



Transformation en Afrique

MISE EN ECHELLE DURABLE

Harm L.H. Voortman, CEO

Anatrans SA

13 February 2020



Introduction

Mise en échelle de la transformation de cajou en Afrique



- Stratégie Compétitive
- Clients
- Gestion des risques
- Opérations

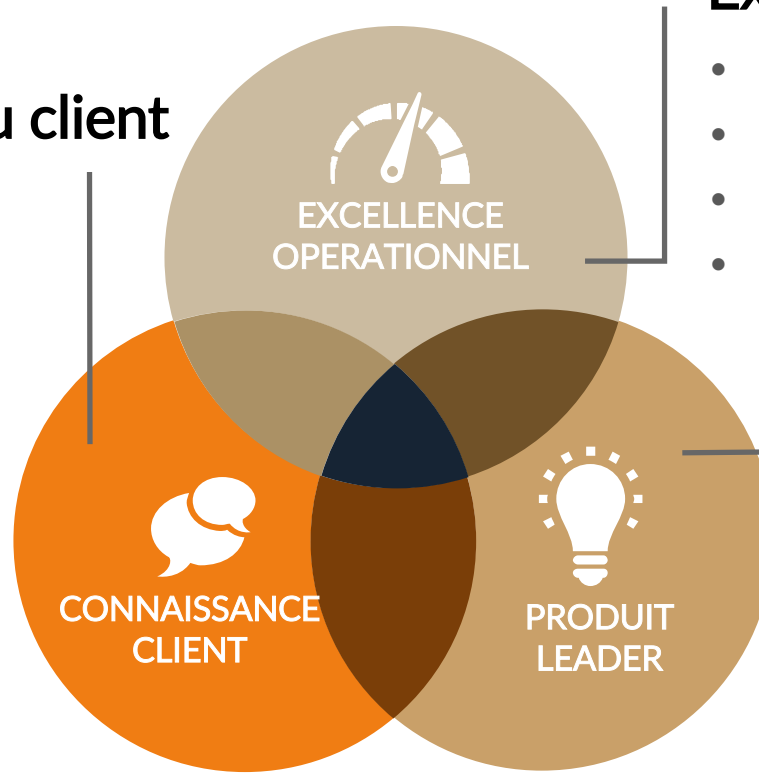


Stratégies Compétitives

M. Treacy & F. Wiersema (1997) three generic strategies

Connaissance du client

- Produit unique
- Personnalisation
- 'Solution'



Excellence opérationnel

- Attentes client
- Pas de défauts
- Livraison à temps
- Rentabilité

Produit 'leader'

- Produit supérieur
- Prix supérieur
- 'Expérience'

Clients

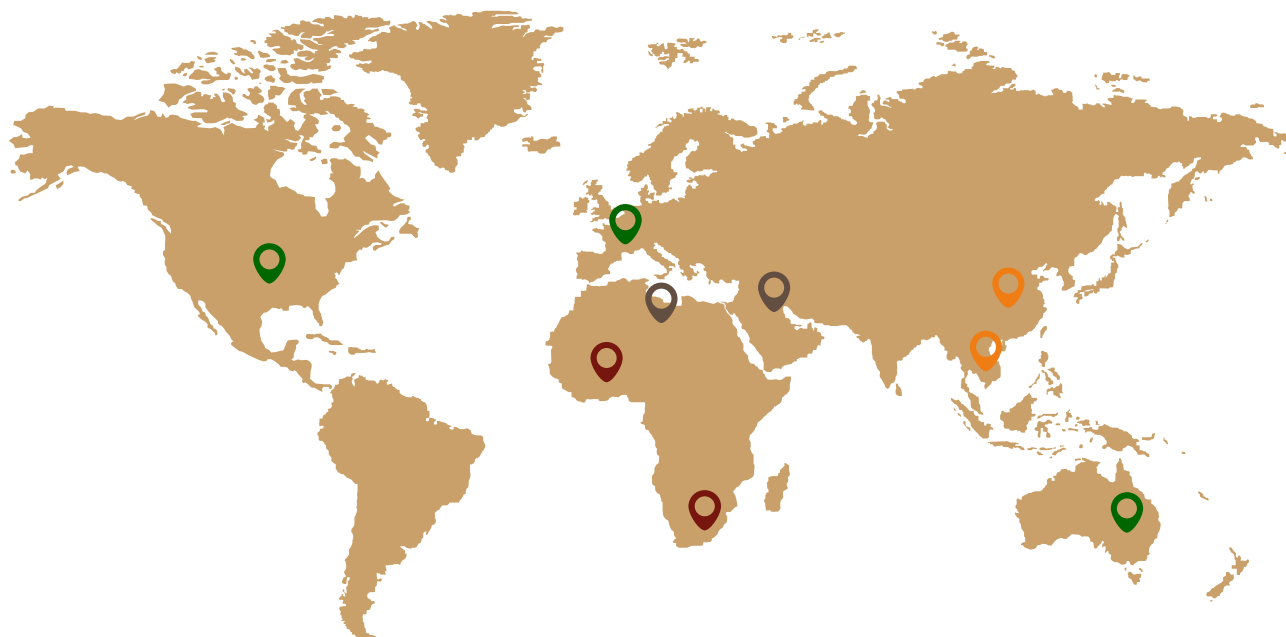
Quels marchés, quels clients & accès au marché

WORLD
CASHEW
CONVENTION
& EXHIBITION

Jointly organised by
CashewInfo.com®
&
AEC-CI
ASSOCIATION DES EXPORTATEURS
DE CAJOU CÔTE D'IVOIRE

JNEC-CI
Journées Nationales
des Exportateurs
de Cajou
de Côte d'Ivoire

12-14 Feb, 2020
Radisson Blu Hotel
Abidjan, Cote d'Ivoire



Local



Occidental



Afrique du
Nord &
Moyen Orient



Asie

Gestion des risques

Mise en échelle de la transformation de cajou en Afrique

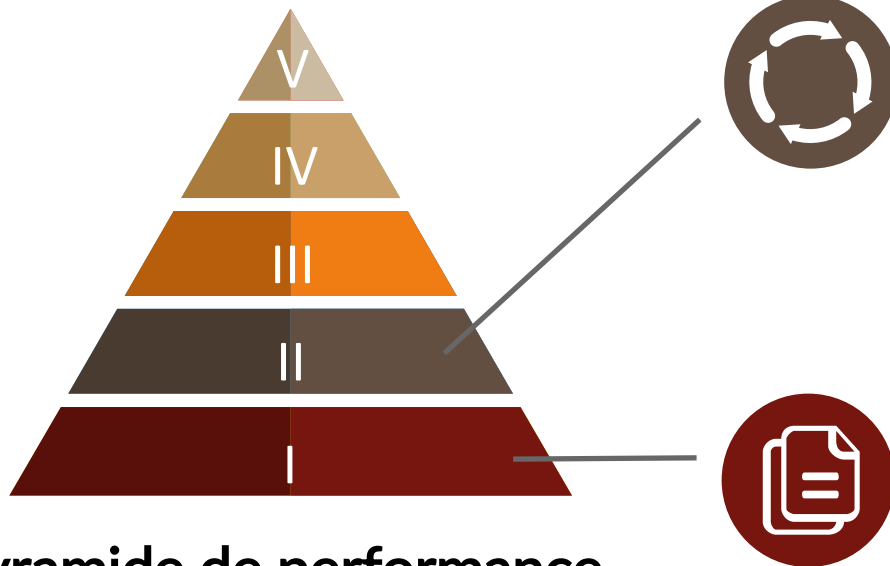


- Risque de prix
- Risque de taux d'échange
- Risque du pays



Opérations

Niveaux de performance I et II lean six sigma H Theisens
(2016)



Pyramide de performance

Amélioration continue

- Kaizen
- Gestion en temps réel
- Maîtrise des travaux en cours

Fondation

- Environnement de travail organisé
- Travail standardisé
- Contrôle qualité

CONTACT

Ventes

Global Trading and Agency
+31 (0)184 618 211
info@globaltrading.nl



Usine

Anatrans SA
+266 66 97 52 65
hvoortman@Anatrans-
bf.com

