



**L'Industrie de la banane aux Philippines**  
**Projet de renforcement des capacités du**  
**groupement de l'industrie de Davao**  
**(DICCEP)**

Présenté par :

M. Ireneo D. Dalayon  
Président, Groupement de l'industrie de la banane dans la région de Davao  
PDG, Fédération des Coopératives à Minadano (FEDCO)

Cinquième Assemblée générale de la Coalition pour le développement  
de la riziculture en Afrique (CARD)  
04 février 2013



**PLAN DE LA PRÉSENTATION**

- **Partie I : Vue d'ensemble : Industrie du groupement de la banane aux Philippines**
- **Partie II : L'industrie de l'exportation de la banane aux Philippines**
- **Partie III : Le Projet renforcement des capacités du groupement de l'industrie de Davao (DICCEP) de JICA**
  - **Le groupement comme stratégie clé pour la région de Davao**
    - Pourquoi et qu'est-ce que le groupement, attributs clés, critères du groupement et processus collaboratif
  - **La banane comme industrie de groupement**
    - Facteurs clés de succès et percée dans l'accès amélioré au marché
    - Défis et voie à suivre

## **PARTIE I :** **Vue d'ensemble : Industrie de la banane** **aux Philippines**



Crédit photo de Hijo Resource Corporation

Les Philippines se classent  
comme le **3<sup>e</sup>** plus grand  
producteur de banane avec 9  
165 040 tonnes ou 5 % de la  
production mondiale, après  
l'Inde avec 16 % et la Chine  
avec 6 % en 2011.

Source : FAOSTAT



### 3 principales variétés de banane aux Philippines



Cavendish

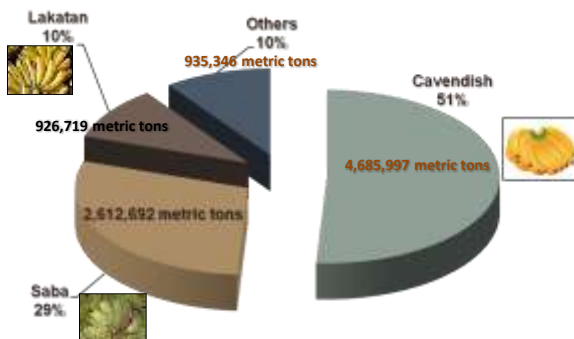


Saba aussi appelée  
Cardaba



Lakatan

### Banane : % distribution de la production par variété, Philippines, 2011

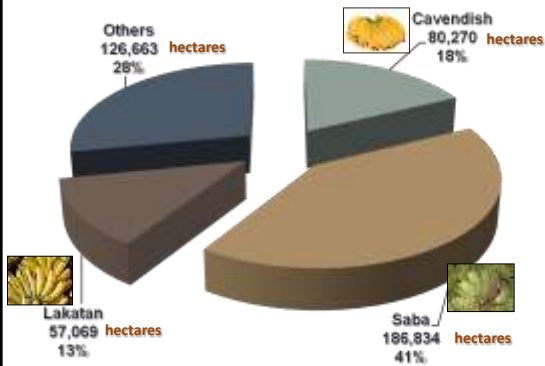


#### En 2011 :

- La production de banane toutes variétés comprises était de **9 165 040 tonnes**
- Avec Cavendish contribuant pour **51 %**

Source: Bureau of Agricultural Statistics

## Banane : % distribution de la superficie plantée par variété Philippines, 2011



Source : Bureau des statistiques agricoles

### En 2011 :

- Superficie plantée pour l'ensemble des variétés était de 450 836 hectares
- Avec Saba représentant 41 %

### Rendement moyen par hectare :

- Cavendish 58,38 T /hectare/ an ;
- Saba 13,98 T /hectare ;
- Lakatan 16,24 T /hectare

## PARTIE II : Industrie de l'exportation de la banane aux Philippines



Banane Cavendish

La meilleure dans le monde

- ✓ Producteur le plus efficace
- ✓ Rendement le plus élevé : 65 tonnes/ha/an

L'industrie de l'exportation de la banane aux Philippines n'est pas répandue partout dans le pays ; elle est plutôt concentrée à **Mindanao**, l'île à l'extrême sud des trois principales îles de l'archipel des Philippines.



La banane est le **2<sup>d</sup>** principal produit agricole d'exportation

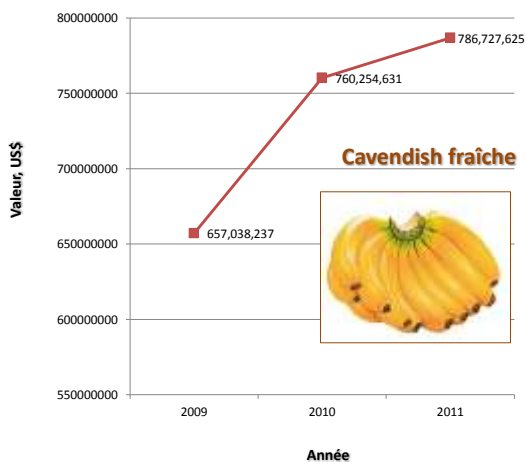
ARTICLE	Janvier-décembre 2011		
	Quantité	Valeur FOB	Part en %
1. HUILE DE COCO (Brute & Raffinée)	826,72	1425,45	26,46
<b>2. BANANES FRAICHES</b>	<b>2046,37</b>	<b>470,96</b>	<b>8,74</b>
3. SUCRE CENTRIFUGÉ	578,74	351,45	6,52
4. ANANAS & PRODUITS à BASE D'ANANAS	576,30	341,27	6,33
5. THON	80,13	314,59	5,84
6. NOIX DE COCO DESSECHÉE	108.87	286.77	5.32
7. VARECH ET CARRAGHÉNANE	46.13	210.92	3.91
8. TABAC FABRIQUÉ	28.16	199.97	3.71
9. ENGRAIS FABRIQUÉ	372.39	176.93	3.28
10. LAIT & CRÈME ET PRODUITS	38.14	173.52	3.22

Source: DA-BAS, 2011

- L'industrie de l'exportation de la banane emploie 317 000 Philippins ;
- implique les coopératives de quelques 30 000 bénéficiaires du programme de réforme agraire



### Les Philippines sont le 2<sup>e</sup> plus grand exportateur de banane Cavendish fraîche ; après l'Equateur



- En 2011, l'exportation de la banane Cavendish fraîche a atteint 22 877 655 kg ; environ 787 millions de US\$

- Les exportations ont augmenté de 8,47 % par an en passant de près de 657 038,237 US\$ en 2009

## Carte du marché



### Main Markets

1. Japan
2. China
3. Middle East
4. Korea
5. Singapore
6. Russia
7. Indonesia
8. Malaysia
9. New Zealand
10. Thailand
11. Hongkong



## **PARTIE III :** **Projet de JICA sur le** **renforcement des capacités du** **groupement de l'industrie de** **Davao (DICCEP)**



**Groupement...  
Stratégie pour la région de  
Davao**



**Pourquoi le groupement ?**





## Pourquoi le groupement ?

Les études montrent que les petites et moyennes entreprises (PME) ont du mal à supporter la concurrence dans un contexte commercial ouvert.

Tandis que le terme ouverture signifie opportunités (avec de plus grands marchés à servir), il dénote aussi la vulnérabilité (en faisant face à la concurrence locale et étrangère).




## Pourquoi le groupement ?

Toute seule, une entreprise, en particulier micro ou petite, pourrait avoir des difficultés à s'intégrer dans l'économie mondiale. À cause de sa taille, une telle entreprise pourrait nécessiter des efforts plus grands pour se hisser au niveau de la qualité et participer au processus des affaires ou du commerce mondial.

À moins que l'entreprise n'appartienne à un groupement.





## Pourquoi le groupement ?

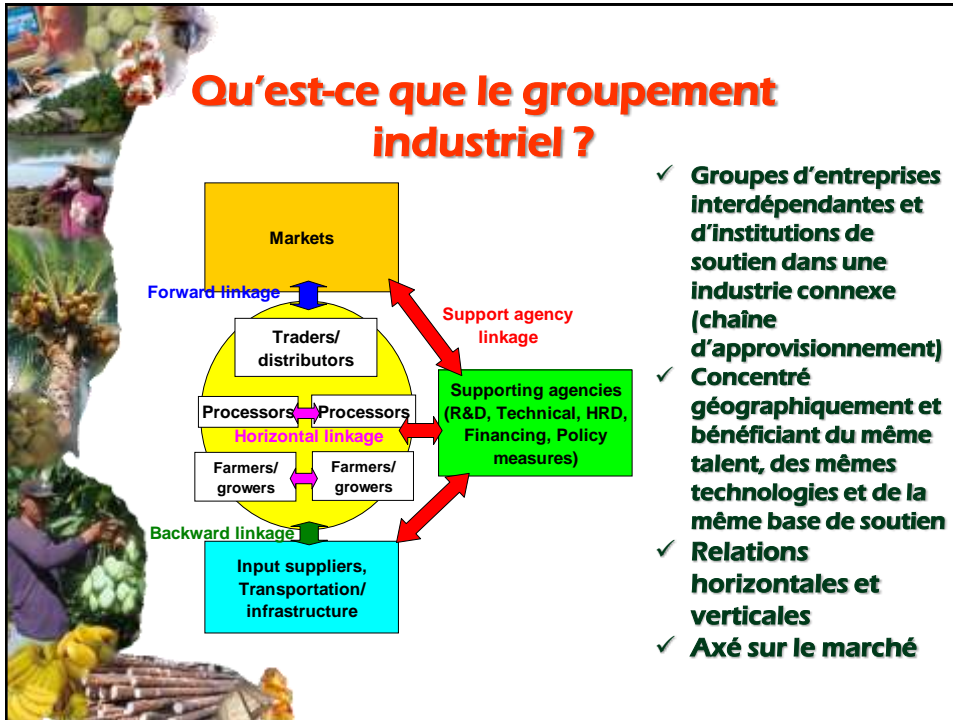
**Dans un groupe, les PME coopèrent pour atteindre l'efficacité collective. Elles sont susceptibles de profiter des économies d'échelle et partagent les risques, l'investissement et les opportunités au sein de l'industrie.**



## Groupement – Avantage stratégique

- ✓ **Accent mis sur l'industrie**
- ✓ **Dirigé par le secteur privé**
- ✓ **Convergence (vision & buts partagés)**
- ✓ **Axé sur le marché**

- Renforcement des PME
- Intégration facile dans la chaîne d'approvisionnement mondiale





## **Critères du groupement ... dans la région de Davao**

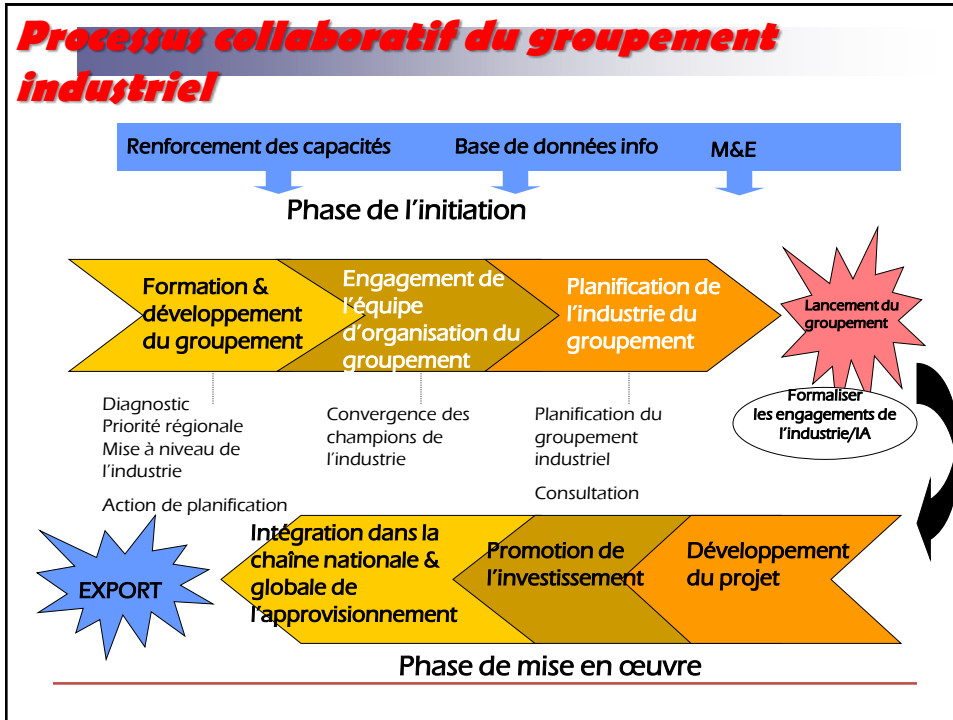
*Avec un si grand nombre d'industries s'entremêlant dans l'économie de la région de Davao, la région a dû identifier les industries auxquelles il faut accorder la priorité, en utilisant les critères suivants :*

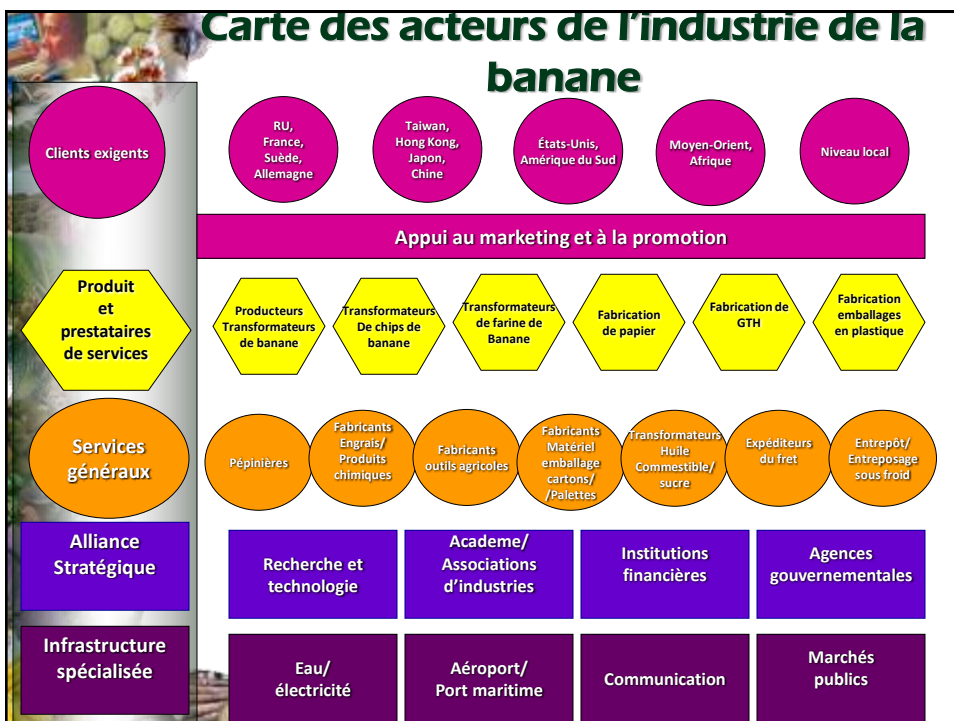
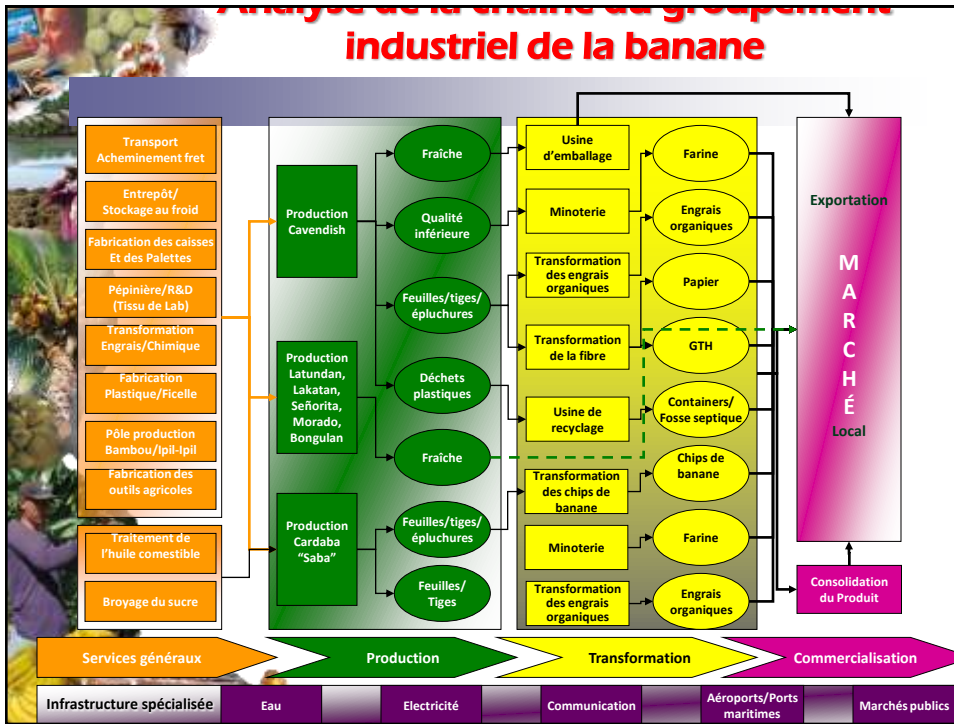
- **Avantage comparatif**
- **Potentiel élevé de croissance**
- **Présence d'acteurs industriels actifs**




## **La région de Davao a 8 groupements industriels prioritaires :**

- Mangue**
- Banane**
- Coco**
- Varech**
- Exploitation minière**
- Bois**
- Tourisme**
- TIC**








### **Equipe du groupement de la banane (Structure de gouvernance du groupement)**



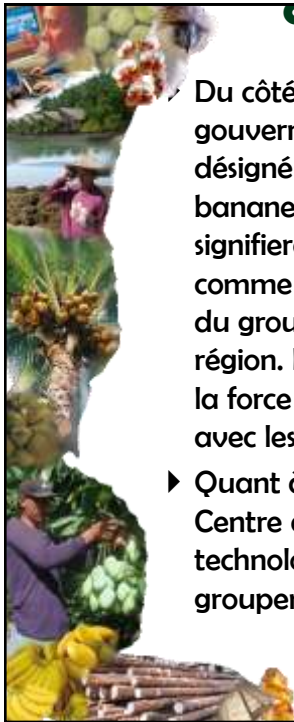
Atelier du groupement de la banane

- ▶ L'équipe du projet groupement de la banane est dirigée par le secteur privé - Fédération des coopératives de Mindanao (FEDCO).
- ▶ Ses membres sont des représentants des organismes suivants :
  - ▶ Agences du gouvernement national - Département de l'agriculture, et Département du commerce et de l'industrie
  - ▶ Unités du Gouvernement local - Province et Municipalité
  - ▶ Academe – Agro-industrie des Philippines du Sud, *Marine and Aquatic School of Technology (SPAMAST)*



### **Groupement de l'industrie de la banane . . .**

- ▶ L'organisation de l'équipe du groupement de l'industrie de la banane a permis aux principaux acteurs privés de l'industrie de collaborer avec leurs partenaires du secteur du gouvernement pour un but commun.
- ▶ Le groupement est dirigé par le secteur privé - FEDCO
- ▶ Le Département de l'agriculture est l'agence leader du groupement du côté des agences gouvernementales.
- ▶ Le Département du commerce et de l'industrie sert de secrétariat et d'appui technique au groupement et est désigné pour faciliter et documenter les processus de formation du groupement, la planification et l'exécution des plans.



### **Groupement de l'industrie de la banane . . .**

- ▶ Du côté des unités du gouvernement local (LGUs) – le gouvernement provincial et municipal de Davao est désigné pour servir de point d'ancrage à l'industrie de la banane. Servir de point d'ancrage de l'industrie signifierait que la province ou la municipalité agirait comme le précurseur dans la formation et la promotion du groupement puisqu'il est promu à l'échelle de la région. La province d'ancrage est choisie sur la base de la force de l'industrie dans le domaine de la consultation avec les leaders du LGU
- ▶ Quant à Academe – SPAMAST est utilisé comme Centre d'excellence pour fournir le HRD, R&D, la technologie et la main-d'œuvre qualifiée pour le groupement



### **Zone pilote du groupement de la banane**

- ▶ Le Projet de renforcement des capacités du groupement de l'industrie de la banane de Davao (DICCEP) a été testé et mis en oeuvre dans la municipalité de Santo Tomas dans la région de Davao située dans l'Ile de Mindanao.
  - ▶ La zone pilote est une vaste zone de production de banane Cavendish avec environ 10 000 hectares et 6 000 producteurs.
  - ▶ Le projet a été conçu pour aider les petits producteurs indépendants et les coopératives de banane.
- Le projet pilote a été mis en oeuvre entre juin 2009 et mars 2010.





**Objectif du projet**

Établir une base solide pour renforcer les capacités en vue du développement durable du groupement de l'industrie de la banane de la région de Davao en faisant face aux problèmes suivants :

- Prix bord champ faible de la banane provenant des nombreux petits producteurs indépendants de banane travaillant sous contrat et
- Coût élevé des intrants de production, ce qui cause une productivité faible et des revenus réduits pour les petits producteurs/coopératives de banane.

The left side of the slide features a vertical collage of images related to banana production. From top to bottom, it shows: hands holding several ripe bananas; a person in a field; a person in a purple shirt and yellow pants handling large bundles of bananas; and a person in a yellow shirt handling more bundles. The collage is partially obscured by a white banner at the top left that contains the text 'USTER' and 'EMENT'.



## 4 Facteurs clés de succès pour l'accès amélioré au marché

**1**

- ❑ Identification et nomination du champion de l'industrie dans le secteur gouvernemental
  - ✓ La transition vers l'utilisation du groupement industriel comme stratégie de développement n'a pas été facile.
  - ✓ Convaincre les autres agences du gouvernement national et les dirigeants du gouvernement local a nécessité plus d'une réunion.
  - ✓ Amener les gens ayant des intérêts liés mais quelque peu disparates (c.-à-d. promotion vs. régulation) à s'entendre et à collaborer dans la même direction était un défi.
  - ✓ Beaucoup d'ateliers, de consultation, de planification et de sessions de revue en vue d'une conclusion consensuelle.
  - ✓ Le Département du commerce et de l'industrie de la région de Davao a volontairement accepté d'accueillir le groupement.



## 4 Facteurs clés de succès pour l'accès amélioré au marché

**2**

- ❑ Identification et nomination du champion de l'industrie du secteur privé à l'équipe du groupement
  - ✓ L'approche du groupement est axée sur le marché.
  - ✓ Pénétrer les marchés mondiaux et y faire de la concurrence nécessite une compagnie ou un groupe de compagnies qui comprennent la demande du marché et peut fournir des produits d'une valeur unique au marché.
  - ✓ Le champion de l'industrie intégrera le groupement dans la chaîne globale de l'approvisionnement.
  - ✓ Parmi les différentes associations de banane de la région, la Fédération des coopératives de Mindanao (FEDCO) était la seule qui approvisionnait le marché de la banane fraîche de haute qualité à partir des petits producteurs et des coopératives pour le groupement dans la région.



## 4 Facteurs clés de succès pour l'accès amélioré au marché

### 3

- ❑ **Organisation de l'exportation de la banane de qualité basée sur l'approvisionnement local**
- ✓ Avec la rude concurrence sur le marché, la productivité et la qualité constituent une préoccupation.
- ✓ L'organisation des principaux producteurs locaux et des coopératives permettra d'avoir des produits de qualité puisqu'ils pourront avoir un accès facile aux intrants et aux compétences plus rapidement en tant que groupe, de même qu'aux informations uniques, à la connaissance et aux technologies à partir du gouvernement national et des gouvernements locaux, et de Academe.
- ✓ L'équipe du groupement a pu organiser les producteurs clés et (9) coopératives en une association – Association du groupement de l'industrie de la banane Santo Tomas (STOBICA) dans la zone pilote.
- ✓ Le profil exhaustif des producteurs de banane dans la zone pilote comme fournisseurs potentiels de banane Cavendish fraîche a été aussi réalisé et mis à jour de façon continue.



## 4 Facteurs clés de succès pour l'accès amélioré au marché

### 4

- ❑ **Enregistrement des marques pour le groupement de la banane**
- ✓ L'importance d'avoir une marque est la clé d'avoir une entreprise couronnée de succès.
- ✓ Le marquage motive les acheteurs, crée la crédibilité de l'entreprise et est une bonne méthode de communication pour créer la connexion entre le produit et les acheteurs.
- ✓ L'équipe du groupement a aidé l'association à enregistrer la marque "STOBICA" pour les membres de la coopérative de l'Association du groupe de l'industrie de la banane Santo Tomas et a aussi retenu la marque "FEDCO" pour les membres de la Fédération de la Coopérative de Mindanao.



## Percée dans l'accès amélioré au marché

- ❑ Avant le projet, les petits producteurs de banane et les membres de l'Association du groupement de l'industrie de la banane Santo Tomas ne parvenaient pas à écouler leur banane aux importateurs-acheteurs et ne pouvaient gagner que entre 3 et 3,50 USD par caisse (13,5 kg/caisse) pour leur banane vendue aux compagnies-exportatrices multinationales localisées dans la région de Davao.



## Percée dans l'accès amélioré au marché

- ❑ Pendant et après le projet, ils pouvaient exporter directement leur banane à travers FEDCO et pouvaient gagner 6,80 USD par caisse (FOB-Davao) auprès des acheteurs-importateurs directs venus de Dubaï, UAE et du Japon ; et 7,80 USD par caisse (FOB-Davao) auprès des acheteurs-importateurs directs venus de Chine.
  - Génération de nouveaux marchés : Réunion d'une Mission d'affaires sur le départ à Dubaï avec des importateurs de banane basés au Moyen-Orient.

- Acheteurs au Japon





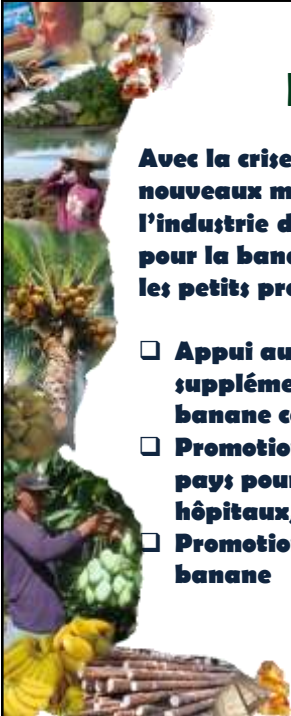
## **Percée dans l'accès amélioré au marché**

- ❑ D'une cargaison initiale d'un (1) camion de 40 pieds ou 1 540 caisses de banane par semaine de STOBICA à travers FEDCO vers la Chine pendant le projet, on est passé maintenant entre cinq (5) et six (6) camions de 40 pieds par semaine à 7,80 USD par caisse ou 288 288 USD par mois.



## **Percée dans l'accès amélioré au marché**


- ❑ Actuellement, à travers FEDCO, les petits producteurs et les coopératives exportent aussi directement la banane à Dubaï, UAE et sont passés d'un (1) camion à trois (3) camions de 40 pieds par semaine ou 1 500 caisses à 13,5 kg par caisse à 6,80 USD par caisse ou 122 400 USD par mois ; et,
- ❑ D'un (1) camion de 40 pieds par semaine ou 2 000 caisses à 13,5 kg par caisses à 6,80 USD par caisse ou 54 400 USD par mois



## Défis et voie à suivre

**Avec la crise économique mondiale, et tout en explorant de nouveaux marchés d'exportation, l'équipe du groupement de l'industrie de la banane doit développer les marchés locaux pour la banane Cavendish en impliquant les Coopératives et les petits producteurs dans les activités suivantes :**

- ❑ **Appui au Programme national du Gouvernement sur la supplémentation alimentaire pour les écoliers avec la banane comme aliment complémentaire.**
- ❑ **Promotion du commerce inter-régional à l'intérieur du pays pour approvisionner les hôtels, les supermarchés, les hôpitaux, et les terminus routiers.**
- ❑ **Promotion de la gastronomie à base de produits de la banane**




## Intervention stratégique dans le développement du marché local en 2013



```

graph LR
    A((Petits producteurs / Coopératives)) --> B[Chambre de maturation /  
Chambre froide]
    B --> C((Fédération des Coopératives  
de Mindanao  
(FEDCO)))
    C --> D((Marchés locaux))
  
```

- Le gouvernement national va mettre à la disposition du groupement de l'industrie de la banane de Davao une chambre de maturation/ chambre froide
- **La chambre de maturation/chambre froide sera partagée par les petits producteurs/coopératives.**
- La Fédération des Coopératives de Mindanao (FEDCO) assistera les petits producteurs/coopératives à distribuer et à vendre leur banane sur les marchés locaux.

