

13th ACA Annual Cashew Conference



FOSTERING SYNERGIES INFLUENCING MARKET DYNAMICS



Dar es Salaam & Zanzibar
Tanzania

7-9 November, 2019



**Campagne du cajou 2018/2019 en bref : un
changement de comportement ou une correction
des prix ?**

Shakti Pal, Responsable du développement des sources, Caro Nuts
7 novembre 2019, Tanzanie



Le cajou en 2017 – pic d'incertitudes



+ / -

50 %

2018 – Attendu, de manière très inattendue

Historique

IMPRÉVISIBLE

Impossible d'y
croire

Qualité, prix

Plus jamais

*Le ciel est
la limite*

Enseignements tirés

Merci enfin !

Défaillances

CAJOU
— — X —

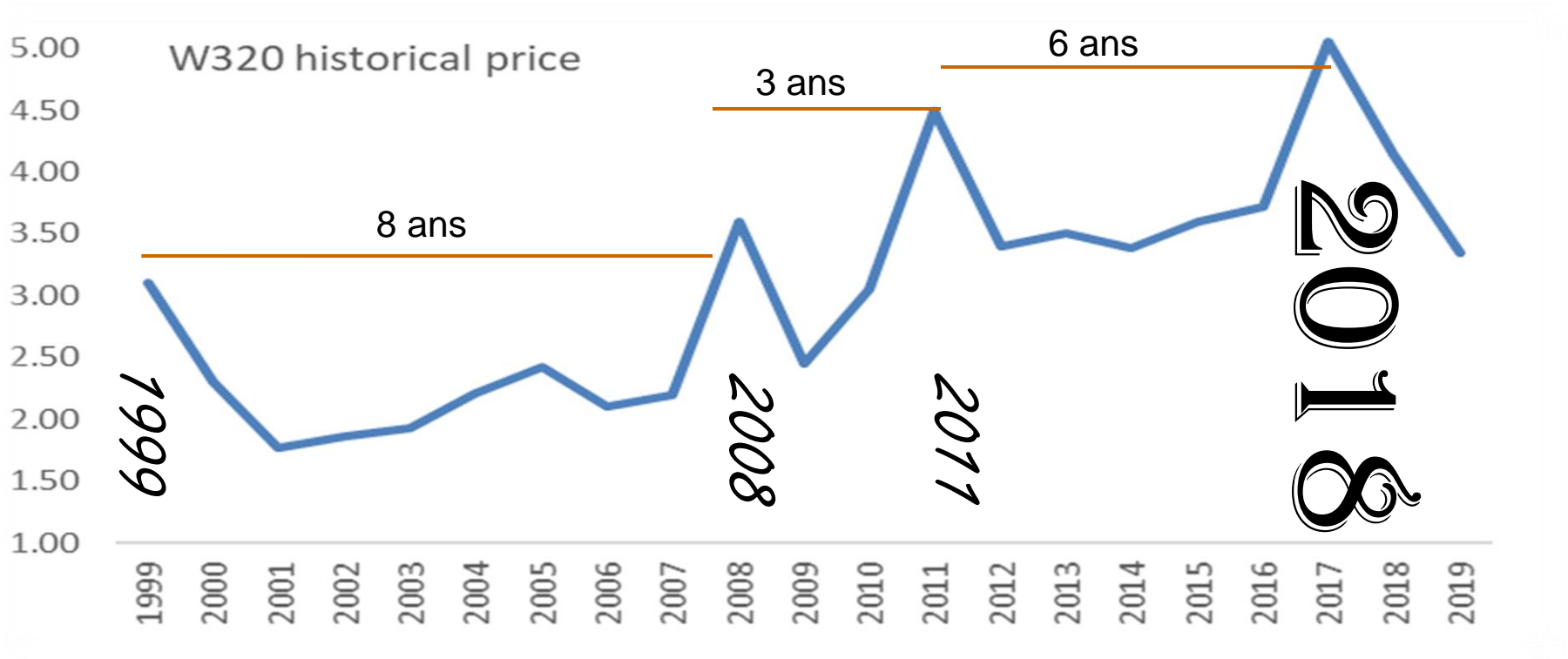
Tendances politiques ?

Tendances incertaines de l'activité

Au-delà de la
correction des
prix

Il est temps pour la
transformation en
Afrique

Juste une autre correction des prix ou des apprentissages pertinents pour les parties prenantes ?



Présentation de nos conférenciers...

M. Stephen Quyen Tang

LongSon



Avec ses années d'expérience dans le commerce du cajou, Stephen Quyen Tang a dirigé l'approvisionnement en noix africaines pour Long Son, l'un des plus grands transformateurs de cajou du Vietnam. Dans son ancienne fonction de superviseur de la production et de directeur d'usine chez Long Son, il a également acquis une expérience considérable dans la transformation du cajou.

Thème de la présentation : Il parlera de ce que les expériences de 2018 de l'industrie du cajou apportent à l'industrie vietnamienne du cajou en ce qui concerne sa compétitivité et les tendances émergentes qui se dégagent de cet impact.

Présentation de nos conférenciers...

Dr. R. K. Bhooles – CEPCI



Dr. R. K. Bhooles, Président du Conseil de promotion des exportations de noix de cajou de l'Inde (CEPCI), ingénieur mécanicien et titulaire d'un MBA en marketing international. Il a obtenu un doctorat pour sa thèse sur le thème « La transition de l'industrie mondiale du cajou et les défis de l'Inde ». Il a à son actif plus de 20 articles publiés dans le domaine de la production, de la transformation et de la commercialisation du cajou. Dr. R. K. Bhooles est l'associé directeur de M/s. Kairali Exports, Kollam, une entreprise associée de M/s. Prasanthi Group, qui sont d'éminents exportateurs d'amandes de noix de cajou

Thème de la présentation : Il parlera de ce que les expériences de 2018 apportent à l'industrie indienne du cajou en ce qui concerne sa compétitivité et les tendances émergentes qui se dégagent de cet impact

Présentation de nos conférenciers...

M. Wayne Tilton – Red River Foods



Wayne Tilton, Directeur pour l'Afrique chez Red River Foods, a joué un rôle déterminant dans la croissance et le développement de l'implication de Red River dans l'industrie africaine du cajou en Afrique. Ayant débuté sa carrière au Ghana en tant que Volontaire du Corps de la paix de 2009 à 2011, il continue de travailler à la formation des exploitants agricoles sur les meilleures pratiques. Actuellement, il supervise l'ensemble des opérations en Afrique, notamment l'approvisionnement en noix, et aide les transformateurs à se conformer aux normes de sécurité alimentaire. Wayne a siégé au Conseil consultatif de l'ACA et est actuellement membre du Conseil d'administration de ComCashew.

Thème de la présentation : Que s'est-il passé en 2018 en Afrique ? Comment les producteurs envisagent-ils s'attaquer à la question de la mauvaise qualité des noix produites découlant du fait qu'ils n'appliquent pas de bonnes pratiques agronomiques, ce qui conduit à des noix non vendues ?

Présentation de nos conférenciers...

M. Suraj Rao – Export Trading Group



Suraj Rao, un expert en commerce de matières premières ayant occupé pendant plus de 18 ans des postes de direction dans diverses multinationales du commerce de matières premières, a assisté et participé à la formidable croissance de la région ouest-africaine en tant que zone d'exportation du cajou. Suraj a une connaissance approfondie de la chaîne d'approvisionnement du cajou et des tendances de l'industrie ouest-africaine du cajou. En sa qualité de 2^e Vice-président de l'Association des exportateurs de Côte d'Ivoire, il a soutenu de nombreuses politiques sectorielles. Il est actuellement Contrôleur et Directeur général chez ETG, à la tête de différentes activités du Groupe.

Thème de la présentation : Les négociants pourront-ils vendre toute la production africaine ou le commerce de NCV sera-t-il axé sur la qualité ? Comment envisagent-ils les politiques sur le commerce de la NCB dans la région pour un marché robuste ?

Présentation de nos conférenciers...

M. Gerard Klijn – TDH



TDH
Trade & Development Holding



Gérard a travaillé dans l'industrie des noix, avec un accent particulier sur le développement de projets dans le domaine de l'industrie africaine du cajou, établissant un lien entre les agriculteurs et le marché, depuis 26 ans. Passion et conviction sont des qualités qui le caractérisent, lui et les membres de son équipe néerlandaise et africaine, et qui l'aident à rester concentré à tout moment. Avec des partenaires locaux, il est convaincu de pouvoir libérer le potentiel de l'Afrique.

Thème de la présentation : *Pourquoi la crise de 2018 a-t-elle été si différente pour le marché ? S'agit-il d'un changement (de comportement) durable à long terme ou juste d'un événement à court terme, ce qui signifie que nous reprendrons nos activités comme d'habitude ?*