

Conférence Annuelle du Cajou de l'ACA 2026



**UN APPROVISIONNEMENT DURABLE EN
NOIX DE CAJOU GRÂCE À DES
MESURES POLITIQUES, DES
INVESTISSEMENTS ET DES PARTENARIATS**



Ghana

La Palm Royal Beach Hotel, Accra

15 - 18 septembre 2026



**Au-delà de la participation : développer à grande échelle
les entreprises de cajou dirigées par des femmes grâce
à l'image de marque, à l'accès aux marchés et aux
opportunités offertes par la ZLECAf**

Nunana Addo

Mercredi, 16 septembre 2026, 17H00 – 18H30



Les femmes :

- Ne sont pas des nouvelles venues dans le secteur de l'anacarde
- Sont au cœur de l'économie de l'anacarde
- Jouent un rôle prépondérant dans les segments de la valorisation et de l'innovation des produits au sein de la chaîne de valeur

... MAIS comment passer de produits prometteurs à des marques compétitives que les acheteurs recherchent activement ?



barre snack



Fonio Crunch Granola



Cocanut



Lait du cajou



Pâte à tartiner à base de cajou



Apple Brittle

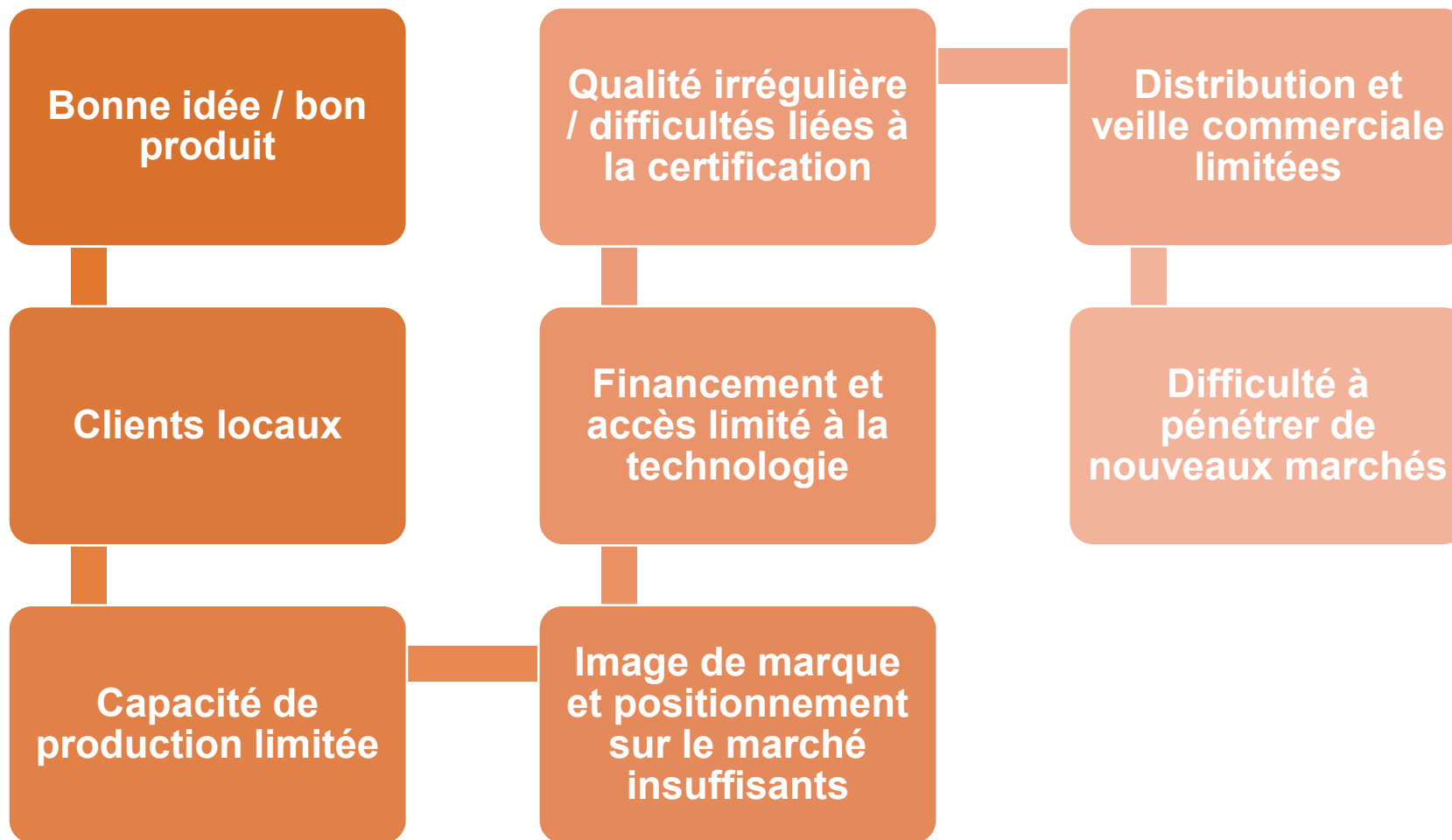


Farine de pomme de cajou

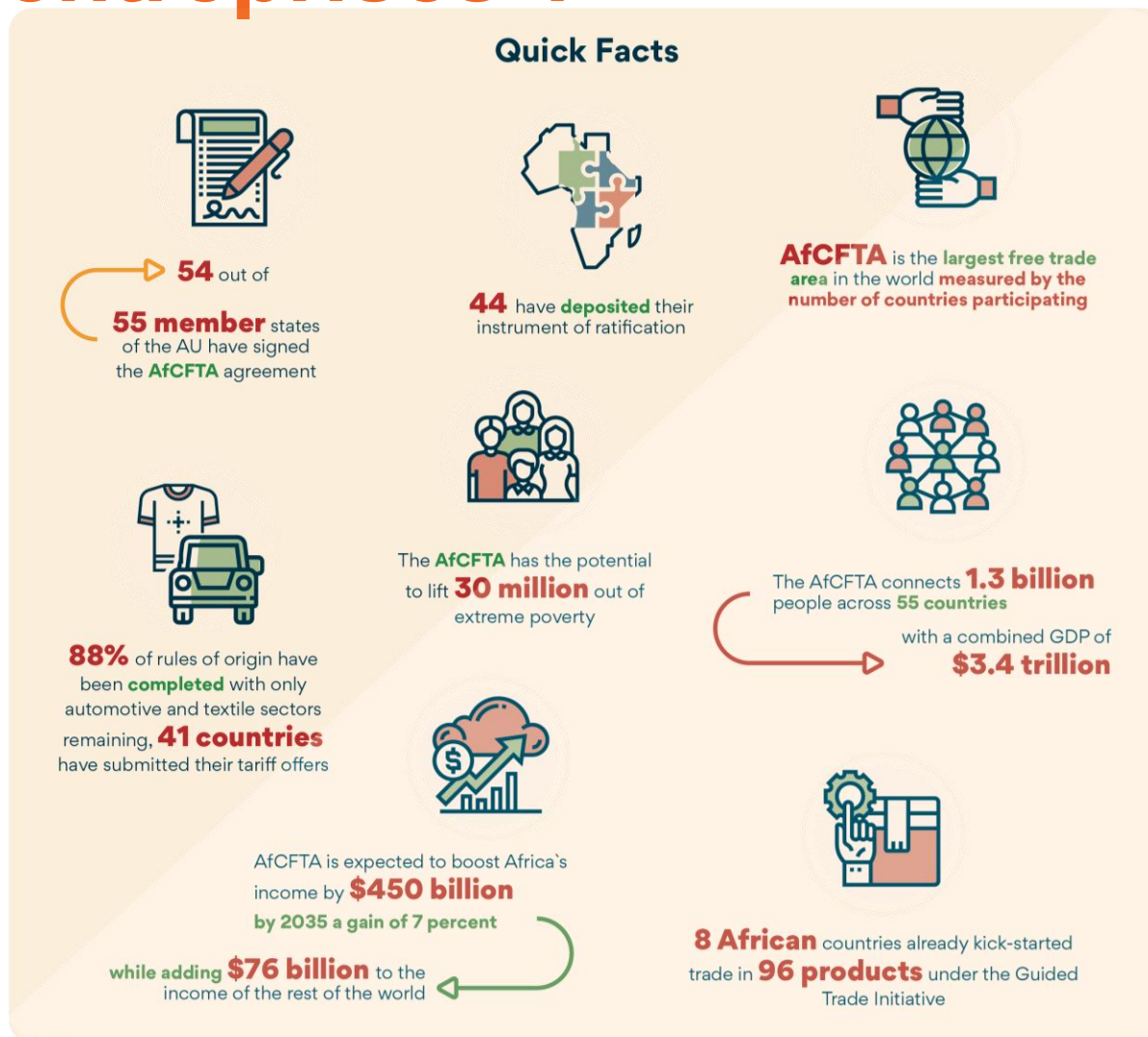


Barre protéinée

Le potentiel existe, mais l'échelle reste limitée...



L'opportunité de la ZLECAf : comment la rendre concrètement accessible aux entreprises ?



La ZLECAf offre la possibilité de:

- Atteindre de nouveaux marchés de consommation africains
- Aller au-delà de la demande intérieure
- Développer des chaînes de valeur régionales
- Développer des produits à base d'anacarde à plus forte valeur ajoutée
- Créer de nouveaux partenariats et canaux de distribution
- Accroître le commerce intra-africain

L'ouverture d'un marché n'est pas synonyme d'accès au marché.

Questions auxquelles ce panel cherche à répondre

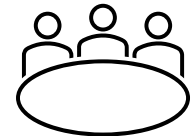
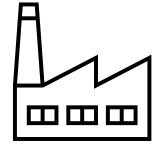


Comment les entreprises détenues ou dirigées par des femmes passent-elles de :

- L'opportunité à l'entreprise
- Du produit à la marque : Qu'est-ce qui rend un produit à base d'anacarde distinctif, digne de confiance et suffisamment attractif pour que les consommateurs acceptent d'en payer le prix ?
- De l'entreprise à la croissance à grande échelle
- De l'opportunité offerte par la ZLECAf à l'accès aux marchés
- De l'accès au marché à la réussite commerciale : Comment faire en sorte que les femmes ne se contentent pas d'accéder à de nouveaux marchés, mais qu'elles y conquièrent réellement des clients et développent leurs activités de manière rentable ?

À l'issue de cette discussion...

- **Pour les entrepreneurs** : Que puis-je faire différemment ?
- **Pour les acheteurs et les investisseurs** : Qu'est-ce qui rend les entreprises de l'anacarde dirigées par des femmes attractives sur le plan commercial et dignes d'investissement ?
- **Pour les gouvernements et les institutions commerciales** : Quels obstacles doivent être levés ?
- **Pour les partenaires au développement** : Quel type de soutien permet réellement la croissance, au-delà de la formation ?
- **Pour l'écosystème** : Comment développer davantage d'entreprises de l'anacarde dirigées par des femmes capables de rivaliser à l'échelle africaine ?



Mme Maria de Fátima Silva Lopes



- Transformateur de pommes de cajou et propriétaire de Nha Guineendade, une entreprise de transformation agroalimentaire basée à Bissau et spécialisée dans les produits locaux.
- Elle possède une expérience pratique dans la valorisation de la noix et de la pomme de cajou, le développement de produits et l'accès aux marchés locaux, et apporte une expertise précieuse pour renforcer la chaîne de valeur de l'anacarde en Guinée-Bissau.

Mme Fatima Alimohamed



- Stratège de marques africaines, spécialiste des chaînes de valeur agroalimentaires et experte en développement des entreprises, elle possède plus de 25 ans d'expérience à travers l'Afrique.
- Elle est la fondatrice et stratège en chef d'African Brand Warrior Consulting, où elle accompagne les entreprises, les gouvernements et les entrepreneurs dans la transformation des produits agricoles africains en marques compétitives à forte valeur ajoutée.
- Ancienne cadre dirigeante commerciale chez Wilmar Africa et Bidco Africa.
- Elle est une fervente défenseuse de l'entrepreneuriat féminin et du développement inclusif des entreprises.

Dr Lassina Songfola Yeo



- Directeur exécutif du CNOFECI-ZLECAf en Côte d'Ivoire.
- Titulaire d'un doctorat en histoire économique et sociale, il possède une vaste expérience dans le développement agricole, les politiques publiques et la sécurité alimentaire, notamment dans les secteurs du riz et de l'anacarde.
- Il est un fervent défenseur de l'entrepreneuriat féminin et de la participation des femmes au commerce continental.

Monsieur Michael Kottoh



- Expert en développement et en politiques publiques, il possède plus de 20 ans d'expérience dans le conseil aux gouvernements, aux institutions internationales, aux entreprises et aux organisations philanthropiques à travers l'Afrique.
- Il est cofondateur et directeur de la stratégie d'AfroChampions, ainsi qu'associé gérant de Konfidants. Son expertise couvre notamment le commerce, l'investissement, les partenariats public-privé et le développement des PME.
- Titulaire d'un Master en administration publique (MPA) de la Harvard Kennedy School, il est co-auteur de *African Sovereign Wealth Funds and New Directions in State Capitalism*.

Dr Paul Otung



- Spécialiste régional principal des politiques publiques et des capacités de l'Etat à l'AGRA pour l'Afrique de l'Ouest, il possède plus de 16 ans d'expérience dans le développement économique, les politiques publiques et le renforcement des capacités institutionnelles.
- Son travail porte sur la transformation des systèmes agricoles et alimentaires en Afrique de l'Ouest, en accompagnant les gouvernements dans les domaines des politiques publiques, de l'investissement, des stratégies fiscales et du commerce régional.
- Titulaire d'un doctorat en économie, il a notamment travaillé au ministère de la Planification, au DFID/FCDO, à la Banque centrale du Kenya et à la CIRGL.

Monsieur Eric Obeng Agyemang



- Banquier agréé (Chartered Banker) avec plus de 15 ans d'expérience dans le secteur bancaire.
- Senior Relationship Manager chez Absa Bank Ghana Ltd, spécialisé dans les services bancaires aux entreprises et aux professionnels.
- Son expertise couvre la gestion de la relation client, la structuration de crédits, le financement du commerce, le financement de l'agro-industrie et le développement commercial, avec un fort accent sur l'accompagnement des PME et des grandes entreprises dans les principaux secteurs de l'économie.

Maintenant, place aux échanges !