

## Project title : CASHEWNROL - Création d'une plateforme de dialogue entre acteurs publics et privés autour de la transformation de l'anacarde et design de la stratégie d'intervention 2026-30 de la coopération néerlandaise

Project place	Project cost	Role in the project	Technical and financial sponsors	Dates
Tanzania	38 500 €	Expertise anacarde et facilitation du dialogue public-privé et entre privés UE-TZ	EKN - Embassy of the Kingdom of the Netherlands in Tanzania, RVO - Netherlands Enterprise Agency	May 2026 - October 2026

### Project's goals and results

#### Main goals

Le secteur tanzanien de la noix de cajou possède un potentiel de transformation pour la croissance économique, la création d'emplois et la durabilité, en tant que principal exportateur de noix de cajou crue (RCN) avec 437 000 MT vendus lors de la récolte 2025. Pourtant, la transformation locale capte une valeur limitée, alimentant l'objectif audacieux du gouvernement pour 2030 de 1 000 000 MT entièrement transformés au niveau national. En tant que consultants de l'ambassade du Royaume des Pays-Bas (EKN) à Dar es Salaam et de l'Agence néerlandaise Enterprise Agency (RVO), Nitidæ concevra sa stratégie globale et sa feuille de route pour la noix de cajou 2026-2030 (Résultat 1). Cette stratégie sera également alimentée par des réunions structurées public-privé et privé-privé que Nitidæ organisera et animera (Résultat 2). Les priorités englobent l'environnement favorable aux affaires, le développement commercial, l'emploi des jeunes, l'entrepreneuriat féminin et la valorisation des sous-produits.

Le marché néerlandais est un point d'entrée clé dans l'UE (29 % des importations en 2025), avec des liens avérés entre des transformateurs tanzaniens comme Mama Cashew et Amama Farms et des importateurs tels que Johnny Cashew et Monchy. Les opportunités sont nombreuses avec d'autres entreprises importatrices basées aux Pays-Bas, mais des défis persistent en matière d'approvisionnement, de normes de qualité (BRC, ISO22000, ...) et de capacité, confinant beaucoup à des marchés de niche biologiques/équitables. Grâce à des entretiens avec les parties prenantes en Tanzanie et lors de consultations avec les importateurs néerlandais/européens, Nitidæ identifiera les lacunes techniques, administratives, financières et logistiques, tout en identifiant des leviers réputationnels, qualitatifs et marketing pour stimuler la demande tanzanienne de noyau.

#### Specific objectives

Objectif 1: Élaboration de la stratégie anacarde 2026-30 et de la feuille de route EKN Dar es Salaam & RVO Une stratégie globale sur la noix de cajou axée sur la fixation des priorités pour l'ambassade du Royaume des Pays-Bas ainsi que pour la RVO et d'éventuels autres partenaires de l'UE. La stratégie devrait couvrir:

- Identification des défis spécifiques auxquels sont confrontées les entreprises néerlandaises / européennes dans le secteur de la noix de cajou. Classé selon la pertinence pour le secteur et la pertinence pour la capacité de gain des entreprises néerlandaises.
- Aperçu des outils dont disposent l'ambassade et la RVO pour mener des interventions stratégiques.
- Des possibilités de synergies entre les Pays-Bas et d'autres partenaires de l'UE, publics et privés.
- Une feuille de route qui identifie les interventions stratégiques et ciblées que l'Ambassade et la RVO pourraient entreprendre dans les années approchant de 2030.

Objectif 2: Plateforme de dialogue

- Une directive / structure qui identifie les sujets à discuter lors des réunions de la plateforme, le déroulé, les parties prenantes à impliquer lors de la réunion de plateforme, quels sont les souhaits des partenaires publics et privés à discuter lors des réunions de plateforme.
- Cela a conduit à une réunion de plateforme pour faciliter les discussions public-privé + une réunion de plateforme pour faciliter les discussions privées UE – privées TZ + une réunion de validation de la stratégie EKN-RVO avec les parties prenantes publiques et privées.

#### Beneficiaries

#### Results

#### Activities