est heureuse et satisfaite des prix qu'elle propose et des offres qu'elle reçoit.

Maintien d'une vente stable tout au long de l'année

Un autre avantage est sa capacité à vendre de la noix de cajou toute l'année bien que la saison de la noix de cajou soit relativement courte. Elle dit que contrairement aux autres vendeurs de noix de cajou, qui ne profitent du maximum d'affaires que pendant la saison, ses stratégies lui ont permis d'assurer une courbe de croissance régulière.

Nécessité d'une approche élargie

Quant aux défis qu'elle rencontre, Mme RantiAiyelabola estime qu'il y a beaucoup de marge de manœuvre dans son travail et qu'il faut que les gens adoptent une mentalité plus large, car ils ont de nombreuses idées fausses sur les produits dérivés du cajou, car il s'agit d'une nouveauté dans leur région. A son avis, une fois qu'ils s'ouvriront à l'idée de la filière cajou et à ses nombreuses potentialités à développer en de nombreuses offres, ils aideront l'entreprise à s'épanouir car en fin de compte, le succès d'une entreprise dépend fortement des besoins des consommateurs.

Comme stratégie pour surmonter ce défi, elle s'engage à sensibiliser la communauté aux côtés des autres transformateurs afin d'éliminer les idées fausses parmi les acheteurs potentiels.

Programme délicatement planifié

Pour tenter de trouver l'équilibre le plus confortable possible entre le travail et la vie personnelle, elle planifie son traitement de façon complexe. Elle se

concentre sur la production des produits dérivés sur une base hebdomadaire avec des intervalles adéquats pour lui permettre de se concentrer sur d'autres activités.

Un objectif réalisable

Cette entreprise, en tant que telle, a été une merveilleuse plateforme pour Mme Ranti, car il s'agit d'une source de revenus pour elle et sa famille, et elle a occupé une grande partie de sa vie. Bien qu'elle soit actuellement une petite entreprise, dans les années à venir, elle rêve de devenir propriétaire d'un cottage qui pourrait servir de site de transformation des noix de cajou dans sa communauté. Elle considère cela comme un objectif réalisable et suggère un programme spécial où les femmes reçoivent des subventions pour réaliser leurs rêves et contribuer à leur progrès.

Les femmes sont les porteuses du flambeau de ce secteur

Pour en venir à son point de vue sur l'évolution des tendances dans la société, elle est heureuse de partager avec nous son constat que peu à peu, avec le temps, il y a eu un changement d'opinion. Elle croit que les gens ont enfin commencé à apprécier la contribution des femmes dans l'industrie de la noix de cajou. Elle va plus loin et ajoute que si ce n'était pas pour les femmes, la variété des produits dérivés du cajou n'existerait jamais.

Leur dévouement et leur zèle ont contribué à faire en sorte que ce segment de l'empire du cajou atteigne une position honorable, mais la seule brèche qui empêche les femmes de devenir des leaders est le stéréotype prédéfini de la communauté.

Cependant, elle espère les briser un jour ou l'autre. Et vu son bilan, nous sommes convaincus qu'elle est capable d'apporter la révolution tant attendue!



MOTIVÉE ET CONCENTRÉE

Sarah Sherman

Les gens auront toujours quelque chose à dire, mais ceux qui travaillent pour atteindre leur but malgré les interruptions sont les vrais accomplisseurs!

Sarah Sherman, une Américaine de 25 ans, travaille comme Sourcing Specialist pour Caro Nut et bien que la jeune femme n'ait été sur le terrain que depuis quelques années, on peut dire qu'elle n'a pas tardé à s'y intéresser.

Jeunesse

Sarah a grandi en Alaska et a déménagé à l'Université de l'État de Washington. Elle vient d'une famille instruite où son père est artiste et professeur, et sa mère travaillait au département de gestion des terres de l'Université.

La complexité du monde de la noix de cajou l'a rendue curieuse.

Après avoir sollicité les conseils de ses amis et découvert ce domaine à partir de ses propres recherches et découvertes, elle a pris le temps d'analyser complètement la possibilité de se lancer dans ce domaine. Au cours de cette période, c'est la perspective du poste, sa complexité et son indépendance qui l'ont rendue curieuse et intéressée à poursuivre une carrière dans le domaine du cajou en tant que spécialiste du sourcing. La formation et les nombreux voyages dans les pays producteurs et transformateurs de noix de cajou l'ont aidée à mieux comprendre le processus de travail.

Parlant couramment l'anglais et l'espagnol, Sarah a reçu la formation US Food Safety Regulation et a une année d'expérience en marketing avant de rejoindre Caro Nut.

Apprendre auprès de femmes extraordinaire

N'ayant pas d'antécédents familiaux dans le domaine de la noix de cajou lorsque Sarah s'est jointe à ce domaine comme option de carrière potentielle, elle a rencontré quelques femmes incroyables. La femme qui occupait le poste avant elle, Kathleen Sharkey, était incroyablement douée pour jouer un rôle stimulant. Elle l'a encouragée à faire preuve de résilience et de patience dans son nouvel emploi, et elle lui a aussi fourni un solide soutien moral pendant qu'elle apprenait les nouvelles responsabilités de son travail.

Elle dit qu'avec elle maintenant dans l'équipe Ouest-Africaine du cajou, ils ont aussi deux femmes incroyables, Achta de la Côte d'Ivoire et Edinam du Togo qui sont brillantes dans leur travail!

Un important rôle à jouer

Lorsqu'elle a accepté le poste à Caro Nut, elle a déménagé de Seattle à

Fresno, CA. Après avoir déménagé, elle ne connaissait pas grand-chose et elle était complètement nouvelle dans l'industrie de la noix de cajou. Cette industrie et sa profession sont devenues une partie essentielle de sa carrière relativement jeune et ont élargi non seulement ce qu'elle envisage comme possible, mais aussi la façon dont elle comprend les systèmes alimentaires complexes et interagit avec eux.

Un modèle de travail variable

L'entreprise avec laquelle elle travaille compte plus d'une centaine d'employés. Commentant la nature de son travail, elle le définit comme variable. Lorsqu'elle ne voyage pas pour visiter les usines de transformation, elle est à Caro Nut Fresno Roasting Factory. Elle travaille à évaluer et à communiquer l'impact de l'entreprise auprès des clients et à identifier de nouveaux fournisseurs appropriés.

Au-delà de la noix de cajou, leur usine transforme également des amandes, des noix du Brésil, des pistaches et des noisettes qui poussent et sont transformées dans le monde entier. Quant à elle, elle passe le plus clair de son temps sur la noix de cajou. Ils achètent principalement des noix de cajou d'Afrique de l'Ouest, d'Afrique de l'Est, d'Indonésie, du Vietnam et d'Inde.

Une question sans réponse

L'égalité est le concept adopté par l'entreprise et tous les employés, quel que soit leur sexe, bénéficient des mêmes installations et services. Cependant, en voyageant, elle a remarqué un traitement différent, surtout chez les hommes. Par exemple, on lui a posé des questions inappropriées et on ne l'a pas prise en considération dans des situations professionnelles. Certains cas de sexisme sont difficiles à dénoncer directement, mais il est difficile de ne pas tenir compte du fait qu'il y a si peu de femmes à des postes supérieurs dans les conférences de cajou et dans les entreprises. Il est de notoriété publique que les femmes constituent la majeure partie de la main-d'œuvre dans les usines, la raison pour laquelle il y a si peu de femmes propriétaires, directrices et gestionnaires, reste encore une question sans réponse.

L'entreprise a une USP définie

Ils voient un grand intérêt des clients pour leur produit en raison du modèle d'approvisionnement unique. Ils achètent des matières premières de sources directes dans la mesure du possible et travaillent en étroite collaboration avec de nombreuses petites ou grandes usines de transformation africaines. Leur équipe basée localement en Afrique de l'Ouest et leurs amandes de cajou d'origine africaine les distinguent des autres.

Une région aux multiples opportunités

Commentant l'activité de la main-d'œuvre, elle dit que Fresno, Californie, est située dans la vallée de San Joaquin et est l'une des régions agricoles les plus productives des États-Unis. La région a un certain nombre d'industries fortes en raison de sa situation au cœur de la vallée agricole connue pour la production d'amandes, noix, pistaches, agrumes, raisins et d'autres produits de base populaires. Il y a de nombreuses possibilités d'emploi et une main-d'œuvre abondante dans la région.

Vivre undéfi de taille

Les défis auxquels elle est confrontée sont principalement liés à l'équilibre entre les voyages et sa vie quotidienne à Fresno. Il peut être difficile d'établir une routine, mais elle essaie de passer du temps avec sa famille chaque fois que c'est possible. Parce qu'elle voyage davantage, elle admet que l'équilibre entre le travail et la vie personnelle est un défi constant pour elle.

La politique de deux poids, deux mesures ne peut pas arrêter la détermination. Elle croit que les femmes sont des communicatrices fortes et compétentes; si on leur offre des possibilités et le soutien dont elles et n'importe qui d'autre auraient besoin pour réussir, elles prospéreront certainement. Il faut les aider par le biais de l'éducation et du mentorat, et nous devons chercher à accroître le nombre de femmes occupant des postes de direction et à leur offrir une voie viable vers le leadership. Les hommes peuvent se sentir menacés lorsque les femmes assument une position d'autorité, mais cela ne veut pas dire qu'une telle pensée peut venir à l'encontre d'une femme concentrée et déterminée!



A L'INTERSECTION DES DÉSIRS ET DU BESOIN

Sheri Flies

Vous êtes comme ce que vous pensez être. Si vous pouvez envisager le succès, avec l'aide des autres, rien ne peut vous empêcher de l'atteindre.

Vice-présidente adjointe Durabilité Mondiale et Conformité chez Costco Wholesale Corporation, SheriFlies, âgée de 58 ans, est l'une des femmes les plus influentes de l'industrie. Avec un diplôme en finance d'affaires et un Doctorat en Droit, de l'Université du Montana, aux États-Unis, elle a maintenant une décennie d'expérience dans le domaine de la noix de cajou lui permettant de marcher tête haute avec une forte influence dans le secteur.

Son rendez-vous avec le cajou

Bien qu'elle passe actuellement très peu de temps dans le secteur du cajou, elle déclare, qu'il y a dix ans, alors qu'elle était Directrice Générale Adjointe du merchandising de Corporate Foods and Sundries chez Costco Wholesale, l'une de ses catégories d'intervention était la noix de cajou dans laquelle elle a investi beaucoup de temps et d'énergie. Elle voyageait en Afrique de l'Ouest tous les 18 mois au moment où ils démarraient leurs programmes d'approvisionnement. En ce qui concerne son implication récente, elle a rendu visite à des transformateurs et producteurs de cajou au Ghana et au Bénin en mars 2017.

Elle a intégré le secteur de l'anacarde, car il s'agissait d'une importante catégorie de produits pour Costco. Bien qu'elle n'ait pas reçu une formation spécifique dans l'industrie de l'anacarde, ni ne connaissait aucune autre femme dans le milieu, son éducation et sa capacité exceptionnelle de pensée critique l'ont aidé à apprendre rapidement sur ce secteur. Elle a ensuite étudié ses compétences en se rendant à la source et en apprenant auprès des transformateurs, des agriculteurs, des coopératives et des commerçants. Ainsi, elle a pu recevoir des informations de première main et les appliquer de façon pratique à Costco.

Contribuer au commerce équitable

La raison pour laquelle elle était intriguée de contribuer au secteur de l'anacarde était parce que Costco a toujours souhaité suivre la traçabilité des cajous qu'elle achète afin d'assurer la qualité, l'approvisionnement et soutenir un rendement équitable à tous les acteurs de la chaîne de valeur. Ce système de travail juste et dédié est définitivement éblouissant et elle ne pouvait pas s'empêcher d'en faire partie.

Bien qu'elle ne soit plus directement responsable des décisions en rapport avec les achats de cajous de l'entreprise, elle en était responsable par le passé, y compris l'achat, la transformation, la surveillance des opérations, le marketing, la négociation et la sélection de la technologie.

Une femme puissante avec une forte vision

Gérant une position aussi exigeante dans une entreprise qui compte 220 000 employés à travers le monde, il va sans dire que SheriFlies est une figure puissante, motivée par la passion et la vision de tirer le meilleur parti de ses compétences. En tant que personne organisée, elle travaille avec un planning minutieux et ses journées consistent à assister à des réunions, à répondre à des courriels et à des appels téléphoniques.

De nombreuses flèches à son arc

Elle est également impliquée dans une variété d'activités sociales et a plusieurs attributs à son crédit. Elle est récipiendaire du James Beard Foundation Leadership Award en 2011, est actuellement membre du Conseil consultatif du Center for Business Ethics de la Albers School of Business de l'Université de Seattle et ancienne administratrice du Bainbridge Graduate Institute. Sheri a également géré la participation de Costco dans une collaboration privée / publique pour développer et construire un centre d'apprentissage préscolaire reproductible, abordable et de haute qualité pour les enfants et les familles. Elle est ancienne membre du conseil d'administration de la Foundation for Early Learning et a siégé à la Governor's Commission on Early Learning pour l'État de Washington.

Elle a participé à divers projets de durabilité, à l'échelle nationale et internationale, qui explorent des solutions basées sur le marché public / privé pour lutter contre la pauvreté, la malnutrition et le trafic illicite, en mettant l'accent sur l'analyse de la chaîne de valeur à la source. Sheri est une conférencière fréquemment invitée dans diverses universités pour mener des discussions sur des sujets liés aux affaires, à l'éthique et à la durabilité et a récemment été invitée à partager les résultats de son travail avec les institutions gouvernementales, telles que la Banque Mondiale, le Programme Alimentaire Mondial, l'USDA / FAS et l'US Department of State.

Une relation équilibrée avec ses homologues masculins

Lorsqu'on la questionne sur la situation en ce qui concerne le travail avec les employés masculins, elle dit qu'elle entretient une excellente relation

avec eux et que ces derniers la traitent avec respect. Et avec la place qu'elle occupe, elle ne pense pas se voir refuser des récompenses au profit de ses homologues masculins.

S'assurer que tous les besoins sont satisfaits

Parlant de blocs de parcours, elle nous raconte qu'apprendre à prioriser le temps afin d'accomplir le travail n'est jamais chose facile. Avec tant de sections à examiner attentivement, s'assurer du bon fonctionnement du travail, il est toujours difficile de prioriser les tâches importantes et de tout planifier de manière à ce que le travail soit effectué à temps et que tous les besoins soient satisfaits en conséquence, sans compromettre l'un au dépens de l'autre.

Définir ses priorités correctement

Lorsqu'on lui demande comment elle gère son temps à un poste aussi exigeant, elle répond que sa famille passe en premier. Elle définit ses priorités et s'y tient. Lorsqu'elle se retrouve face à un conflit où elle est accablée par un surplus de travail, elle revoit ses priorités et s'y tient, ce qui signifie directement qu'elle refuse toutes les autres propositions. Et maintenant, elle maîtrise même l'acte de dire non, de cette façon, elle parvient à focaliser toute son attention sur ce qui est le plus important pour elle.

Avec le temps et la transition des besoins de sa famille, ses priorités ont changé. Elle croit que la vie est vécue par étapes et nous ne pouvons pas tout faire à la fois, mais tout au long de notre vie, nous pouvons faire la majorité. Et ce sont là de précieux mots de sagesse, ceux-là mêmes qui peuvent particulièrement lui être attribués à son succès massif.

Adopter des techniques de détente

Afin de surmonter le stress et les défis qui peuvent naturellement accompagner son travail, elle essaie d'adopter des techniques de détente pour y faire face. Elle s'assure d'avoir recours à la méditation de temps en temps et se promène tous les jours, car un esprit sain est le fondement d'un corps fort.

À ce stade de sa vie, elle est vraiment contente de sa vie professionnelle car elle ne la considère pas comme une corvée, plutôt une opportunité pour être utile aux autres. Elle a atteint le sommet du succès et, alors que les années passent, elle espère continuer de la même façon.

Développer des stratégies pour le succès des femmes

En tant que femme, elle reconnaît la nécessité d'encourager d'autres femmes à poursuivre leurs rêves. Lorsqu'il s'agit spécifiquement du secteur de l'anacarde, elle est d'avis qu'avec un meilleur accès au financement et une formation des femmes par les hommes en leadership, la stratégie peut aider à améliorer la position des femmes dans l'industrie.

Bien qu'elle pense qu'il y a toujours une possibilité d'amélioration, lorsqu'on lui demande si elle veut énoncer un attribut spécifique qui empêche les femmes de devenir des leaders dans le secteur de l'anacarde, elle répond honnêtement qu'elle n'en connaît pas. Et c'est parce que, avec tant d'années dans l'industrie, elle a rencontré une grande quantité de femmes qui ont conquis la terre, alors il n'y a vraiment rien qui puisse vous arrêter une fois que vous avez une idée en tête.

Son mantra pour le succès

Alors qu'elle partage avec nous son mantra pour le succès, à travers ses mots, nous comprenons pourquoi elle est la femme qu'elle est devenue aujourd'hui. Elle nous laisse avec un message à suivre et à adopter-

«Vivez et travaillez à l'intersection où le désir de votre cœur répond aux besoins du monde. Lorsque vous le faites, vous aurez la passion et l'énergie nécessaires pour accomplir ce que l'on attend de vous. »



NOURRIR LA GRAINE MENANT AU SUCCÈS

Suchithra Balasubramanian

Vous n'avez peut-être pas encore les moyens de concrétiser vos projets, mais si vous rêvez avec conviction, vous trouverez un jour des moyens de les réaliser!

NanoPix Integrated Software Solutions est une société de traitement d'images et de vidéo axée sur les applications pour le marché indien. Grâce à sa technologie brevetée imageIn, nanoPix propose des solutions à la pointe de la technologie et robustes couvrant divers domaines d'application et permettant de réduire considérablement les coûts. Les calibreuses de noix de cajou nanoPixnanoSorter sont réputées pour leur précision et leur efficacité. Cela aide à trier les noix de cajou par couleur, taille et type en un seul passage, avec un retour sur investissement garanti.

Une culture d'innovation et de passion anime les visionnaires de nanoPix au service de leurs clients. Cela les a aidés à créer des solutions pour l'industrie indienne en pleine évolution. Leurs produits sont un témoignage de l'innovation qui se manifeste dans chaque action de leurs produits. Avec des clients satisfaits à travers l'Inde, ils sont fiers de devenir le numéro un des organisations de développement d'applications de traitement d'images et vidéo. Jusqu'à présent, ils sont fiers d'être les fabricants d'une machine de calibrage de noix de cajou unique au monde.

Alors que les deux paragraphes ci-dessus ne sont qu'un résumé du succès de cette startup révolutionnaire, c'est avec plaisir que nous vous raconterons l'histoire de la PDG de nanoPix ISS Pvt Ltd. elle-même - l'efficace, le génie et la femme avec une vision - SuchithraBalasubramanian!

Jeunesse

Née dans une famille de la classe moyenne, son père travaillait dans le secteur privé et sa mère était ménagère. Ayant passé la majeure partie de sa vie à Chennai, elle est diplômée de la JBAS (SIET College) et a poursuivi son MBA à l'Université SRM. La priorité principale de sa famille, dès le début, a été l'éducation.

Son rêve se reflétait à travers son mari

Étant donné qu'elle est née dans une famille de la classe moyenne, ils n'ont jamais pensé à lancer une entreprise. Bien que son père ait toujours voulu démarrer une entreprise, la situation financière de la famille ne lui a jamais permis de le faire. Néanmoins, cela ne l'a pas empêché de discuter de la création d'une entreprise et du fait de travailler pour leur propre entreprise. Cela l'a amenée à rêver de gérer sa propre société. Quand elle a rencontré son mari Sasiseka, par chance, il a aussi nourri son rêve de créer sa propre entreprise et d'avoir un impact sur la société. Il cherchait un partenaire à vie et elle s'y est engagée.

Dériver l'inspiration

D'ailleurs, elle avait également vu son cousin, qui était post-doctorant,

créer une entreprise de biotechnologie. Sa confiance, son courage, ses connaissances et sa simplicité l'ont toujours inspiré. Ajoutez à cela le fait qu'elle faisait partie de la Fondation Deshpande, où elle a reçu des informations de première main auprès d'autres femmes entrepreneures, elle était presque prête à se lancer. Leur croyance et leur autonomisation la motivent jusqu'à ce jour et elle croit que les femmes sont plus stables, plus puissantes et qu'elles savent mieux gérer les situations!

Se limiter au domaine de la noix de cajou

Elle a choisi le domaine de la noix de cajou parce qu'elle y voyait une énorme opportunité d'appliquer leur technologie de traitement d'images. L'industrie aussi était suffisamment accueillante et les clients étaient impatients d'adopter leurs techniques et de partager leurs connaissances dans le processus.

Elle explique que son mari et elle sont des entrepreneurs de première génération. Leur technologie unique et brevetée imageIn leur a permis de percer dans l'industrie de la classification des noix de cajou. Ils ont également bénéficié de l'appui et du soutien de la Fondation Deshpande, Hubli. Ils leur ont fourni un espace d'incubation, des prêts bonifiés, du mentorat et les ont également encouragés pendant les phases difficiles de l'entreprise. Les vétérans de l'industrie de la noix de cajou, Prakash Rao Kalbavi, PramodKamath, Bola Rajesh Kamath ont accueilli favorablement leur idée de machine de calibrage, ont étendu leur soutien à l'entreprise et leur ont permis de rendre leurs produits commercialisables.

Cela fait désormais partie de la famille

L'entreprise fait maintenant partie de la famille et presque tout le monde est impliqué dans l'investissement et en récolte les bénéfices. Alors qu'elle et son mari ont commencé ensemble, il s'occupe maintenant de la Technologie, alors qu'elle est en charge de la partie Opérations. De plus, son beau-père est l'un des directeurs de l'entreprise, tandis que son père est conseiller technique, les guidant avec l'innovation des produits.

Reconnaissante pour le soutien

En tant que présidente-directrice générale, bien que sa vie soit trépidante et bien remplie, étant donné qu'elle travaille de 9 heures du matin à 7 heures du soir, elle se sent bénie de recevoir le soutien de ses deux familles. Ses parents et sa belle-famille l'accompagnent dans cette aventure et l'encouragent constamment à faire preuve d'innovation pour la croissance de l'entreprise.

De son côté, elle veille à passer au moins une demi-heure par jour avec ses enfants et quinze minutes exclusivement avec ses parents ou sa belle-famille. Les dimanches, bien sûr, leur sont dédiés. Elle bénéficie également d'une aide-ménagère, ce qui simplifie les choses et lui permet de se concentrer davantage sur les exigences de sa profession.

Une expérience incitant la modestie

Travaillant sept ans dans l'industrie et travaillant aux côtés des gens du secteur de l'anacarde, tout en comprenant leurs besoins et en créant des machines pour eux, Suchithra n'a aucun regret d'avoir choisi le secteur de la noix de cajou pour l'innovation des produits. Ce fut une expérience intéressante de vendre leur machinerie aux acteurs de cette filière et de les voir en retirer des avantages.

Des "boulons et écrous" aux "noix de cajou".

Cependant le revers de cette histoire, c'est que contrairement à d'autres personnes, le couple est tombé accidentellement sur l'industrie de la noix de cajou. Tout en cherchant une opportunité, ils ont d'abord souhaité utiliser leur imageInTechnology dans le secteur automobile, en aidant à trier les écrous et les boulons. Cependant, lors d'une présentation commerciale, l'autre partie a vu la phrase "nous trions les noix". Il leur a promis d'avoir un client et a amené un client potentiel.

Ironiquement, cependant, après avoir vu la présentation, la personne s'est retrouvée avec une question et c'était de savoir de quel genre de noix il s'agissait vraiment. Lorsqu'ils ont dit "boulons et écrous", il a répondu qu'il

voulait trier les noix de cajou et non les écrous d'automobile. Cet incident les a perturbés et ils ont donc exploré l'opportunité avec le secteur de la noix de cajou et ont ainsi commencé à y travailler.

Elle a appris sur le tas!

Parlant de ses sept années de parcours dans ce domaine jusqu' à présent, Suchithra remarque que bien que son expérience antérieure en RH et Opérations lui ait été bénéfique, elle a appris sur le tas. Elle prend aussi le temps de remercier ses excellents mentors qui la guident et l'aident régulièrement à prendre de meilleures décisions qui favorisent une croissance positive. Elle attribue à son mari le mérite d'être lui-même un merveilleux mentor et un motivateur qui continue d'enseigner et de lui apporter son soutien.

Son travail de PDG

Lorsqu'on lui demande de préciser son rôle au sein de l'entreprise de 95 employés, elle mentionne qu'elle participe à la prise de toutes les décisions stratégiques pour la croissance de l'entreprise dans les domaines des ventes, du marketing, des investissements et du développement technologique. Elle consacre également du temps à discuter avec l'équipe et à revoir leur tâche, en plus de passer du temps à parler aux clients et à examiner d'autres activités de réseautage.

En outre, en tant que Directrice et PDG, elle est également impliquée dans toutes les décisions financières de l'entreprise.

Embaucher des professionnels fiables et talentueux

Elle est reconnaissante envers ses employés qui aident l'entreprise à grandir et à atteindre de nouveaux sommets. Ils embauchent également des personnes talentueuses telles que les diplômés de l'ITI pour répondre à leurs exigences en matière de production et de service. Quant aux femmes, elles semblent plus enclines au développement technologique, au marketing, à la coordination des services, aux ressources humaines, aux comptes et autres responsabilités opérationnelles.

Rejeter les préjugéssexistes

À ce stade, elle indique clairement qu'il s'agit d'une entreprise non sexiste. Un bon nombre de postes supérieurs dans l'organisation sont occupés par des femmes, qui effectuent aussi un travail technologique important. En dehors de cela, ils fournissent une maison d'accueil séparée pour les femmes qui viennent de l'extérieur pour travailler avec eux. Ils ont un comité de lutte contre le harcèlement sexuel pour protéger et sauvegarder leurs intérêts.

Créer de la valeur

Quant à leur produit, elle est fière du fait qu'il se démarque sur le marché. Il est propulsé par une technologie brevetée, appliquée dans 83 pays. Ils sont reconnus sur le marché pour leur technologie de pointe, ce qui assure aux clients un maximum d'avantages grâce à la mécanisation. Ils se font un point d'honneur de ne pas se comparer aux concurrents en termes de prix, car leur produit est unique au monde.

C'est une entreprise qui est nourrie par l'industrie de la noix de cajou. C'est la seule entreprise de produits qui a fabriqué une machine de classement exclusive pour l'industrie de l'anacarde. Cela les rend exclusifs et contribue à créer plus de valeur pour l'industrie du cajou.

Une approche globale

Parlant de ses homologues masculins, elle dit que leur équipe est assez large d'esprit et qu'elle n'a pas eu de problèmes lorsqu'elle travaillait avec des hommes. Puisque leur organisation croit fermement qu'il faut lier la récompense à la performance, il n'y a pas de préjugé sexiste et votre récompense n'est jamais liée à votre genre.

Une tâche compliquée

En parlant des défis, elle dit qu'elle rencontre des failles en tant que femme lorsqu'elle visite des clients de l'industrie du cajou. Ils avouent qu'ils sont plus aptes à discuter avec des hommes et qu'ils préfèrent conclure des affaires avec les hommes. Elle ajoute qu'elle ne pense pas être complètement reconnue dans le secteur parce qu'elle a surtout été à l'arrière-plan jusqu'

à maintenant. Elle s'efforce toujours d'avoir une solide présence dans l'industrie, mais elle apprécie les efforts déployés par cashewinformation pour reconnaître les femmes de l'industrie.

Comme stratégie pour faire face aux défis, son équipe de vente l'accompagne pour la rencontre de nouveaux clients. Après environ deux réunions de ce genre, les clients se sentent à l'aise de parler à la directrice générale elle-même.

Des limites claires mais floues entre vie personnelle et vie professionnelle

Ne pas apporter le travail à la maison et ne pas amener sa vie de famille au bureau sont deux choses qu'elle fait pour trouver un équilibre entre sa vie personnelle et professionnelle. Cela dit, elle adopte des idéologies semblables pour les deux segments de sa vie. Après tout, elle dit que lorsque vous avez pour objectif d'avoir un impact sur un million de personnes par votre travail, vous ne traiterez pas les deux aspects de façon très différente.

Viser la croissance

Et dans cette optique, d'ici cinq ans, elle voit son organisation faire son premier placement de titres, avec un plus grand nombre de personnes au sein du conseil d'administration et être également en mesure de soutenir les causes sociales. Mais elle pense qu'il y a encore beaucoup de possibilités d'amélioration dans son travail. Elle espère se concentrer davantage sur le réseautage, devenir une plus grande visionnaire et devenir le genre de leader avec qui les gens aimeraient travailler.

Nécessité d'offrir des opportunités aux femmes

Pour ce qui est d'améliorer la situation des femmes dans l'industrie, dit-elle, tout commence par la famille. Si les hommes peuvent traiter leurs femmes à la maison en toute égalité, ils peuvent respecter n'importe quelle femme. Étant donné que la noix de cajou représente une part plus importante des affaires familiales, les femmes de la famille devraient avoir la possibilité de participer à la prise de décisions et aux opérations. Elle croit que cela mènera éventuellement à une plus grande participation des femmes dans l'industrie.

de l'anacarde.

Puisque le secteur du cajou est une industrie ancienne et traditionnelle, gérée principalement par la famille, en particulier les familles conjointes, il devient souvent très difficile pour les hommes de reconnaître le talent de leurs femmes. De plus, ils ont toujours cette idée prédominante selon laquelle les affaires sont faites pour les hommes.

Pour conclure

Avec Suchithra dans l'industrie, elle est un exemple vivant de la raison pour laquelle il n'est pas impossible de changer la mentalité des hommes. Petit à petit, elle est en train de sculpter un héritage, et laissera des traces que bon nombre de femmes suivront!

With higher position and greater responsibilities, it surprises that MAI THI TUYET NHUNG has involved in various departments of the company by ensuring the smooth flow of work and minimizing the threat of any glitches that can lead to disasters.

Having established a brand name in the market due to its superior quality and uniqueness of the product, and they also are able to bag a higher prices from the buyers.



UN GRAND RÔLE À JOUER

Yao N'zue Amoin

*When someone makes it their goal to change the world, early or delayed, a
Quand quelqu'un se donne pour objectif de changer le monde, tôt ou tard,
l'objectif sera atteint, légèrement ou entièrement.*

Titulaire d'un diplôme d'études supérieures en gestion de projets de développement, d'un certificat de technicien avancé en commerce international et d'une licence en gestion de projets de développement, l'Ivoirienne de 42 ans, YAO N'ZUE AMOIN, est dans l'industrie de la noix de cajou depuis une dizaine d'années. Ce qui suit est un résumé de sa vie et d'une aventure avec la noix de cajou.

Une inclinaison vers le secteur de l'anacarde

Travaillant en tant que Consultante et Analyste des Marchés Agricoles - Maître Formateur de la filière cajou, YAO N'ZUE AMOIN a obtenu un certificat de formation sur les méthodes de liaison des agriculteurs avec les marchés africains, ce qui l'a amenée à avoir une si forte emprise sur ce secteur en pleine croissance.

Aucun membre de sa famille n'était impliqué dans le secteur des noix de cajou et elle ne connaissait pas d'autres femmes dans le domaine, mais elle était encline à s'y lancer, dans un premier temps, elle a pris contact avec les différents acteurs de la chaîne de valeur. Elle a même suivi le programme de formation de maître formateur de la filière tout en acquérant une année d'expérience de travail dans une entreprise d'exportation de noix de cajou et d'amandes, avant d'y faire carrière. Alors qu'elle s'était lancée dans cette activité dans le but de gagner sa vie, cela est lentement devenu sa passion.

De la responsable des exportations à la consultante

Élaborant sur son travail, elle est consultante dans l'industrie de la noix de cajou. Elle a d'abord été responsable des exportations dans une entreprise d'exportation de noix et de noix de cajou, puis a rejoint une ONG dans le cadre d'un service d'information sur le marché de la noix de cajou. Actuellement, elle fournit des services au secteur de la noix de cajou en Côte d'Ivoire ainsi qu'à d'autres pays.

Job en tant que personne ressource

Parlant de son cahier des charges dans le secteur de la noix de cajou, c'est à elle d'intervenir quand il le faut. Par exemple, elle analyse la situation du marché pour faire des recommandations, et intervient en tant que personne ressource au niveau du SIETTA, du Conseil national des Exportations, des OPA, etc.

En tant que maître formatrice et experte dans le secteur de la noix de cajou, elle souhaite contribuer au développement du secteur dans son pays. Pour ce faire, elle avait réalisé sa thèse de maîtrise sur la consommation de noix

de cajou au niveau local en supposant que la transformation s'effectue par le biais de la consommation locale pour la viabilité.

The importance of time management

Speaking about her family, it's a big blessing and they always support in all her endeavors. She keeps them updated on all the activities, so that nothing should come as a surprise to them and also balances her work and family operations by good time management.

Les femmes sont au niveau des produits

Elle rejette le fait d'être traitée différemment de ses homologues masculins et a la chance d'intervenir à tous les niveaux de la chaîne de valeur, y compris la production, la commercialisation et la transformation. En ce qui concerne la situation des femmes dans l'industrie, elles se situent davantage au niveau des sous-produits. Il serait donc nécessaire de promouvoir ces produits et de soutenir les initiatives pour une meilleure participation des femmes.

Essentiellement, les moyens de financement pour soutenir leurs initiatives les aideraient à rehausser leur statut dans l'industrie.

Se souvenir des objectifs atteints dans le passé

Lorsqu'on lui a demandé où elle se voit dans les cinq prochaines années, elle a répondu: "D'ici cinq ans, je serai une personne ressource en Afrique de l'Ouest dans la promotion du SIM et l'accompagnement des acteurs à la professionnalisation. Cela passe par la formation et/ou la spécialisation, l'échange d'expériences, les partenariats, la reconnaissance des autorités et l'amélioration continue."

Passer par toutes les étapes de sa liste de tâches

Elle est membre du comité scientifique de SIETTA depuis deux ans et est une personne-ressource pour le Conseil du Coton et de l'Anacarde. En 2017, elle a été cooptée comme personne ressource pour le Conseil National des Exportations de Cajou et a suivi une formation sur le SIM et la chaîne de valeur ajoutée au Bénin et au Mali. Elle a également contribué à divers

ateliers sur la noix de cajou, et a été consultante auprès de RONGEAD qui est une ONG de référence pour les noix de cajou, etc. Avec la reprise des cours académiques, elle est en Master Level 1 de gestion de projet.

Prendre de l'avance

Elle a atteint tous les objectifs qu'elle s'était fixés, et c'est maintenant qu'il est temps pour elle d'aider réellement à faire évoluer ses positions. Elle aimerait être davantage sollicitée au niveau national, sous régional et même international pour souligner sa vision d'apporter un changement dans le secteur.

Chercher une occasion de renforcer

Avec un meilleur financement, elle pense pouvoir renforcer son intervention auprès des acteurs pour l'avènement de la chaîne de valeur. De plus, elle étudie un sujet de thèse lié à la consommation locale de noix de cajou. Le financement lui permettra ainsi de mener des recherches afin de faire des propositions concrètes pour la transformation et la consommation des noix de cajou et de leurs sous-produits. De plus, elle s'intéresse personnellement à la création d'une unité de transformation qui prendra en compte les amandes ainsi que les sous-produits tels que les pommes de cajou.

En conclusion

Son travail est devenu sa passion ultime et la noix de cajou lui a permis d'avoir une vision globale sur les défis de l'agriculture en Afrique de l'Ouest. Elle reste convaincue qu'elle a un rôle important à jouer dans l'avenir.

3rd WE meeting – VINICAS Rendezvous Nov, 2017, Phu Quoc



Benin 2017 Conference: Women in Cashew



