



Organisé By

CashewInfo.com



Le Forum de l'Investissement en Afrique

09-11 Février, 2017

Grand Copthorne, Singapore

Ordre du jour

- Introduction
- Trois courtes présentations
- Discussion avec Deepak Kacher
- Question/Réponse --- 15 minutes

Présentation de nos intervenants

Jauad Bruno
Agence de
Promotion et
d'investissement
Guinee Bissau

Karim Berthe
CCA
Cote D'Ivoire



Olusegun Awolowo
NEPC, Nigeria

Deepak Kacher
Fludor, Benin

09-11 Février, 2017

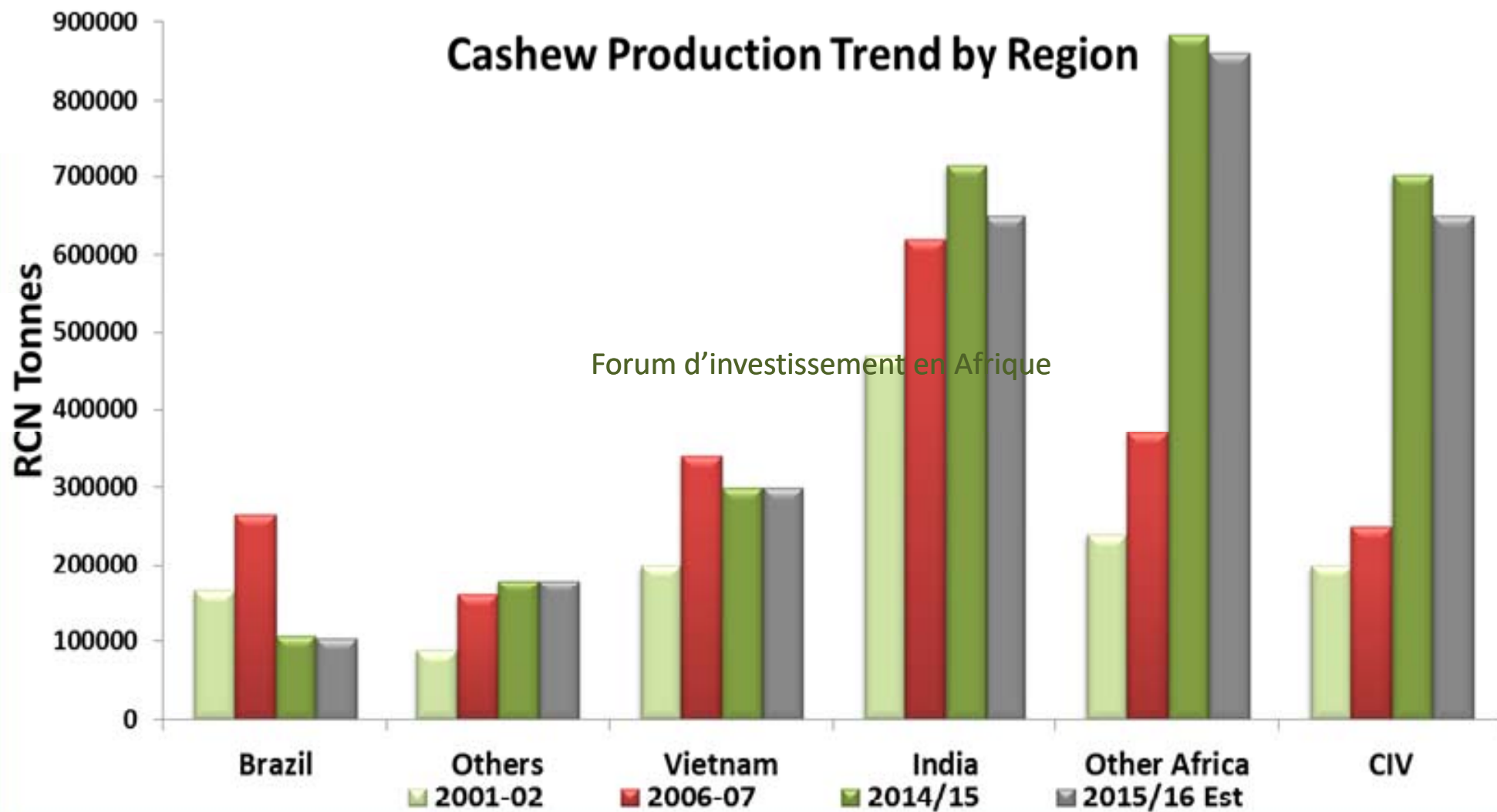


Investissements Opportunités & Défis

09-11 February, 2017

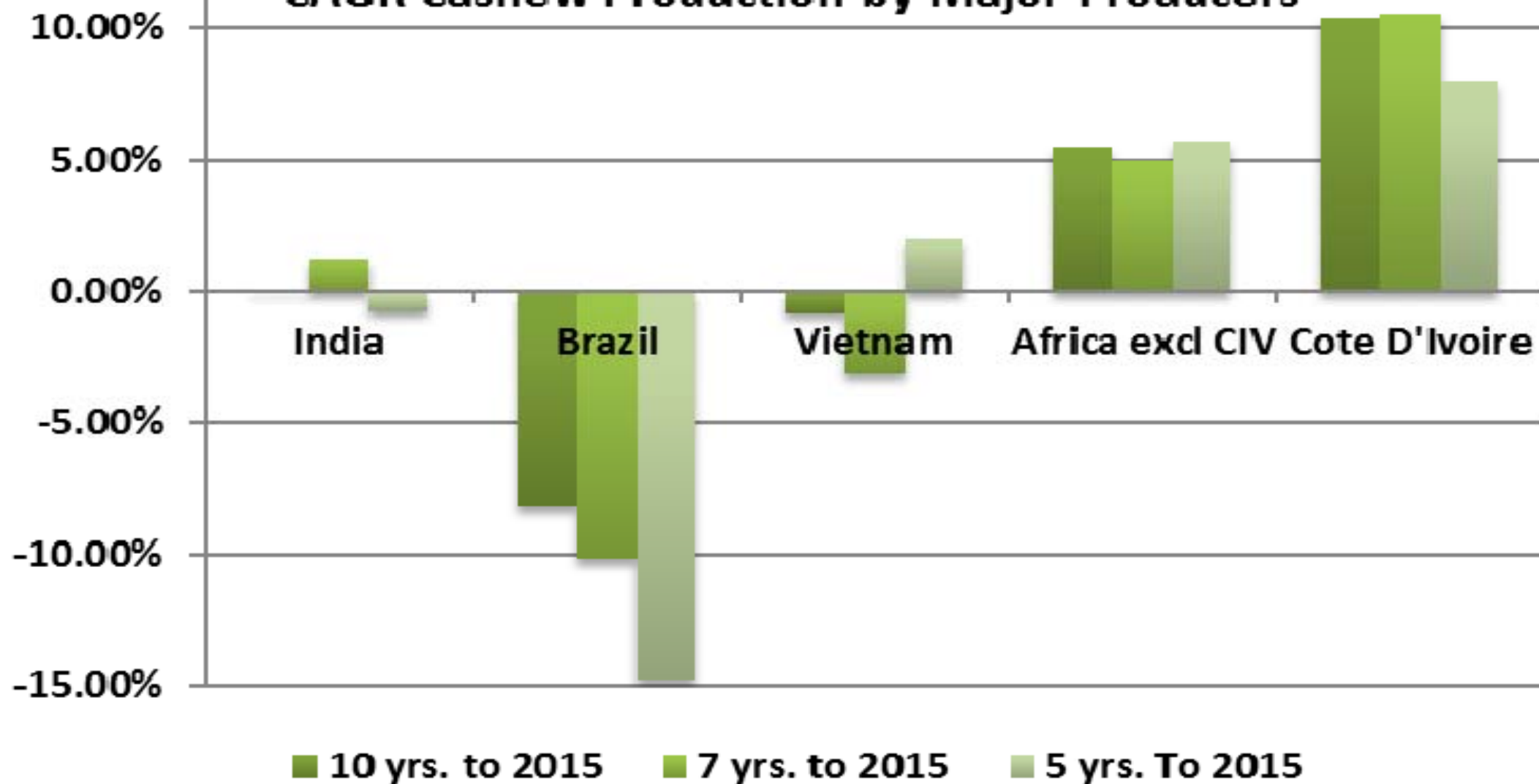
Production de Cajou

Cashew Production Trend by Region

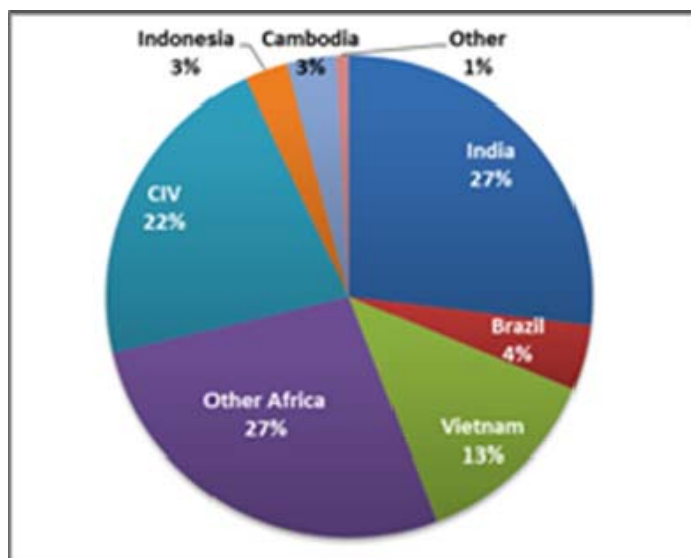


Forum d'investissement en Afrique

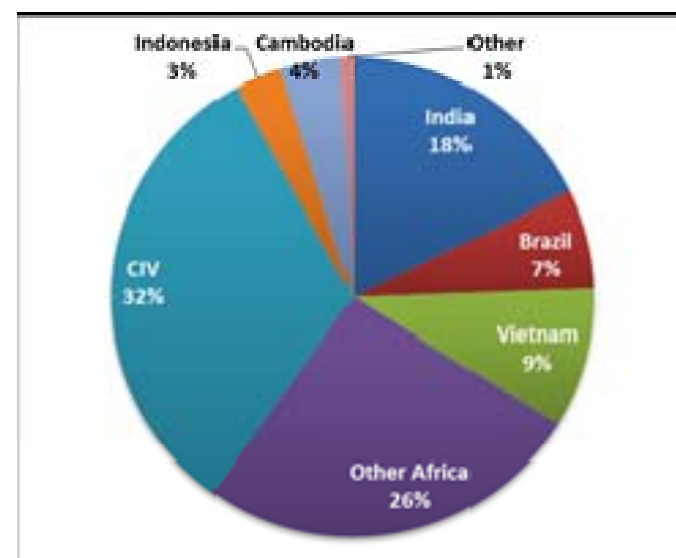
CAGR Cashew Production by Major Producers



Production mondiale de Cajou en 2025

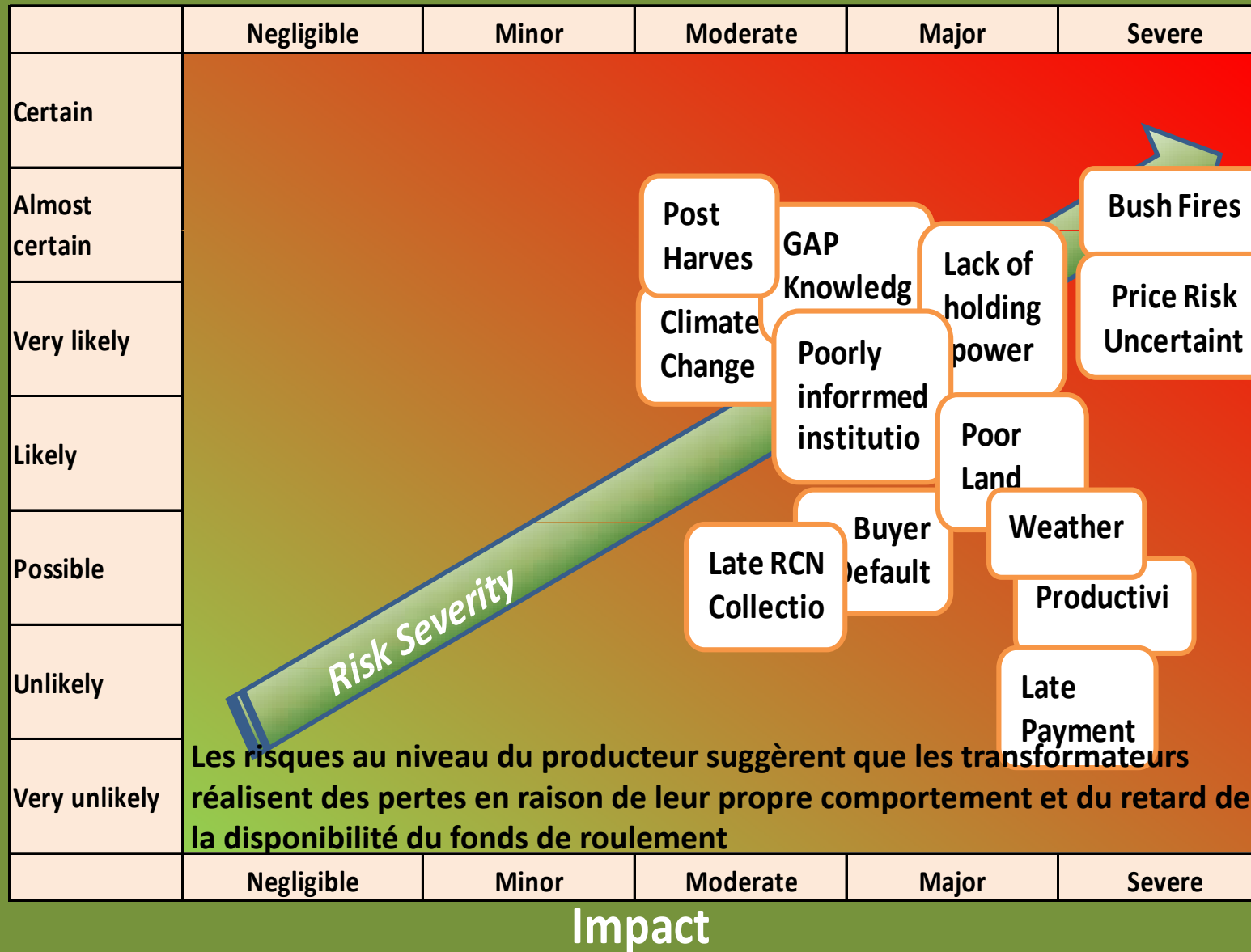


Afrique 49%
Inde 27%
Vietnam 13%



Afrique 58%
Inde 18%
Vietnam 9%

Top Risks Producer



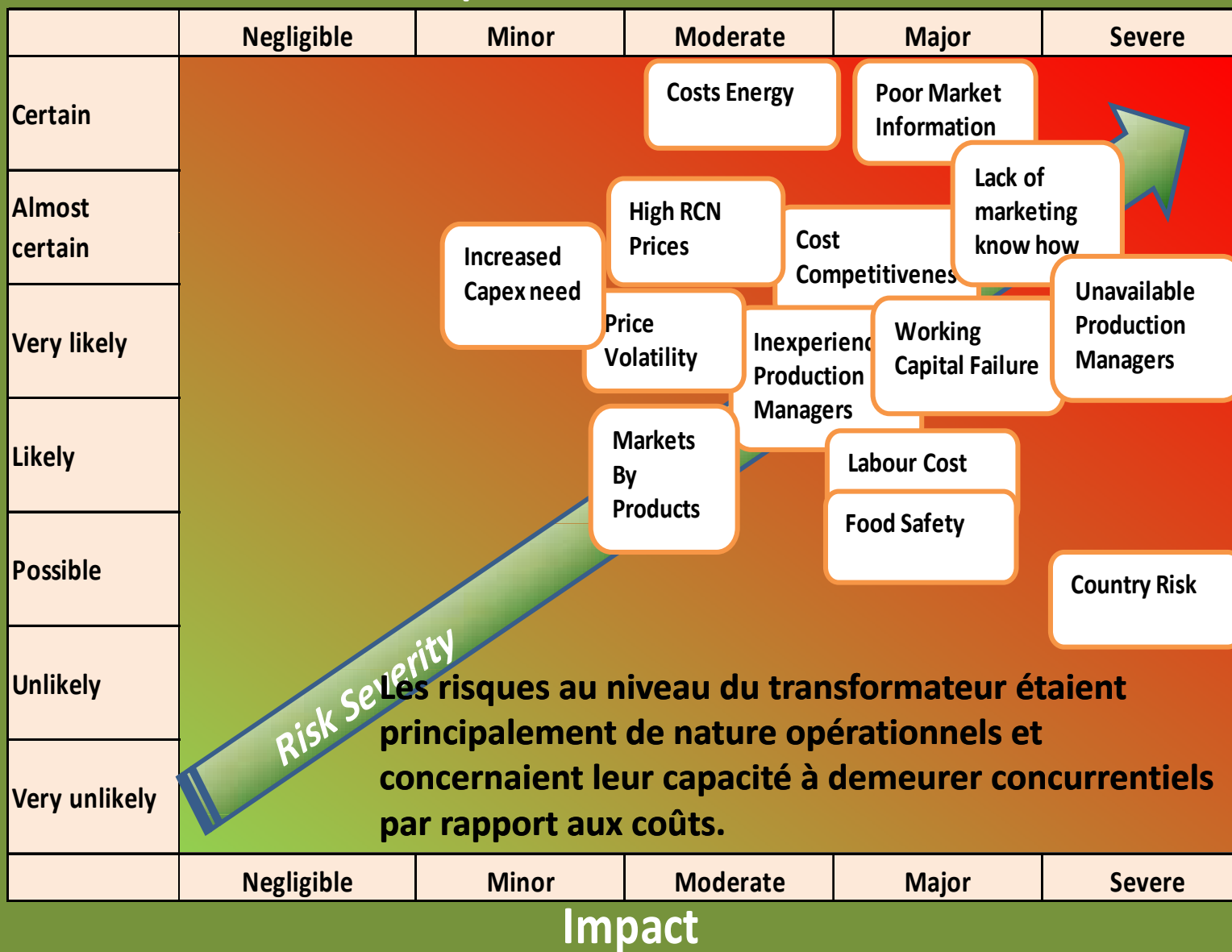
- Attitude de l'acheteur
- Défaut de Contrat
- Collecte tardive des NCB
- Paiement tardif

Autres Risques

- Faible connaissance en ce qui concerne le comportement d'un acheteur
- Feux de brousse
- Problèmes fonciers (Perte de terre)

L
i
k
e
l
i
h
o
o
d

Top Risks Processors



Principaux risques opérationnels

Manque de compétences en gestion
 Compétitivité à faible coût
 Prix élevés des matières premières
 Coûts énergétiques élevés

Autres risques

Insuffisance du fonds de roulement
 Défaut de mise en place des chaînes d'approvisionnement

Faire de la croissance de la production une valeur ajoutée

Les entrepreneurs en transformation de Cajou ont besoin d'investisseurs / Les investisseurs ont besoin de transformateurs qui pensent au développement de la filière et pas juste à la commercialisation.

Les transformateurs de Cajou ont besoin de financement / Les institutions financières ont besoin de transformateurs avec de bon plan d'affaires, sécuriser les chaînes d'approvisionnement, Système de management et de marché.

Les transformateurs de Cajou ont besoin de clients / Les acheteurs ont besoin de fournisseurs qui vont maintenir la relation avec les clients, qui sont compétitifs, qui respectent la qualité et d'autres exigences, développent leur procédure et honorent leurs contrats..

Les transformateurs ont besoin de la chaîne d'approvisionnement./ Les Producteurs ont besoin d'acheteurs qui payent aux prix du marché et entretiennent les relations