

Arjun Satheesh Nair
India Food Exports
Manager, Production and Marketing



Role

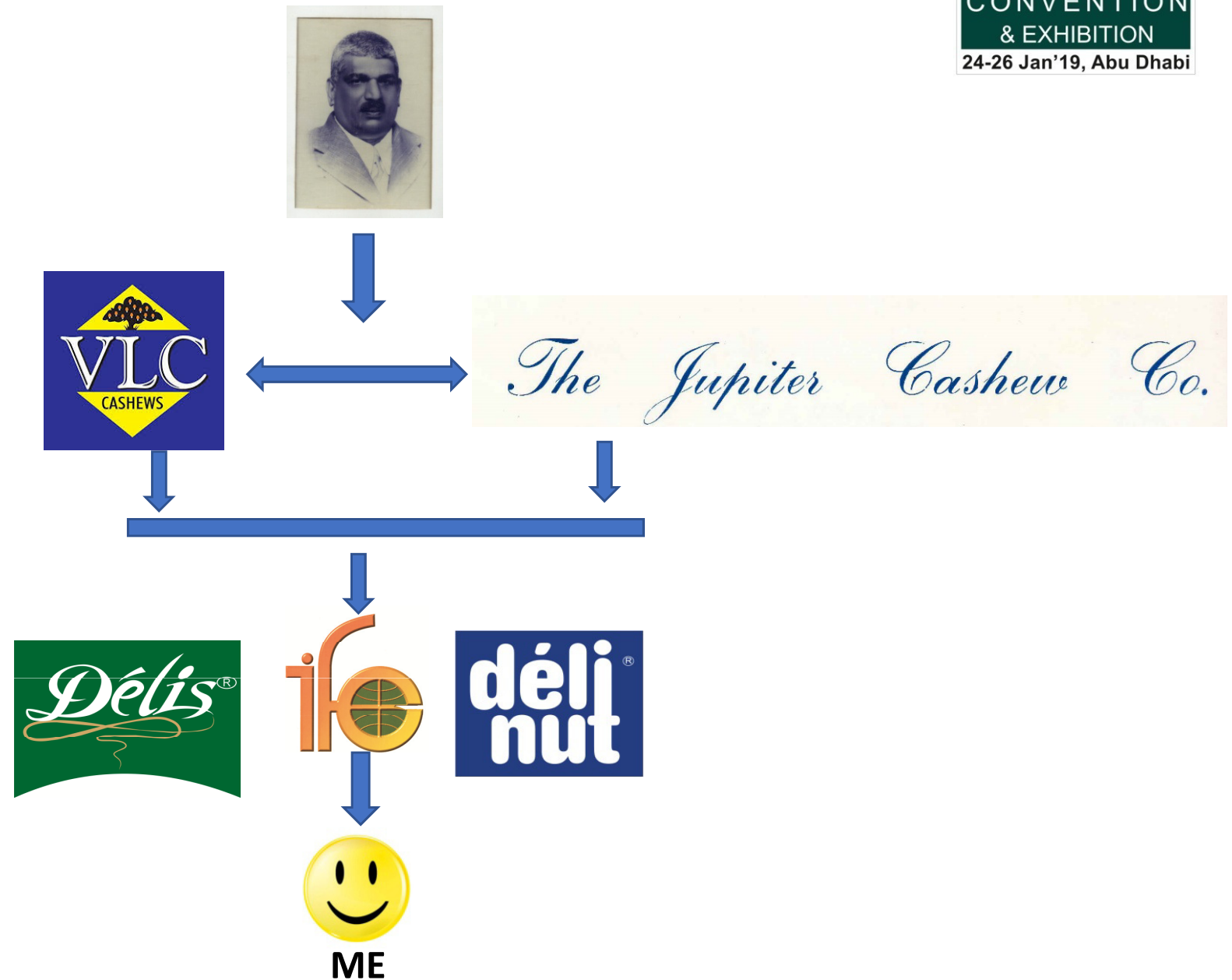
- Gérer les secteurs de la Production et de la commercialisation de India food exports
- Egalement impliqué dans les operations journalières

Les facteurs qui m'ont poussé à rejoindre l'industrie.

- Je suis de la quatrième génération et étant né dans une famille de noix de cajou, j'ai toujours eu une passion naturelle pour l'industrie du cajou depuis ma naissance.
- Mon grand-père K.Raveendranathan nair est une force motrice majeure pour moi qui a été l'un des premiers à créer une marque VLC pour un produit vendu en vrac.
- Ce qui me motive encore plus, c'est d'avoir grandi sous la direction de mon père ainsi que mes obligations familiales.

Mon Héritage

Vendor Krishna Pillai-DLV



Mon Héritage



- Mon arrière-grand-père Sri Krishna Pillai a été l'un des pionniers qui ont bâti la filière cajou dans une industrie qui était pratiquement inexistante à l'époque dans les premières années du 20ème siècle.
 - Les exportations de noix de cajou en provenance de l'Inde en 1921 n'étaient que de 45 tonnes. De là, l'Inde est devenue le premier exportateur pendant de nombreuses années.
-

Ma perception

- Quand j'ai rejoint la société, l'Inde était le leader de l'industrie.
- Avec l'introduction des machines, le marché est devenu plus compétitif.
- Ainsi, le Vietnam, grâce à sa mécanisation rapide et efficace, a été en mesure d'être plus compétitif.

L'Avenir

- On peut s'attendre à ce qu'à l'avenir la plupart des pays africains aient leur propre transformation.
- Pour un approvisionnement durable, la superficie cultivée en Inde doit être augmentée et les vieux arbres doivent être replantés avec des variétés à haut rendement. La superficie actuellement cultivée en Inde est de 10 40 890 hectares.

- La hausse sans précédent du prix des NCB, conjuguée à des coûts de transformation élevés en Inde, a plongé l'industrie dans une situation catastrophique en Inde.
- En conséquence, 50 pour cent des usines restent fermées depuis environ 18 mois maintenant.
- L'une des solutions à ce problème est d'augmenter la production de noix de cajou brutes sur le marché local.

- Bien que l'accent soit mis sur la mécanisation pour la perfection de la qualité, une main d'œuvre qualifiée est toujours nécessaire
- Nous devons améliorer notre efficacité dans la mécanisation
- Il existe des possibilités d'amélioration de la mécanisation, par exemple dans le cas de la découpe.
- Nous devrions également essayer d'améliorer la perception de l'image de marque de l'Inde.
- L'innovation est impérative

- Et enfin, je veux parler des pommes cajou. Une énorme quantité est gaspillée après avoir pris les noix brutes.
- Du sirop, de la courge, de la confiture, des bonbons, du vin, etc. peuvent être préparés à partir de ce fruit qui est gaspillé. Un tout nouveau marché.
- Cela permettra d'enrayer l'habitude d'arracher les noix immatures des arbres et ouvrira la voie à une production accrue de noix de bonne qualité.

Conclusion.

- Pour que l'Inde soit compétitive sur le marché international, un effort conjoint de transformation de la production de noix brutes en Inde et une mécanisation croissante doivent être au centre des préoccupations.
- Cela doit s'accompagner d'une valeur ajoutée appropriée et d'un marketing intelligent.
- L'innovation dans tous les aspects est le mot d'ordre.