

# Le marché international de la banane, étude géographique d'un «système commercial»

## J.-C. MAILLARD

LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE LA BANANE,  
ETUDE GEOGRAPHIQUE D'UN «SYSTEME COMMERCIAL»

J.-C. MAILLARD.

*Fruits*, Fev. 1985, vol. 40, n° 2, p. 75-95

RESUME - Dans cette sixième livraison, l'Auteur aborde la géographie de la production bananière commerciale. Il met ici en parallèle l'évolution de la culture et de l'exportation au Costa-Rica et au Panama.

## HISTOIRE ET GEOGRAPHIE D'UNE PRODUCTION SPECULATIVE (1880-1980)

Il y a maintenant plus d'un siècle que la banane fait l'objet de transactions internationales, mais ce n'est qu'avec le début des années 1920 que les quantités mises en marché dépassent le million de tonnes. Les 2,5 millions de tonnes sont ensuite approchés en 1930 puis momentanément dépassés en 1937, et il faut attendre à partir de là le début des années 1950 pour constater de meilleures performances. Les exportations mondiales s'élèvent ainsi à 4 millions de tonnes en 1960, 6 millions de tonnes en 1970 et 7 millions de tonnes en 1978. Depuis 1973 cependant, on constate que les chiffres évoluent le plus souvent entre 6 et 7 millions de tonnes, ce qui nous donne pour les années les plus récentes 6.975.000 tonnes en 1982 et 6.196.000 tonnes en 1983. La stabilisation est évidente.

La relative rigidité de la courbe de progression du trafic bananier depuis 1950, fait avec les hésitations que l'on remarque entre les deux guerres, un étonnant contraste, et c'est l'originalité de ces trente dernières années que ce développement parfois irrégulier mais sans faille des échanges (figure 18). Car si, avant 1940, le problème majeur du commerce international semble bien avoir été de trouver les fruits pour suivre l'expansion du marché (en raison des progrès du mal de Panama), c'est sans trop de peine apparemment que l'on parvient à dégager maintenant les surplus indispensables à la prospection de nouvelles clientèles une fois satisfaits les besoins des circuits commerciaux établis. La conquête à partir des années 1920 puis à travers la décennie suivante de nouvelles régions de production dans la zone américaine ou en Afrique avait permis de suivre tant bien que mal l'essor contemporain de la demande

européenne, mais c'est seulement avec la mise en exploitation de la plaine côtière équatorienne que l'on trouvera après la dernière guerre, le volant de sécurité que l'on avait d'abord cherché au Mexique ou au Brésil.

Ainsi l'apparition à toutes les époques de nouveaux producteurs modifie-t-elle périodiquement la géographie de la culture bananière sans que l'on puisse d'ailleurs constater pour autant une sérieuse réduction du nombre des Etats concernés par cette activité soit qu'ils n'aient connu qu'un effacement temporaire, soit que de nouveaux défrichements soient venus compenser plus ou moins vite la disparition de secteurs de mise en valeur ancienne. Il reste cependant que la hiérarchie des centres exportateurs en a été souvent perturbée et que les progrès du mal de Panama, l'épuisement des sols, la dégradation du climat politique ou les variations de stratégie des groupes commerciaux, sont ensemble ou séparément à l'origine de fréquentes redistributions de la géographie bananière commerciale. Au-delà des apparences il faut en effet reconnaître que cette spéculation fait preuve au cours de son histoire d'une étonnante mobilité. C'est le cas tout d'abord de chaque zone de production où l'on peut constater que la recherche de nouveaux espaces aboutit en général à un glissement des plantations de la côte vers l'intérieur jusqu'à ce que le changement variétal permette la remise en culture des terres abandonnées quand la chose était encore possible.

C'est le cas aussi de nombre de territoires où cette culture pourtant bien établie semble hésiter entre des milieux climatiques aux caractéristiques opposées d'où résulte,

Figure 18 - Evolution des exportations mondiales (1925-1981) et poids de la production américaine (en millions de tonnes métriques).

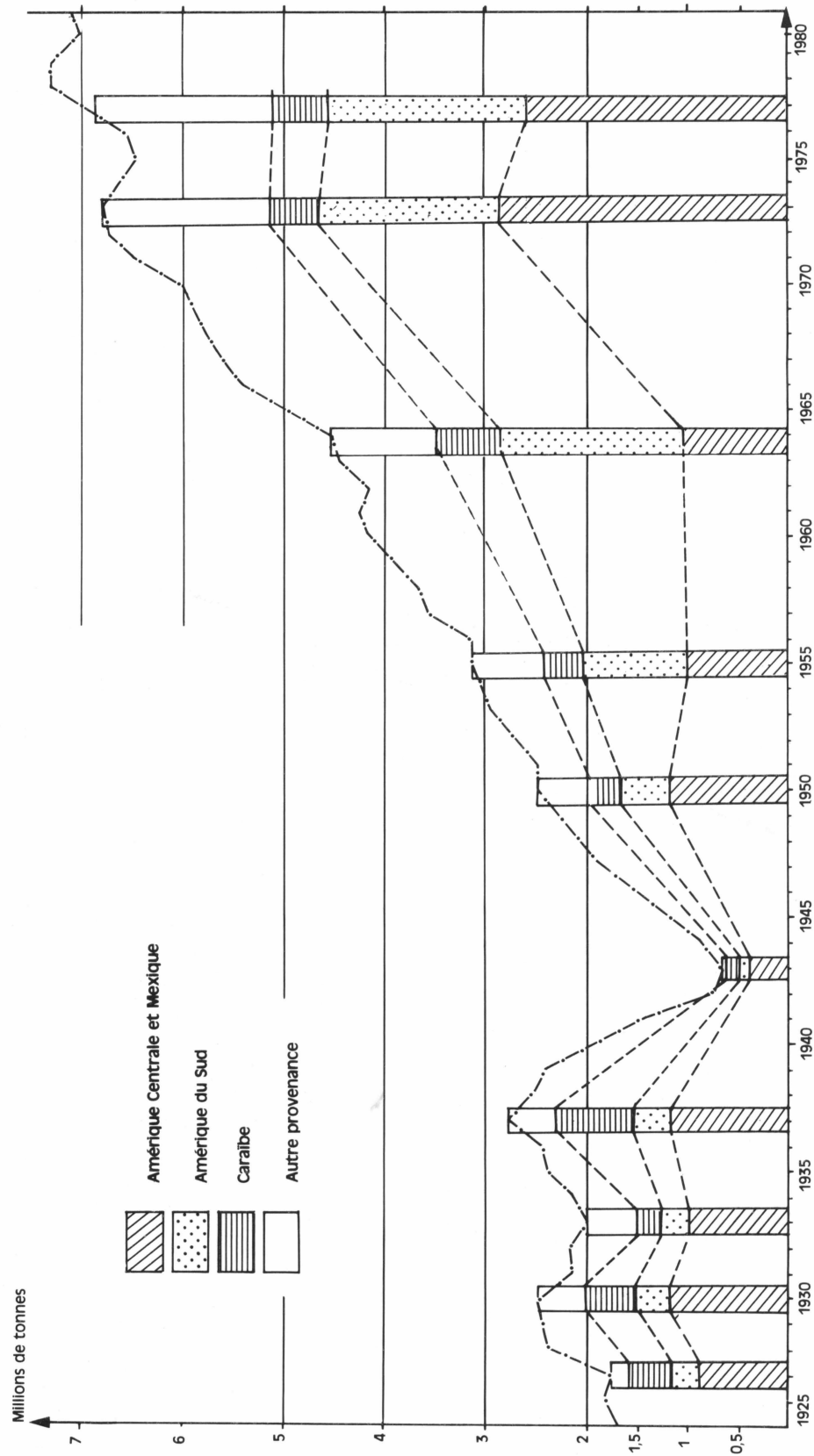


PLANCHE 12

Un exemple de zone bananière en Amérique centrale : les plantations  
de la Côte Atlantique du Costa Rica



Phot. 1. Aspect général

*(Cliché de l'auteur)*



Phot. 2. Détail ; à droite, la Finca Imperio de Bandeco

*(Cliché de l'auteur)*

en Amérique centrale, des déplacements d'une côte à l'autre, avec retour éventuellement sur ses bases de départ. Et c'est le cas enfin à l'échelle des ensembles continentaux ou, pour l'hémisphère américain, sous-continentaux, où s'est épanouie cette spéculation comme le révèle un examen même superficiel des positions respectives des principaux exportateurs à l'oeuvre depuis le début du siècle. Ainsi voit-on avec la seconde guerre mondiale les Grandes Antilles passer le relai aux Petites Antilles (francophones et anglophones), et la Martinique profiter de l'occasion pour prendre un avantage durable sur la Jamaïque visiblement en perte de vitesse ; tandis qu'en Amérique centrale, le couple Costa-Rica - Panama, numéro 1 régional jusqu'à la première guerre mondiale, abandonne la place dans les années 1920 à l'ensemble Honduro-Guatémaltèque avant de parvenir enfin à reprendre dans les quinze dernières années un léger avantage sur ce groupe concurrent pourtant

encore fort actif.

Ces phénomènes de substitution spectaculaires sont en fait si peu exceptionnels que l'on voit encore : en Amérique du Sud, l'Equateur reléguer durablement dans les années 1950 la Colombie à la seconde place ; en Afrique, la Côte d'Ivoire se substituer définitivement au tournant des années 1950 à la Guinée-Conakry sur le marché français ; et, en Asie, les Philippines affirmer durablement leur prépondérance dans le courant de la décennie suivante sur Taïwan, pourvoyeur traditionnel de l'importation japonaise. Car la géographie de la bananeraie commerciale est de toute évidence éminemment instable. Faut-il dans ces conditions s'étonner que la culture du bananier ait pu tirer de sa déjà longue histoire, une aussi solide réputation de culture « pionnière » ?

#### PREMIERE PARTIE :

## *La prédominance américaine Le poids de l'Amérique centrale*

L'Amérique centrale est, après les Grandes Antilles, l'une des plus anciennes zones de culture commerciale de la banane. C'est aussi l'un des plus gros fournisseurs du marché international dont elle assure en moyenne, à l'exclusion des années 1950-1970, 40 à 50 p. 100 des approvisionnements. Les centres de production assez largement répartis (puisqu'ils concernent six des sept Etats qui forment cet ensemble géographique), se concentrent en fait plus particulièrement dès les vingt premières années de ce siècle, aux deux extrémités de l'Isthme où s'établissent solidement, au Costa-Rica - Panama d'abord, puis au Guatémala - Honduras, deux des principaux foyers mondiaux de la spéculation fruitière.

Entre ces pôles extrêmes qui dominent constamment la production régionale, les situations apparaissent fluctuantes et les zones bananières qui ont pu se constituer n'ont jamais eu la même continuité ou la même importance (tableau 15). C'est donc plus au nord ou plus au sud, selon les cas, que se développèrent dans les phases difficiles les efforts les plus importants pour promouvoir de nouveaux centres de culture comme le montrent dans les années 1930 et 1940 la forte expansion des bananeraies au Mexique puis plus récemment en marge des développements de la production équatorienne, l'ouverture de la zone de Turbo sur le golfe du Darién. Nous ne traiterons pas évidemment dans ce chapitre des plantations de l'Uraba qui appartiennent à la Colombie et relèvent de ce fait d'un autre ensemble géographique ; mais pour éviter par contre un morcellement excessif de l'exposé en ouvrant pour le seul Mexique un chapitre particulier qui ne serait en grande partie qu'his-

torique, nous avons jugé préférable d'évoquer en même temps que le Honduras un territoire qui ne doit sans doute le succès fugitif de ses cultures bananières commerciales qu'aux difficultés contemporaines de la production hondurienne. Il est vrai que les limites géographiques de l'Isthme américain se situent au nord à Tehuantepec et coïncident au sud avec la province panaméenne du Darién et la vallée de l'Atrato. Il n'y a donc rien de bien hérétique à déborder dans une évocation globale de la production fruitière centre-américaine sur le Mexique méridional. On ne traitera pas par contre du Belize que ses liens particuliers avec la Grande-Bretagne et ses faibles dimensions nous invitent à rapprocher plus logiquement de la zone antillaise avec laquelle il a beaucoup de traits communs.

#### AUX ORIGINES DE LA GRANDE CULTURE BANANIERE EN AMERIQUE CENTRALE : LE COSTA-RICA ET LE PANAMA

La similitude de leurs histoires bananières, la présence de part et d'autre d'une frontière longtemps mal fixée d'une même entreprise assurant à l'ensemble un développement coordonné, nous invitent à rapprocher ces deux producteurs. On ne peut cependant sacrifier pour autant l'originalité des situations nationales qu'ils réalisent. C'est pourquoi nous avons choisi de les étudier successivement.

**TABEAU 15 - Les exportations de l'isthme américain depuis le début du siècle (moyennes annuelles).**  
(Poids d'après les évaluations de A. et C. (1944) pour 1925-1938 ; d'après ARTHUR, HOUCK BECKFORD pour 1950-1964 et les statistiques du groupe d'étude de la banane (FAO) pour 1965-1980. Nombre de régimes d'après les statistiques nationales pour les principales régions productrices seulement).

N.B.- Le Belize est redevenu exportateur depuis 1976. Il avait cessé toute activité en ce domaine depuis 1970. C'est cependant à toutes les époques un modeste fournisseur. On ne l'a pas figuré ici.

	Costa-Rica/Panama (M. de R.) (000 t)		Costa Rica (000 t)	Panama * (000 t)	Nicaragua (000 t)	Guatemala/Honduras (M. de R.) (000 t)		Honduras (000 t)	Guatemala (000 t)	Mexique (000 t)
1900/1909	9.5					?				
1910/1919	14.1					11.2				
1920/1924	12.5 ?					14.6				
1925/1929	12.0	263.4	152.8	110.6	59.5	24.3	554.8	396.6	158.2	103.8
1930/1934	8.1	193.0	92.0	101.0	68.0	29.4	641.0	515.6	125.4	134.9
1935/1939**	10.0	(243.2)	( 89.6)	(153.6)	( 51.8)	21.6	(449.8)	(270.2)	(179.6)	(315.5)
1940/1944	6.3					13.3				
1945/1949	12.0					24.7				
1950/1954	15.3	560.8	371.4	189.4	9.6	18.2	468.1	328.5	139.6	59.8
1955/1959	14.8	552.5	277.6	274.9	4.0	16.7	472.9	342.7	130.2	28.8
1960/1964	15.8	540.5	270.4	270.1	12.5	16.4	505.3	371.8	133.5	14.1
1965/1969		901.4	444.1	457.3	24.7		858.0	752.5	105.5	9.0
1970/1974		1553.3	1003.0	550.3	53.0		1050.8	833.0	217.8	6.3
1975/1979		1536.5	991.4	545.0	118.6		905.6	656.8	248.8	13.3
1980		1387.7	887.7	500.0	110.0		1218.5	866.5	352.0	17.3

\* - y compris la zone du canal entre 1930 et 1938

\*\* - les chiffres entre parenthèses ont été établis sur 4 ans seulement (1935-1938)

#### Les hauts et les bas de la production costariciennes.

Lorsqu'en 1899 se constitue la UFC, elle héritait au Costa-Rica d'une zone bananière déjà bien développée. Une vingtaine d'années plus tôt en effet, MINOR C. KEITH avait pressenti le parti que l'on pouvait tirer des vastes concessions de terres accordées en vue de la construction du chemin de fer de San-José, et s'inspirant sans doute de l'exemple de l'Allemand FRANC, au Panama, avait entrepris de développer les premières bananeraies commerciales. L'expérience avait pleinement réussi, et les expéditions amorcées en 1881, avec 8.500 régimes, dépassaient le million d'unités dès 1890 et approchaient les trois millions à l'époque de la constitution de la United Fruit Company. Le marché des Etats-Unis suffisait alors à l'écoulement de la production régionale et l'on ne s'était pas encore soucié de prospecter d'autres débouchés.

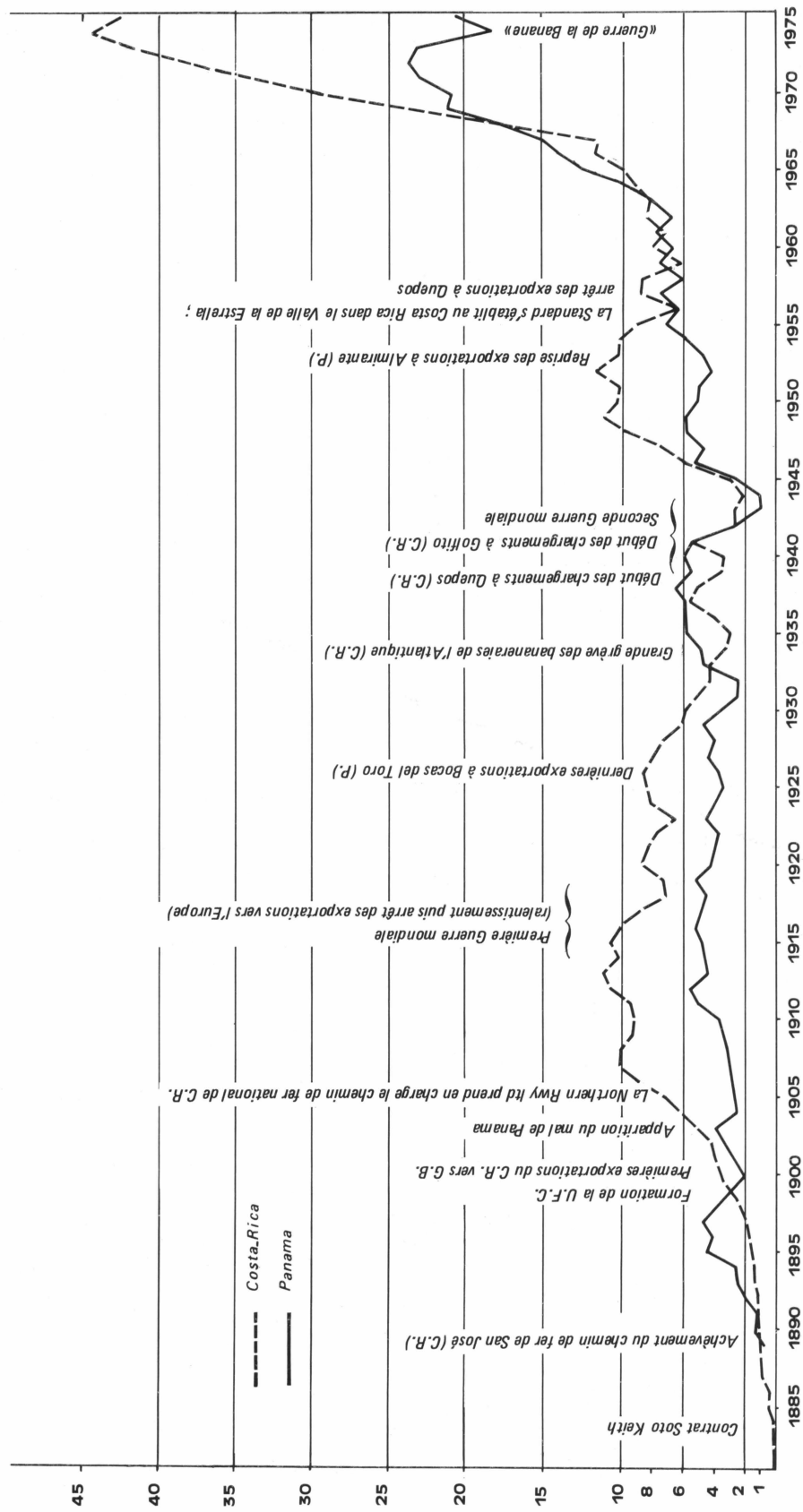
La Boston Fruit Company de Preston n'avait cependant cherché à se rapprocher des diverses sociétés de production montées par KEITH en Amérique centrale ou méridionale, qu'afin d'accroître ses possibilités d'approvisionnement et porter ses ressources en fruits au niveau de la demande américaine en rapide expansion. Le versant atlantique du Costa-Rica offrant des conditions optimales à la culture de la Gros Michel et l'avantage d'une quasi exclusivité commerciale, la UFC devait donc aussitôt y concentrer une grande partie de ses investissements agricoles, tout au moins jusqu'à ce que l'apparition du mal de Panama l'amène

à réviser sa politique. C'est pourquoi l'exportation progressant rapidement atteignait les 5 millions de régimes dès 1903, passait le cap des 10 millions en 1907 et se stabilisait ensuite à ce niveau élevé jusqu'à 1916 (figure 19). C'est l'époque où le marché britannique découvre les fruits costariciens sans que les progrès de la consommation européenne aient pu pendant longtemps modifier les courants commerciaux établis. Il faut en effet attendre 1973 pour que la part de la CEE dans les exportations totales parvienne à dépasser les 50 p. 100.

#### *Apogée et déclin de la zone de Puerto-Limón (1899-1943).*

Sous l'impulsion de la UFC, le développement de l'espace planté est remarquable puisque cette seule entreprise qui avait ici en 1900 4.000 hectares en culture (10.626 acres), atteignait les 7.000 hectares dès 1903 mais approchait les 14.000 en 1908 et représentait en 1913 19.000 hectares en production (47.223 acres). On remarquera cependant que si les plantations de la Compagnie ont ainsi progressé de près de 38 p. 100 entre 1908 et 1913, le volume des exportations costariciennes ne s'est accru simultanément que de 10 p. 100, ce qui est sans doute un témoignage des difficultés que l'on éprouve déjà à maintenir la production à son plus haut niveau compte tenu des progrès du mal de Panama qui aurait imposé, selon

Figure 19 - Les exportations bananières du Costa-Rica et du Panama (1880-1975)  
Evolution comparée.



N.B. : Avant 1900 la courbe des exportations panaméennes totalise les chargements à Bocas del Toro et à Colon (par FRANC notamment).

LA BARGE, l'abandon de 8.000 hectares entre 1904 et 1910. On doit en effet compenser de plus en plus par le défrichement de nouvelles terres, la perte irrémédiable des espaces les plus précocement mis en valeur, les plus riches et les mieux situés.

Le ralentissement de la consommation internationale qui accompagne le développement du premier conflit mondial devait cependant briser de toute évidence la volonté de résistance dont témoigne la remarquable progression des zones plantées à la veille de la guerre ; et l'on devait alors assister pratiquement jusqu'à 1935 au déclin de l'exportation dans la zone de Puerto-Limón. C'est pourquoi tandis que les chargements réalisés marquent un long palier, entre 1920 et 1928, aux alentours de 8 millions de régimes avant de s'effondrer à près de 3 millions d'unités en 1935, on voit la UFC réduire ses surfaces en production qui tombent de 53 p. 100 entre 1913 et 1920, de 38 p. 100 entre 1920 et 1928, de 73 p. 100 enfin entre 1928 et 1935. En proie aux plus graves difficultés, incapable de ralentir la progression du fléau, la Compagnie renonce en effet par étapes à ses propres activités productives pour développer ses achats sous contrat et transférer ainsi à des planteurs costariciens les responsabilités de la culture.

Elle ne renonçait pas pour autant au monopole commercial qu'elle avait hérité de la «Tropical Trading Fruit Company» de KEITH mais qu'elle avait su vigoureusement consolider par l'entremise de sa filiale ferroviaire, la «Northern Railway Company», laquelle non contente de développer son propre réseau était même parvenue à prendre en location en 1905 celui de son concurrent le plus immédiat, la «Costa-Rica Railway Company», au terme d'une sourde lutte d'influence qui l'avait acculée à la faillite. Maîtresse dès lors des moyens de transport intérieurs (et des appointements de Puerto-Limón), elle était ainsi en parfaite position pour décourager efficacement toute tentative d'immixtion d'où qu'elle vienne. On le vit bien à deux reprises : avec DI GIORGIO et la «Atlantic Fruit and Steamship Company» avant la première guerre mondiale, puis lors de la tentative développée par la «Coopérative bananière costaricienne» en 1927-1928, en relation cette fois avec la «Cuyamel Fruit and Steamship Company» de S. ZEMURRAY.

De tous les hommes qui ont tenté de se mesurer avec la United Fruit de A. PRESTON, Joseph DI GIORGIO est incontestablement l'un des plus obstinés. Ayant constitué avec quelques indépendants la «Atlantic Fruit Company», en 1905, il s'était rapidement trouvé en difficulté et avait dû vendre bientôt 51 p. 100 des actions de la société au Marquis de MAURY, planteur cubain, dont il achetait les fruits et à qui il devait beaucoup d'argent. Celui-ci revendit son paquet d'actions à un courtier new-yorkais qui les acheta semble-t-il pour le compte de la UFC mais les conserva à son nom ce qui permit à cette société d'éviter d'éventuelles poursuites en vertu de la loi antitrust. Pendant cinq années DI GIORGIO et PRESTON se trouvèrent ainsi associés bon gré mal gré, mais

ils ne purent s'entendre et la UFC préféra finalement revendre sa participation, ce qu'elle fit d'ailleurs avec bénéfice. DI GIORGIO ayant ainsi recouvré sa liberté, put réorganiser son affaire en s'associant diverses compagnies mineures et reprendre ses activités bananières à travers la «Atlantic Fruit and Steamship Company». C'est dans ces conditions qu'il fut amené à s'intéresser au Costa-Rica en tirant parti des velléités d'indépendance d'un certain nombre de producteurs locaux soucieux de secouer la tutelle de la UFC. Un contrat en bonne et due forme avec la «Hamburg Amerika Line» devait assurer le transport.

«Le résultat, dit KEPNER, grâce auquel on suit assez bien cette histoire, fut une lutte à mort». DI GIORGIO pouvait certes compter sur quelques fournisseurs dont un certain LINDO avec qui il était en pourparlers pour le rachat de diverses plantations, mais il lui fallait encore acheminer les fruits jusqu'au port et la UFC disposait alors de puissants moyens de pression soit qu'elle retarde les trains sous quelque prétexte que ce soit, soit surtout qu'elle obtienne la mise sous séquestre de la marchandise en prétextant que le chargement incriminé incluait un certain pourcentage de fruits qui aurait dû lui être livré en vertu des contrats passés mais s'était trouvé avoir été abusivement cédé à la concurrence. Cette guerre d'usure menaçait de s'éterniser quand avaient été portés à DI GIORGIO les coups décisifs, c'est-à-dire le rachat des propriétés LINDO par la United Fruit qui le privait d'une partie de ses ressources en fruits, et la décision de la «Hamburg Amerika Line» de suspendre en septembre 1912 son contrat moyennant compensations financières. La situation de la Atlantic Fruit and Steamship Company en fut suffisamment compromise pour que DI GIORGIO ait dû à partir de là envisager une nouvelle réorganisation de son entreprise qui devint en décembre la «Atlantic Company».

Avec la Cuyamel par contre la situation était plus délicate puisque cette puissante affaire s'appuyait d'entrée de jeu sur une organisation de producteurs, qu'elle pouvait donc éventuellement mobiliser l'opinion publique de façon à obtenir le soutien des autorités, et que la publicité faite autour du projet avait abouti à multiplier les adhésions. Il fallait cependant pour que la Cuyamel puisse commencer l'exportation qu'elle fût assurée d'un minimum de tonnage pour garantir la rentabilité des navires qu'elle allait mettre en ligne. Aussi la UFC s'efforça-t-elle immédiatement de recourir à tous les moyens dont elle pouvait disposer pour dissuader les producteurs de se tourner vers la concurrence : refus de renouveler les contrats pour non respect des livraisons minimales prévues ; établissement de contrats nouveaux à très long terme (10 ans au lieu de 3) ; relèvement des prix du transport ferroviaire ; fixation d'un tarif élevé pour l'utilisation du quai de Puerto-Limón ... La Cuyamel et la Coopérative n'obtenant pas les appuis officiels sollicités, l'affaire échoua finalement et la UFC restera ainsi le seul opérateur dans la zone atlantique. Le rachat peu après de la Cuyamel, en éliminant son principal concurrent et le plus agressif, devait mettre la

Compagnie pour longtemps à l'abri de toute autre menace de ce type.

Il est vrai qu'en 1928, l'avenir de la production bananière était ici compté. Dès cette époque en effet la UFC avait entrepris un effort de prospection sur la côte Pacifique et elle songeait déjà sans doute à se retirer tôt ou tard de la Province de Limón. Le gouvernement costaricien pour sa part ne renonçait pas cependant à l'idée de relancer la production à cet endroit et n'entendait pas en conséquence céder trop facilement aux manoeuvres de la Compagnie soucieuse d'enlever le plus tôt possible une autorisation qui lui permettrait enfin de mener à terme les aménagements projetés. Mais si équilibrées que puissent paraître a priori les données de la situation, il n'était pas honnêtement possible de nier l'évidence des progrès du mal de Panama, et l'échec plus ou moins rapide des nouvelles plantations effectuées sur la côte Est était bien le meilleur argument dont on disposait pour convaincre les responsables de l'inutilité de la résistance. C'est pourquoi chaque nouvelle confrontation est en fait pour la UFC l'occasion de faire progresser ses vues. Ainsi lors de la renégociation de son contrat avec l'Etat, en 1930, elle put en échange d'un sensible relèvement du taux d'imposition de ses exportations (il passait de un à deux cents US par régime !) et de l'engagement de planter 4.500 hectares nouveaux à Puerto-Limon (1.500 par elle-même, 3.000 à la charge de planteurs contractants), obtenir en compensation le droit de défricher 1.500 hectares sur la côte ouest et de mettre en place à son compte infrastructures ferroviaires et portuaires si, dans un délai de 5 ans le gouvernement n'avait rien entrepris de sa propre initiative ...

De la même façon lorsque devant l'évidence de l'échec on rouvrit le dossier en 1934 pour imposer finalement à la UFC de mettre en culture sous contrats 6.000 hectares de bananeraies nouvelles à répartir pour moitié entre les deux côtes, on dut admettre que si dans un certain délai (deux ans et demi à l'Est, trois ans et demi à l'Ouest) ce programme n'était pas réalisé, il incomberait à la société de pousser ses propres plantations pour atteindre l'objectif. Ainsi, par étapes la UFC parvint-elle malgré tout à déplacer très légalement ses activités, tandis qu'après un ultime sursaut entre 1935 et 1937 que ne justifie sans doute pas totalement l'arrivée en transit ferroviaire d'un certain tonnage de fruits originaires du littoral Pacifique, les exportations achevaient avec la guerre à Puerto-Limón leur évolution régressive.

Dès 1913 cependant la UFC avait entrepris de récupérer une partie de ces terres désertées par le bananier pour y planter des cacaoyers. Elle put de cette façon, avec 11.000 hectares au maximum en 1930 (environ 27.000 acres) tirer parti des meilleurs sols et occuper systématiquement les zones les mieux desservies par la voie ferrée ainsi que les abords des principaux embranchements aménagés pour l'exportation des fruits entre le Valle de La Estrella, au Sud, et la vallée du Reventazón. Parallèlement l'exemple de la Compagnie ayant incité nombre de petits cultivateurs

à planter à leur tour, on vit se substituer rapidement à mesure que déclinait l'activité bananière un autre paysage agricole à celui traditionnel des plantations de Gros Michel. Ainsi le recensement de 1963 dénombrait-il dans la Province de Limón 31.000 hectares de cacaoyères dont 36 p. 100 seulement (2.000 ha) étaient à mettre au compte de la Bananera. Celle-ci entreprend en effet à partir de 1953 de se dégager de cette production et de donner ses terres en location le plus souvent à d'anciens employés. Elle n'intervient plus aujourd'hui que dans la commercialisation des fèves.

Aucune des autres spéculations que l'on eut par ailleurs l'occasion de tenter, ne devait avoir le même succès. L'ananas par exemple, cultivé à titre d'essai à partir de 1915, sera abandonné en 1927, tandis que l'abaca planté à partir de 1942, à la suite de l'occupation japonaise des Philippines, ne survivra guère aux circonstances auxquelles il avait dû son succès puisqu'il disparaît des statistiques de la UFC en 1958-1959. L'hévéa lui-même dont la Goodyear avait entrepris la culture dès 1924 sur un millier d'hectares à proximité de Siquirres, ne parviendra ni à gagner des surfaces plus importantes, ni à se maintenir au-delà de 1968 quand les bas prix du marché, les faibles rendements et les hauts coûts de production, eurent incité la compagnie à mettre un terme à l'expérience.

Le déclin de la monoproduction fruitière devait ainsi amener l'essentiel de la région à se replier sur une économie de subsistance qui trouvait cependant dans la culture du cacaoyer un intéressant appoint financier pour autant que l'état du marché était favorable. Peu rémunératrice en fait, vu la faible importance des exploitations et la médiocre efficacité des techniques de production, elle ne devait permettre que des niveaux de vie relativement modestes, très inférieurs en tout cas à ce que permettait auparavant d'obtenir la culture bananière et le travail sur les plantations de la Compagnie. La mise en valeur de nouvelles terres dans le Nord de la zone (au Nord et au Nord-est de Guapiles), par cette agriculture vivrière utilisant les méthodes les plus traditionnelles de défrichage, véritable front pionnier, devait cependant créer peu à peu certaines des conditions de la reprise de la production fruitière dans les années 1960. C'est là en effet, en marge de l'espace anciennement cultivé où la Bananera avait encore de fortes positions, que l'intervention des sociétés commerciales nouvelles venues dans la zone donnera ses résultats les plus spectaculaires.

*Le déplacement de la culture fruitière d'exportation vers le littoral Pacifique : Quepos et Golfito (1927-1960).*

Avant même que la UFC n'ait été effectivement présente sur la côte Ouest, un certain nombre d'initiatives nous montrent l'intérêt que l'on portait déjà à ce domaine de production encore à peu près vierge. C'est par exemple, en 1927, la création dans la région de Parrita de la «Pirris Farm and Trading Company» qui expédiait ses fruits par



Puntarenas, ou en 1932 la constitution de la «Gulf of Dulce Land Company» qui n'était pas directement soucieuse de production bananière mais cherchait plutôt à développer son emprise foncière sur les meilleures terres proches d'une frontière panaméenne encore imprécise. On ignore évidemment le rapport exact qu'il convient d'établir entre ces deux entreprises et l'intérêt que portait alors la United Fruit à la prospection de nouvelles terres. Mais si la première a pu jusque vers 1934 fonctionner comme une entreprise largement indépendante, on admet en général avec KEPNER que la seconde n'était certainement qu'une émanation du puissant groupe nord-américain et qu'elle n'avait été constituée en association avec des intérêts locaux que de façon à prendre avec le maximum de discrétion le contrôle de terres dont une partie au moins faisait l'objet de contestations. Il reste que vers 1937 au plus tard, la Bananera avait pris en charge directement l'exploitation de la région de Parrita et qu'elle se trouvait engagée dans la mise en valeur des terres riveraines du Golfo Dulce. Les premières exportations à Quepos, en 1938, puis à Golfito, en 1940, marquent ainsi les véritables débuts de la grande production commerciale sur le littoral Pacifique.

Le déclenchement de la seconde guerre mondiale, en privant le pays d'une partie de ses débouchés, ne laisse pas cependant le loisir à ces nouvelles régions de révéler aussitôt toutes leurs possibilités. L'année 1941 mise à part, l'exportation ne dépasse jamais en effet pendant toute la durée des hostilités les 3 millions de régimes. La proximité des Etats-Unis devait malgré tout permettre d'éviter l'arrêt complet des échanges, mais le ralentissement est net. Car si la guerre apparaît lointaine, quelques incidents comme le torpillage du «San Pablo» appartenant à la UFC, dans le port de Limón, sont là pour rappeler la précarité de la situation internationale autrement que par la raréfaction du fret ou certaines difficultés d'approvisionnement. Il faut donc attendre 1946 pour constater, avec la reprise des chargements, la véritable expansion des cultures dans les nouvelles divisions de production de l'Ouest.

Les contrats signés en 1938 par la Compagnie et le gouvernement costaricien lui avaient accordé de vastes possibilités de développement que le retour à des conditions plus normales allaient lui permettre enfin de concrétiser. Il devait en résulter une vive progression des exportations qui retrouvent en quatre ans seulement leur niveau record des années 1912-1916 et dépassent même en 1952, mais de peu, le maximum de 1913. Pourtant là encore, il sera bien difficile de conserver les positions acquises et le mouvement de repli qui se développe à travers toute la seconde moitié des années 1950 ramènera finalement les expéditions autour de 7 à 8 millions de régimes jusqu'à ce que la relance des activités bananières à Puerto-Limón viennent radicalement modifier les données de la situation.

Si l'on considère maintenant les surfaces en production résultant soit de l'activité propre de la Compagnie, soit des planteurs qui lui sont associés, on constate jusqu'à 1953

une progression assez régulière des plantations. On comptait à l'époque à peu près 18.000 hectares en culture dont 16.200 pour la Bananera mobilisant à peu près 20.000 travailleurs, et environ 1.800 appartenant à des producteurs nationaux. Dès 1954 et jusqu'à 1960-1961 on assiste au contraire à un mouvement de reflux qui ne gagne curieusement la production associée qu'en 1957 mais ramène l'ensemble de la zone plantée aux alentours de 11.000 hectares au début de la décennie suivante et vers 8.000 hectares dix ans plus tard. Dans la logique de ce repli, on n'atteignait pas de ce fait en 1977 les 7.000 hectares à peu près également répartis entre les deux grands districts de production que sont la zone de Palmar, la plus occidentale, et celle de Coto, au Sud-est de Golfito. La Compagnie a en effet choisi de liquider la plus grande partie de son domaine foncier pour ne conserver que les meilleures terres dont une partie est progressivement convertie à la culture du palmier à huile. 1953 est donc dans la mise en valeur du littoral Pacifique une date charnière.

On explique là encore le déclin des cultures par l'expansion du mal de Panama qui ruine les bananeraies et pousse à une diversification rapide, à Quepos notamment où l'on plante, on l'a vu, à titre d'essai l'hévéa, le cacaoyer, le palmier à huile, l'abaca et le teck avant d'opter résolument dans les années 1960 pour les cultures oléagineuses désormais reconnues comme la meilleure alternative à la production fruitière. Mais si 1953 apparaît ici l'année-charnière, ce fut sans doute 1956 qui fut l'occasion des choix décisifs. De forts coups de vent ayant ravagé à 80 p. 100 la zone de Coto proche de la frontière panaméenne, devaient en effet cette année-là dissuader la Compagnie de poursuivre la mise en valeur d'une région où les attaques de Moko et de la maladie de Panama avaient pris une importance catastrophique. Or à même époque d'importantes inondations ayant emporté les ponts et isolé complètement la pointe extrême de la progression des plantations dans la région de Quepos, on était amené également à prendre l'initiative d'interrompre la production fruitière dans un secteur géographique où les maladies du bananier n'étaient pas moins redoutables. On comprend de ce fait que dans le repli développé par la UFC entre 1952 (16.500 ha environ) et 1960-1961 (à peu près 10.000 ha), l'année 1956 marque un temps fort (-9 p. 100) dans une opération au reste savamment ménagée puisque l'on constate dès le début de la décennie un ralentissement de l'effort de mise en culture avant même que l'on ait amorcé la réduction de l'espace cultivé. L'évolution constatée dans les années 1950 relève donc tout autant ici d'un choix stratégique que d'une conjoncture locale particulièrement défavorable.

Engagée alors au Honduras dans une coûteuse politique de lutte contre le mal de Panama, attirée de plus en plus vers l'Equateur où elle sait trouver les gros tonnages dont elle a besoin en complément d'une production propre plus ou moins défailante, la UFC est ainsi amenée à prendre ses distances avec un territoire où malgré de brillants résultats économiques dans le passé, elle n'a jamais pu développer ses activités avec toute l'indépendance qu'elle aurait

souhaitée. C'est ce qui explique sans doute qu'en dépit d'une très longue présence, elle n'ait pas eu de part importante à la relance récente de la région de Puerto-Limón qu'elle avait pourtant historiquement créée.

*La reprise de la production bananière commerciale sur le littoral Atlantique et les progrès récents de l'exportation costaricienne (1956-1980).*

Un simple regard à la courbe des exportations signale l'importance des vingt dernières années. Alors que de 1950 à 1954 les expéditions étaient en moyenne de 371.000 tonnes et qu'elles n'étaient plus en 1960-1964 que de 332.000 tonnes, elles dépassaient en effet en 1970-1974 le million de tonnes au terme d'une phase de croissance particulièrement rapide et d'autant plus remarquable qu'elle ne se signale pas par un développement aussi spectaculaire de l'espace planté. Car si de 1960 à 1975 les tonnages chargés dans les ports costariciens ont été grossièrement multipliés par quatre, on doit constater que l'extension des bananeraies n'a été dans le même temps que multipliée par deux.

Ayant en effet longuement testé les variétés dites nouvelles dans ses plantations du Honduras et mis au point à cette occasion l'essentiel des techniques qui ont permis leur vulgarisation, la Standard Fruit avait décidé vers le milieu des années 1950 de relancer en accord avec le gouvernement costaricien la production fruitière dans la zone de Puerto-Limón qui lui paraissait particulièrement apte à cette activité. Elle fut ainsi amenée à racheter dans le Valle de la Estrella, au Sud de la ville, d'anciennes terres bananières mises en valeur dans un passé déjà lointain par la UFC, et entreprit aussitôt de développer ses propres cultures. Dès 1959 elle était en mesure d'effectuer ses premiers chargements à destination des Etats-Unis, mais les exportations en régimes s'étant révélées peu satisfaisantes, elle était amenée dès l'année suivante à opter définitivement pour l'emballage de carton mieux adapté au transport d'un fruit trop fragile. Elle s'orientait à même époque vers la prérefrigeration et la création à cette fin de centrales d'emballage puis renonçait bientôt à ces techniques contraignantes et coûteuses au profit de hangars de conditionnement plus modestes, mieux proportionnés à la capacité de production de chaque ferme. Elle put alors après avoir trouvé une réponse satisfaisante aux problèmes majeurs de la culture et de l'exportation de la variété «Grande Cavendish» qu'elle avait retenue, développer à partir de 1962 un programme de production associée avec l'aide financière des Pouvoirs publics. Elle proposait en effet aux intéressés le soutien de ses compétences techniques et l'efficacité de ses circuits de vente tandis que le Costa Rica s'efforçait de stimuler l'enthousiasme des planteurs par des prêts avantageux.

On vit ainsi se créer de 1963 à 1965 les premières exploitations indépendantes tant dans le voisinage immédiat des plantations de la Standard que dans la plaine de Santa-Clara

à l'aval des vieilles régions de culture limitrophes de la voie ferrée et ce d'autant plus rapidement que les résultats obtenus par cette société, les encouragements financiers prodigués par le système bancaire costaricien, la pleine collaboration de la Northern Railway Company, avaient incité rapidement un certain nombre d'entreprises commerciales à étendre ici plus ou moins vite leurs activités. Interviennent en effet bientôt ici la West-Indies Fruit Company de Tampa (Floride), la Afrikanische Frucht Compagnie à travers sa nouvelle filiale, la «Compañía Bananera del Atlantico» (COBAL) et le groupe belge Belhoha dont l'émanation locale développera les plantations les plus septentrionales, toutes sociétés qui avaient jusque là concentré le gros de leur activité en Equateur où la Standard était également présente (tableau 16). La Province de Limón comptait ainsi dès 1967 à peu près 7.300 hectares de bananeraies contre 9.500 à Golfito qui n'assure plus dès cette époque que 63 p. 100 des exportations nationales, malgré une nette reprise rendue possible par l'adoption de la variété «Valéry».

C'est alors que le développement du «Projet Río Frío» de la Standard allait permettre à la zone Atlantique de prendre un très net avantage et rendre durablement à Puerto-Limón sa position de premier port bananier costaricien. C'est en effet en 1967 que cette société entreprit de s'installer au-delà du Río Chirripo, dans la Province voisine d'Heredia où elle avait acquis près de 7.000 hectares pour y planter des bananiers. Un pont devait lui permettre de se raccorder commodément à l'ancienne ligne et d'assurer dans de bonnes conditions l'exportation de ses fruits, mais celui-ci était emporté dès novembre 1969 par une crue brutale et l'on s'était trouvé aussitôt affronté au grave problème de l'établissement rapide de moyens de transport provisoires pour pouvoir évacuer tout de même la récolte en attendant que puissent être rétablies les relations normales avec Puerto-Limón. Le câble porteur jeté au-dessus du fleuve devait être en effet à son tour emporté en décembre 1970 et ce n'est pas en réalité avant le début de 1971 que purent être renouées dans de bonnes conditions des liaisons ferroviaires directes au prix d'un détour de la voie vers le Sud de façon à franchir le cours d'eau en un site moins dangereux pour les installations. 2.500 hectares de plantations vinrent ainsi grossir le potentiel de production régional et la zone Atlantique reprit du même coup son ancienne prépondérance. En 1976-1977, la région de Golfito n'intervenait plus dans ces conditions que pour à peu près 30 p. 100 des surfaces plantées.

La relance de la production bananière dans l'arrière-pays de Puerto-Limón est donc le fait essentiel des deux dernières décennies (figure 20). Elle a à bien des égards le même caractère spectaculaire que l'expansion des plantations équatoriennes près de vingt ans plus tôt, bien que le contexte agro-technique, les conditions socio-économiques de l'opération soient en réalité bien différents. Mais ce qui frappe surtout par opposition à la parfaite exclusivité commerciale dont a bénéficié au Costa-Rica la UFC depuis les origines de son établissement, c'est la cohabitation

TABLEAU 16 - Les exportations du Costa-Rica. Importance respective des grands exportateurs (1967-1980).

	TOTAL		Zone Atlantique		Zone Pacifique	Côte Nord				Côte Sud Bananera
	M. caisses	dont M. régimes		%		Standard	Bandeco	Cobal	Divers	
1967		11.4				37.6	-	-	-	62.4
1968		17.8				39.8	3.5	-	...	56.7
1969		23.6				40.0	9.2	3.7	1.2**	45.9
1970	42.0	29.4	24.7	58.8	17.3	35.6	14.4	6.9	1.7**	41.4
1971	46.8	32.9	28.6	61.1	18.2	36.9	15.2	8.1	0.2**	39.6
1972	52.9	38.6	33.8	63.9	19.1	38.3	16.9	8.5	-	36.3
1973	57.8	42.1	40.0	69.2	17.8	37.5	22.9	8.9	-	30.7
1974	53.2	39.9	38.3	72.0	14.9	36.9	24.9	10.1	-	28.1
1975	54.4		40.5	74.4	13.9	40.0	26.6	7.8	-	25.6
1976	53.7		38.6	71.9	15.1	39.7	25.4	6.7	-	28.2
1977	52.8		37.7	71.4	15.1	36.2	28.5	6.7*	-	28.6
1978	52.6		38.1	72.4	14.5	38.0	27.6	6.7	-	27.7
1979	53.2		39.6	74.4	13.6	36.7	28.9	8.7	0.1***	25.6
1980	48.9		37.0	75.7	11.9	35.6	29.9	8.2	2.0***	24.3

Sources : Cominfo/ASBANA

\* - reprise par United Brands courant 1977.

\*\*\* - Chiriqui Land Company, filiale panaméenne de United Brands.

\*\*\* - Tica Bananera S.A. du groupe Belhoha.

Noter la stabilisation des exportations entre 1974 et 1979 (moy. 53.3 M. de caisses). Le repli de 1980 est imputable à des mouvements de grève (en janvier sur les plantations de la Standard ; en juillet-août sur celles de la Bananera) et aux très fortes pluies du mois de décembre. Noter également le poids croissant de la côte Nord : 1/3 des exportations en 1966 ; 3/4 en 1980. Remarquer enfin le rééquilibrage en cours des activités de United Brands au Costa Rica avec l'acquisition de la Cobal (1977) et la remise en culture des plaines du Sixaola par la Chiriqui Land Company qui exporte les fruits produits par Almirante (Panama). Un nouvel équilibre est ainsi réalisé 35-36 p. 100 des exportations à la Standard ; 34-35 p. 100 à United Brands ; 30 p. 100 à Del Monte.

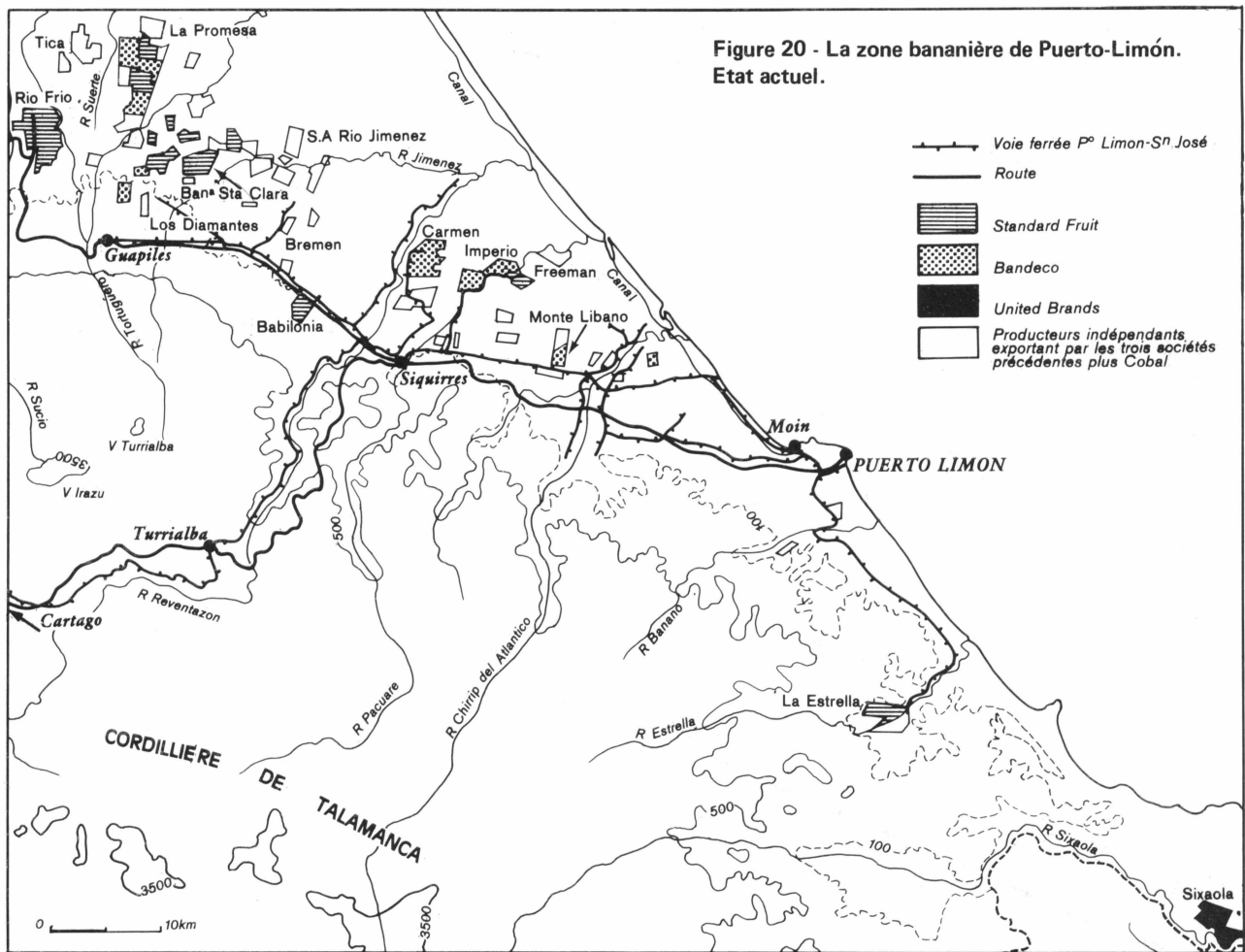
actuelle d'intérêts économiques aussi évidemment divergents, et la «non belligérance» à laquelle ils ont dû se résigner puisque les conditions du transport intérieur étaient encore à la fin des années 1960 les mêmes qu'il y a un demi-siècle quand la Northern Railway Company s'ingéniait à décourager l'établissement de rivaux éventuels. Car si l'on considère que depuis leur installation à Puerto-Limón la West Indies Fruit Company a été en 1968 absorbée par Del Monte Corporation et qu'en 1977 c'est à son tour la COBAL qui rejoint United Brands, on sera amené à constater qu'en dépit des luttes commerciales parfois vives qui peuvent ailleurs les opposer, le Costa-Rica est parvenu à imposer aux grandes sociétés bananières ce à quoi elles n'avaient jamais pu se résigner auparavant : vivre et prospérer côte à côte dans une même région de production. C'est là en soi une petite révolution, l'un des témoignages les plus nets en tout cas des changements récemment survenus dans les relations entre les pays producteurs et leurs intermédiaires commerciaux.

L'Etat costaricien plus sûr de ses moyens, ayant retrouvé le plein contrôle des grandes infrastructures régionales (le port de Limón en 1969, la voie ferrée de San José en 1971), assurant au travers d'ASBANA l'encadrement de la

production, peut en effet aujourd'hui intervenir en partenaire plus qu'en trouble-fête et amener les sociétés à orienter leur agressivité vers la conquête de nouveaux débouchés au lieu de s'attacher comme dans le passé à préserver avant tout l'intégrité de leur empire.

● **Le renouveau de la production dans l'arrière-pays de Puerto-Limón** : Alors que l'Equateur des premières années 1950 avait dû s'équiper hâtivement pour soutenir le développement de la spéculation fruitière, la zone Atlantique du Costa-Rica se trouvait avoir conservé de la prospérité bananière du début du siècle d'importantes infrastructures ferroviaires ou portuaires. C'est pourquoi après la divulgation des projets de la Standard, la force de conviction d'un système d'incitations financières assez libéral suffit à multiplier rapidement les vocations et permit à la production d'atteindre en quelques années seulement un niveau élevé, d'autant plus que déjà de nouvelles sollicitations étaient apparues et que les perspectives d'exportation se faisaient de plus en plus favorables.

Ainsi en 1973, la Standard se trouvait exploiter directement 4.700 hectares mais elle achetait aussi la production



d'une vingtaine d'entreprises sous contrat représentant un peu plus de 5.000 hectares. A même date, la «Banana Development Company», filiale de la Del Monte, mettait en valeur 1.500 hectares répartis en cinq exploitations distinctes, et avait des contrats avec 16 producteurs nationaux. La COBAL enfin ne possédait en propre qu'une centaine d'hectares et tirait l'essentiel de ses exportations (4,5 millions de caisses contre 9 pour la Standard et 9,5 pour BANDECO) des 15 indépendants auxquels elle s'était associée. Les premières avaient en effet cherché à développer d'abord leur production propre de façon à s'assurer un volant de sécurité important, alors que la dernière intervenait surtout en acheteuse et disposait de ce fait d'une indépendance plus limitée.

Mais la facilité avec laquelle on avait accordé les prêts (il suffisait pratiquement de disposer d'une terre apte à cette culture et de se prévaloir d'un contrat d'exportation pour pouvoir bénéficier à partir de 1965 d'un financement à 100 p. 100), devait amener bien des producteurs à se lancer quelque peu à la légère dans cette spéculation, et

beaucoup d'entre eux se révélèrent bientôt incapables d'effectuer les remboursements dans les délais prévus. Ils s'étaient en effet engagés à livrer des fruits en quantités déterminées et à des prix fixés pour de longues périodes et se trouvaient en contrepartie obligés d'assurer tous les risques jusqu'au stade FOB-Puerto-Limón, y compris celui de se voir refuser tout ou partie de leurs fruits par l'acheteur comme non conformes aux conditions de qualité requises. L'élévation des coûts de production et la stabilité des prix d'achat (sans réévaluation possible avant l'expiration du contrat), les pertes toujours imprévisibles dues au vent ou aux inondations d'autant plus fréquentes que l'on n'avait pas dans l'immédiat accordé assez d'attention aux problèmes du drainage, la faible qualité des produits livrés enfin souvent imputable à la médiocrité des moyens de transport, les avaient ainsi placé peu à peu dans une situation difficile et mis souvent dans l'incapacité d'assumer l'amortissement des dettes contractées.

C'est pourquoi dans le but de trouver une issue à cette situation critique, devait être décidée en novembre 1971

par l'Assemblée Nationale la création d'un organisme mixte associant à parts égales le Pouvoir exécutif, les organismes prêteurs et les planteurs eux-mêmes. Le but de cette «Association Bananière Nationale» (AS.BA.NA.) était de rechercher des solutions aux difficultés de la production indépendante, mais elle sera en fait très vite amenée à se substituer purement et simplement aux planteurs ne serait-ce qu'afin d'assurer la meilleure utilisation des crédits débloqués pour la remise en état des cultures. C'est ainsi qu'elle a par exemple entrepris de réaménager les réseaux de drainage dont les axes majeurs étaient souvent hérités de la première période de développement de la spéculation bananière dans la région. Par ailleurs elle s'est efforcée par diverses mesures d'assainir la situation en renégociant notamment les prix contractuellement fixés, en établissant aussi des normes de qualité objectives. On ne s'étonnera donc pas qu'intéressée de plus en plus étroitement à cet effort de redressement, elle ait été finalement amenée à s'associer en 1974 à la création de l'«Union des Producteurs et Exportateurs de Bananes» (UPEB) dont le propos était justement d'opposer à la puissance des sociétés internationales un front cohérent et d'essayer de mettre en place un système de commercialisation indépendant susceptible, en rompant leur monopole, d'ouvrir de nouveaux marchés à une production en plein développement.

Car le Costa Rica n'a pas renoncé pour autant à pousser encore ses cultures fruitières comme le montrent quelques plantations récemment ouvertes dans la région du Sixaola. Il reste cependant que l'état du marché a fini par lui imposer de limiter en ce domaine ses ambitions et qu'il a en conséquence consacré ces dernières années plus d'efforts ici à l'amélioration des conditions de l'exportation qu'à l'extension de l'espace cultivé. En témoignent notamment la mise

en service du quai de Moin et les travaux entrepris depuis de nombreuses années pour moderniser la voie ferrée et la mettre au niveau des besoins nationaux et régionaux de transport.

● **Evolution récente de la production bananière dans la région de Golfito** : Tandis que la côte Est était le siège des bouleversements que nous venons d'évoquer, les plantations du Pacifique ne cessaient de perdre de l'importance dans l'ensemble de l'économie bananière nationale. Alors qu'en 1964 en effet la United Fruit grâce à la région de Golfito assurait encore 74,3 p. 100 de la valeur des exportations, elle n'était plus qu'à 52,9 p. 100 dès 1969 et était tombée en 1974 à environ 28 p. 100. Comme dans la même période la valeur des exportations de la société passe cependant de 21 à 27,6 millions de dollars on obtient malgré tout un taux de progression de 3,6 p. 100 mais il fait modeste figure comparé aux 12,5 p. 100 de la Standard et aux résultats bien supérieurs encore obtenus par les autres exportateurs au premier rang desquels se trouve la Del Monte. C'est donc une situation de quasi-stabilité que révèle au mieux la côte Ouest relativement à la forte expansion de la région de Puerto-Limón (tableau 17).

Bien que l'adoption de la variété Valery ait permis de relancer l'exportation, on ne devait pas ici remarquer une sensible reprise de la culture alors que l'étendue de la palmeraie de la Compagnie connaît au contraire de très nets développements puisqu'elle progresse de 61,6 p. 100 entre 1962 (4.850 ha) et 1967 (7.830 ha). Sans doute constat-on de 1961 à 1963 un gain de l'ordre du millier d'hectares mais il est fugitif et dès l'année suivante on doit en fait noter la lente contraction de l'espace planté en bananiers qui passe de 10.900 hectares en 1963 à 8.400 hectares en 1966 et 7.400 hectares en 1969. Dix ans plus tard quand

TABLEAU 17 - Origine des fruits exportés par le Costa-Rica en 1979 et 1980.

en millions de caisses	1979	1980	Exportateurs
total national	53.21	48.92	
Province de Puntarenas	13.59	11.88	} Bananera (Golfito)
Canton : Corredores	4.53	3.93	
Golfito	2.44	2.18	
Osa	6.61	5.76	
Province de Limón	34.62	32.36	} Standard } Bandeco } Cobal
Canton : Guacimo	3.99	3.90	
Limón	6.30	5.01	
Matina	2.50	2.50	
Pococi	15.17	14.07	
Siquirres	6.60	5.93	
Talamanca	0.06	0.97	Chiriqui Land Company
Province de Heredia	5.00	4.68	} Standard
Canton : Sarapiquí	5.00	4.68	

Source : ASBANA.

nous avons pu visiter, courant 1978, ce secteur de production, on était même tombé légèrement en-dessous des 7.000 hectares également répartis entre les districts de Palmar et de Coto. Mais en dépit de la lente érosion de l'espace planté imputable peut-être à la pression croissante du mal de Moko, Golfito chargeait encore annuellement à peu près 300.000 tonnes de fruits soit entre 27 et 30 p. 100 approximativement des exportations nationales. La forte productivité de la Valery avait ainsi permis de conserver à peu près intact le niveau des performances commerciales de cette division.

#### Un éternel second : le Panama.

Producteur plus précoce que le Costa-Rica si l'on tient compte des expériences de FRANC, il évolue en fait constamment dans l'ombre de son prestigieux voisin et ne parvient à le dépasser, fugitivement d'ailleurs, que dans la seconde moitié des années 1930 quand la forte régression de la culture dans la région de Puerto-Limón ne peut être encore corrigée par les développements insuffisants des plantations du Pacifique, et vers le milieu des années 1960 avant le grand essor récent de l'exportation costaricienne. Pourtant rien ne permet de différencier véritablement l'évolution de ces deux producteurs confrontés à des problèmes identiques dans un milieu géographique et un contexte commercial analogues. On retrouve en effet au Panama comme au Costa-Rica la même succession de phases prospères et de périodes difficiles, les mêmes variations amples des pôles de la production, le même redressement récent de l'exportation, le même renouveau des cultures sur la côte atlantique. Ne les différencient que l'ampleur inégale de leurs réactions à la conjoncture et, dans le cas du Panama, un développement récent de la production incontestablement mieux équilibré.

Il est vrai que ce territoire n'a jamais dépendu que d'un seul grand exportateur (la United Fruit puis United Brands), et que la reprise que l'on constate dans les dernières décennies n'a pas été localement amplifiée par l'établissement d'entreprises rivales. Il est cependant curieux de constater que le programme de replantation de la zone du Changuinola développé avec des hauts et des bas par la UFC à partir du début des années 1950, n'a pas eu d'écho immédiat dans la province de Limón où elle était encore fortement implantée et où l'on doit attendre 1977 pour voir United Brands reprendre ses activités d'exportation bananière alors qu'elle charge des fruits à Almirante dès 1953.

#### *Succès et difficultés de la production bananière dans le département du Changuinola (1899-1950).*

Quand en 1903 le Panama prend son indépendance, la Colombie perd avec Bocas del Toro et le Changuinola la principale de ses régions bananières. Quelques années avant que ne soient établies les premières plantations importantes

dans ce secteur, C. FRANC s'était bien efforcé de lancer la production fruitière commerciale dans les environs d'Aspinwall (l'actuel Colón), mais après des débuts prometteurs il avait vu sa main-d'oeuvre l'abandonner, attirée par les hauts salaires des chantiers du Canal, et l'échec final de sa tentative contemporaine des débuts de la spéculation bananière non loin de la frontière du Costa-Rica devait amener un déplacement durable de cette activité en direction du littoral Nord-occidental du pays. La progression des plantations à partir d'Almirante devait d'ailleurs pousser progressivement l'effort de mise en valeur en direction du Sixaola qui matérialise aujourd'hui la limite politique, jusqu'à la déborder et gagner la frange côtière et les vallées méridionales costariciennes qui s'orientent constamment de ce fait beaucoup plus vers le Panama que vers le port de Limón.

On a peu de renseignements sur les débuts de la production bananière dans la région de Bocas del Toro. Tout au plus sait-on que MINOR KEITH y développa très tôt ses activités fruitières et qu'une société dans laquelle il avait des participations, la «Snyder Banana Company», est très probablement à l'origine de cet essai de mise en valeur sans que l'on ait plus de détails sur ce que recouvrait cette raison sociale. Elle passe ensuite, en 1899, comme la «Tropical Trading Company» au Costa-Rica et la «Columbia Land Company» à Santa-Marta sous le contrôle de la UFC, et le Changuinola constitue pour celle-ci dès l'origine son deuxième grand foyer d'approvisionnement en Amérique continentale. Il faut cependant attendre la sécession panaméenne pour connaître avec quelque précision l'étendue de l'espace planté puisque jusqu'à 1903 les Rapports annuels de la Compagnie ne détaillent pas ses possessions colombiennes. Il est vrai que la culture bananière à Santa-Marta était peu développée et que la province de Panama avait déjà, de très loin, le meilleur rôle.

En dépit de l'ancienneté de l'établissement de la Snyder Banana Company dans le Changuinola, la UFC n'était pas au moment de sa formation la seule affaire fruitière à s'intéresser à la région. Vers la fin des années 1890 en effet, un certain Herbert MAC CONNELL y avait créé une société de production et d'exportation de bananes en relation avec les Etats-Unis puis fondé, en juillet 1899 avec quelques associés la «Camors-McConnell and Company» qui travaillait en collaboration avec des importateurs de Mobile. Mais en décembre 1899, peu de temps après la formation de la UFC qui opérait au même endroit et lui avait semble-t-il aussitôt déclaré la guerre en surpayant les fruits, elle avait été amenée à se réorganiser sous le nom de «Camors-McConnell Company» et avait dû céder à cette occasion à A. PRESTON la moitié de ses actions. Elle s'était alors engagée également à vendre semble-t-il ses bananes aux Etats-Unis par le canal de la «Fruit Dispatch» qui distribuait les fruits de son concurrent.

Devenu Président et Directeur général de la société, MAC CONNELL ne renonçait pas pour autant à son indépendance. Ayant ainsi vu l'intérêt agricole des régions

littorales drainées par le Sixaola, il entreprit d'en prendre le contrôle avant que la UFC n'ait eu le loisir de s'y installer. Très tôt dans l'année 1903 par conséquent, il rachetait à un certain ROMERO, citoyen colombien, une concession qui lui donnait le droit de construire une voie ferrée sur la rive droite du fleuve jusqu'à la côte, puis sans plus attendre commençait à planter sur les deux rives et s'efforçait de faire reconnaître ses droits sur le secteur qu'il avait colonisé. Dès la fin de l'année, il pouvait cependant prendre la mesure de la précarité de sa situation puisque la concession dont il avait bénéficiée avait été suspendue par le département de Panama avant d'être déclarée nulle par le gouvernement colombien, tandis que le Costa-Rica soucieux de préserver ses droits sur un territoire contesté (l'arbitrage LOUBET de 1900 n'était pas parvenu à régler le problème à la satisfaction des parties), prétendait bloquer l'entreprise. Mais il ne renonce pas pour autant à planter, constituant même en juin 1904 une société, la «American Banana Company» à laquelle il transfère sa prétendue concession et la totalité des investissements qu'il avait réalisés. Il essuie pourtant en juillet 1904 un très grave échec puisqu'alors qu'il s'efforçait de donner réalité à son projet portuaire de Gandoca, par où il escomptait exporter ses fruits, il se heurtait à l'opposition résolue des douanes costariciennes et devait ajourner sa tentative.

L'affaire n'aurait donc probablement qu'un intérêt anecdotique si elle n'était révélatrice des rivalités qui accompagnent un peu partout la mise en place de la UFC et tournent en général à son avantage. Elle prend aussi un relief particulier du fait de l'obstination du personnage qui ne pouvait se résigner à capituler sans avoir épuisé tous les recours. On saisit également mieux que dans tout autre cas la difficulté qu'il y avait pour un indépendant à résister à une société qui disposait de si puissants moyens et pouvait se permettre de jouer sur tous les tableaux pour décourager plus sûrement l'adversaire. Ayant ainsi usé ses forces dans une stérile négociation «tous azimuts», avec la Colombie (jusqu'à novembre 1903), le Panama, le Costa-Rica, ayant tenté même à diverses reprises de mobiliser à son avantage le poids diplomatique des Etats-Unis, MAC CONNELL avait finalement vu le secteur géographique qu'il convoitait concédé à la Northern Railway Company ; et c'est sans doute profondément déçu qu'il s'était résigné en désespoir de cause à porter l'affaire devant la Cour suprême des Etats-Unis en accusant la UFC de menées monopolisatrices. Ce sera, il est vrai, une fois encore, en pure perte car par son arrêt de 1909, cette instance devait se déclarer incompétente s'agissant d'actes commis hors du territoire de l'Union, dans des Etats souverains, interprétation paradoxale des termes de la Loi Antitrust de 1890 qui ne fera sans doute pas jurisprudence mais mettra dans l'immédiat un terme aux efforts courageux et obstinés de MAC CONNELL dans cette lutte inégale. La UFC ne rencontrera plus dès lors ici d'obstacles sérieux au développement de ses activités.

Si l'on considère maintenant les données statistiques des Rapports annuels de la Compagnie et si on les compare aux exportations nationales en ce début du siècle, on sai-

sira mieux l'originalité de l'histoire bananière du Changuinola comparée à l'évolution contemporaine des bananeraies dans la Province de Puerto-Limón. On constate en effet dans les deux cas une même évolution d'ensemble qui traduit l'identité des problèmes posés ; mais alors que le déclin de la production fruitière est au Costa-Rica très long et que le lancement des cultures bananières commerciales à Quepos et Golfito apparaît tardif, c'est très vite au contraire que la UFC est amenée à renoncer à ses activités fruitières à Bocas del Toro, au profit d'un établissement totalement nouveau qu'elle met en place dès la fin des années 1920 à Puerto-Armuelles. On pourra donc constater avec intérêt que le repli de ses plantations entre les deux guerres sur la façade Atlantique du Costa-Rica et du Panama se fait inégalement, qu'à certains moments même la Compagnie a sans doute préféré pousser ses activités agricoles dans le Changuinola plutôt que de s'accrocher obstinément à la zone de Puerto-Limón, mais là n'est pas au total le plus important. Car le point essentiel est en fait qu'elle dispose constamment au Panama d'une liberté d'initiative bien supérieure à ce qu'elle a jamais connu au Costa-Rica, peut-être parce que sa présence y a toujours été plus discrète, que son relatif isolement géographique lui permet plus aisément de se faire oublier et qu'elle a pu dans ces conditions rechercher la solution de ses problèmes de production avec plus d'indépendance, prendre notamment l'initiative de déplacer ses cultures sans paraître du même coup mettre en péril les bases de l'économie nationale.

Au Costa-Rica en effet, l'importance de la production associée qu'elle avait elle-même en grande partie suscitée et pour laquelle elle était l'unique débouché lui donnait une responsabilité régionale importante et le contrôle plus sourcilieux de l'Etat lui imposait de maintenir une certaine activité tout en manoeuvrant habilement afin de préparer l'avenir. C'est pourquoi alors que la courbe des exportations panaméennes se situe constamment au-dessous de celle du Costa-Rica jusqu'au début des années 1930, on remarque dès 1933 un net retournement de situation qui donne au Panama pour à peu près dix ans un sensible avantage sur son prestigieux voisin dès lors qu'à partir de 1927 la zone de Puerto-Limón se trouve en mesure de relayer pleinement la division de Bocas del Toro totalement désertée par la culture fruitière.

Dès 1903 en effet les progrès du mal de Panama avaient amené à mettre en place un programme de reconversion afin de tirer parti des terres devenues impropres à la croissance du bananier, soit en 1910 déjà quelques 6.000 hectares. Pourtant on doit remarquer qu'après avoir semblé faire dans un premier temps une place croissante à la culture cacayère (500 ha en 1915, 9.400 ha en 1925), la Compagnie s'est par la suite progressivement désintéressée ici de cette production à laquelle elle accorde par contre au Costa-Rica une plus grande importance. Mais on a en fait peu de moyens d'apprécier l'effort de dégagement de la UFC dans ce secteur géographique corrélativement à l'abandon de la spéculation fruitière et l'importance surtout

des transferts fonciers qu'elle a pu réaliser à l'avantage de quelques-uns de ses anciens employés. Il semble en tout cas qu'une bonne partie des plantations cacaoyères qui virent ici le jour sous son impulsion aient été en fait localisées préférentiellement dans la zone du Sixaola, une partie du territoire costaricien que ses liaisons ferroviaires avec l'Almirante plaçaient en étroites relations avec le domaine panaméen de la Compagnie, et que le district du Changuinola ait été pratiquement abandonné par la UFC entre 1926 et 1937, jusqu'à ce que l'introduction de la culture de l'abaca jette véritablement les bases d'une reprise sérieuse de la vie agricole. C'est l'amorce d'une réanimation qui, un moment menacée par le reflux de cette production dans la première moitié des années 1950, trouvera alors dans la relance de la spéculation fruitière de nouveaux stimulants.

*L'essor de la production fruitière dans le département de Chiriqui (1926-1950).*

Les difficultés de la production bananière dans les plaines atlantiques du Panama avaient amené la UFC à se tourner dès le milieu des années 1920 vers le littoral Pacifique du pays. Elle s'était semble-t-il d'abord intéressée à la région de Tonosi puis avait jeté son dévolu sur la partie la plus occidentale de la province de Chiriqui qui lui était apparue plus favorable à la fois par la qualité de ses sols et par ses conditions climatiques. Elle songeait peut-être aussi déjà à faire de cet établissement une base de pénétration vers la zone de terres basses qui prolongeait vers le Nord la plaine de Puerto-Armuelles jusque dans les environs de l'actuel Golfito ; et c'est peut-être parce qu'elle s'était heurtée très vite aux difficultés résultant d'une frontière imprécise qu'elle fut amenée à tenter de tourner le problème en développant également ses efforts de prospection au Costa-Rica.

En témoigne sans doute la crainte ressentie au début des années 1930 par un certain nombre de citoyens de ce pays redoutant que la UFC au lieu de chercher à créer un port sur le Golfo Dulce ne préfère interconnecter ses zones de production sur la côte Pacifique et assurer la totalité de ses embarquements à Puerto-Armuelles. Ce qui faisait encore écrire à KEPNER, en 1935, que «quelle que soit la direction dans laquelle s'organiserait le trafic», il était bien possible que «les développements futurs de la production (ne constituent) avec le temps une seule et même division». On sait aujourd'hui qu'il n'en a rien été et que l'effort de mise en valeur a finalement amené la création d'organismes portuaires distincts ; mais les réseaux ferroviaires ont été raccordés et dans l'immédiat après-guerre même le district de Colorado (Costa-Rica) s'est trouvé au moins quelque temps associé au domaine (panaméen) de la Chiriqui Land Company comme le Sixaola costaricien se désenclavait logiquement par le port d'Almirante. Le fait qu'une même Compagnie ait été à l'oeuvre par filiales interposées dans chacun de ces territoires limitrophes et que les plantations aient bénéficié à certaines épo-

ques d'une situation de mitoyenneté, encourageait évidemment de telles pratiques pour autant que les gouvernements en étaient d'accord et que les conflits de voisinage se trouvaient durablement apaisés.

Au moment de l'établissement de la UFC dans la région d'Alanje, l'état panaméen avait déjà entrepris la construction des premiers éléments d'un réseau ferroviaire dans la province de Chiriqui et l'on avait aussitôt décidé, pour soutenir l'entreprise, de pousser la liaison Progreso-Puerto-Armuelles ainsi que d'équiper ce port d'un appontement susceptible d'accueillir la production régionale. Mais en juillet de l'année suivante à la surprise générale, deux contrats étaient passés avec la Chiriqui Land Company récemment constituée, qui lui laissait en location pour de longues périodes une partie des installations en cours de réalisation.

Par le contrat n° 14 de juillet 1927 en effet, elle prenait le contrôle pour quinze ans (mais avec possibilité de reconduction pour une durée analogue), de la vingtaine de kilomètres de la ligne qui avoisinait ses plantations avec un privilège d'utilisation dans les deux sens pour ses transports fruitiers. Elle devait pour cela acquitter le versement d'un centime et demi de dollar-or par régime de bananes outre les taxes d'exportation et droits de quai auxquels elle était astreinte, et de dix centimes par wagon et par mille parcouru pour toute autre marchandise. Elle avait également la responsabilité de la maintenance de la voie mais l'Etat gardait à sa charge les investissements nécessaires ainsi que l'entretien du quai quoique la Compagnie se soit vue reconnaître un monopole d'utilisation moyennant un quart de centime de dollar chargé et 50 cents par tonne de marchandises d'autre sorte manipulées à l'importation comme à l'exportation.

Par le contrat n° 13 signé à la même date, elle obtenait par ailleurs la liberté d'aménager le réseau d'irrigation indispensable à ses cultures et de poser toutes les lignes secondaires nécessaires à la desserte des plantations avec même au besoin des facilités d'expropriation. L'évidente bonne volonté du gouvernement panaméen lui avait ainsi permis d'obtenir en quelques mois seulement ce qu'elle allait être obligée de marchander au Costa-Rica pendant toute une décennie ; et c'est sur des bases aussi favorables que la UFC put activement pousser dès le début des années 1930 la mise en exploitation d'un domaine qu'elle s'efforçait progressivement d'élargir soit par des concessions obtenues de l'Etat (comme ces 1.732 hectares qui lui furent accordés par un décret de mars 1929 dans la vallée du Rio Guanabito à seule fin d'organiser l'approvisionnement en eau potable de Puerto-Armuelles), soit par l'acquisition à diverses époques de propriétés de toutes tailles qui se trouvaient mises en vente (tableau 18).

Les exportations du Panama qui étaient tombées entre 1922 et 1925 entre 3 et 3,5 millions de régimes purent ainsi remonter à plus de 5 millions à partir de 1935, culminant même en 1938 à 6,4 millions soit un niveau d'acti-



**TABLEAU 18 - Origine des terres acquises par la Chiriqui Land Company entre 1926 (?) et 1947.**  
(d'après Chiriqui Land Cy 1947 et J.C. MOLO-PINILLOS 1970).

N.B.- La possibilité d'acquérir rapidement quelques grands domaines a certainement incité la UFC à s'orienter vers Puerto Armuelles. Elle a pu ensuite procéder autour de ce solide noyau à un patient remembrement de la terre comme l'indique la faible superficie moyenne des propriétés rachetées à des citoyens panaméens (une centaine d'hectares).

	surfaces (ha)	nombre d'opérations
<b>Achats de terres à des non Panaméens</b>	28.907	42
à la Panama Sugar Cy	11.383	1
à L.C. WILSON	8.191	22
divers	9.333	19
<b>Achats à des Panaméens</b>	9.451	90
<b>Total</b>	<b>38.358</b>	<b>132</b>

tivité de 50 p. 100 supérieur aux meilleures performances du territoire entre 1910 et 1920. De la même façon l'expansion des bananeraies de la Compagnie avait enregistré un redressement remarquable passant notamment d'une moyenne de 5.500 hectares entre 1930 et 1935 à une moyenne proche des 9.000 hectares entre 1937 et 1942, ce qui était pourtant encore bien modeste en face des 14.000 hectares cultivés en moyenne entre 1912 et 1917. L'intensification de l'exploitation était évidente.

Les années 1940 sont par contre une phase de repli relatif en raison de la Guerre mais aussi parce que la UFC mise alors plus particulièrement sur le Costa-Rica. C'est en effet l'époque de la grande expansion des cultures à Quepos et à Golfito et la Compagnie qui n'avait pas en 1935-1936 1.500 hectares en bananeraies sur ce territoire (le Panama en compte alors plus de 6.000), en possédait à peu près 5.600 en 1942-1943, 15.000 en 1948-1949 et 16.300 au maximum en 1951-1952. Plus modeste à l'époque, le Panama n'avait pas encore retrouvé le niveau qu'il avait atteint à la veille du conflit et ne proposait encore en 1952-1953 que 8.500 hectares de plantations commerciales. C'est dire que dans ces années de reprise la UFC accordait plus d'importance à ses divisions les plus récentes et, mieux assurée de l'avenir de ses activités au Costa-Rica, se détournait relativement du secteur de production panaméen auquel elle n'attache visiblement d'intérêt que lorsque ses opérations dans le territoire voisin (ou ailleurs) se trouvent contrariées d'une façon ou d'une autre. On le verra encore dans les années 1950 quand les incertitudes politiques au Guatemala et l'état de tension créé par les grèves de 1954 au Honduras mais aussi les fortes pertes qu'elle enregistre à Quepos ou à Golfito, auront mis en évidence les avantages indiscutables de sa situation au Panama qui est alors l'un de ses centres agricoles les plus sûrs.

C'est dans ce contexte qu'elle sera amenée à remettre en culture les plaines du Changuinola. Car si l'arrière-pays d'Almirante (comme celui de Puerto-Armuelles), n'offrait pas au total des conditions d'exploitation plus favorables

que dans aucun des autres secteurs géographiques où elle était établie en Amérique centrale, elle était au moins assurée de trouver à cet endroit un double avantage : l'absence à l'époque d'un climat social particulièrement tendu et la faiblesse relative des pressions politiques auxquelles elle pouvait être alors exposée. Car ainsi que le note pertinemment R. LABARGE, le problème du Canal avait ici l'intérêt de focaliser les revendications nationales et de mettre du même coup quelque peu dans l'ombre cette autre question pourtant épineuse de la main-mise d'une entreprise étrangère (qui plus est Nord-américaine), sur certaines des meilleures terres du pays. Elle bénéficiait même dans le Changuinola d'une position suffisamment marginale pour être assurée dans l'ensemble de plus de liberté d'action qu'à Armuelles, une région déjà densément occupée où le bloc compact de ses possessions éveillait certainement plus de convoitises.

*La relance de la culture bananière dans le Changuinola et les développements récents de la production fruitière panaméenne (1950-1980).*

S'il est tentant de rapprocher la reprise de la culture bananière commerciale dans la zone d'Almirante au début des années 1960, de la décision de la Standard Fruit de s'établir peu après aux environs du Puerto-Limón, on doit admettre que les deux événements n'ont pas du tout la même signification et qu'ils expriment en fait des attitudes exactement opposées relativement au problème bananier. Loin de céder à la tentation de changer la variété qui semblait déjà à beaucoup la seule attitude raisonnable en la matière, c'est en effet aux méthodes de submersion que la UFC donne ici l'avantage et c'est la Gros Michel qu'elle décide de réimplanter comme elle lui donnera encore quelques années plus tard la préférence quand elle entreprendra au début des années 1960 la mise en valeur de la zone colombienne de Turbo. Cependant il faut reconnaître que cette initiative, si étonnante qu'elle paraisse, sera l'occasion d'un sensible redressement de la production panaméenne qui parvient ainsi à dépasser enfin ses résultats commerciaux

des dernières années 1930, à peine approchées en 1948-1949. Bilan modeste au demeurant relativement aux investissements réalisés pour obtenir finalement un répit bien modéré, 3 à 5 ans, avant que ne se pose à nouveau avec acuité le problème du mal de Panama.

Il ne faut pas malgré tout exagérer le rôle des plantations nouvelles du Changuinola dans cette relance des exportations d'ailleurs initialement bien timide. Après avoir dépassé le millier d'hectares dès 1953 et atteint 3.000 hectares en 1955, on constate en effet par la suite un net ralentissement de l'effort de mise en valeur puisque les surfaces en culture reculent aux alentours des 2.000 hectares vers la fin de la décennie et tombent même en-dessous de ce seuil en 1959-1960 puis en 1962, années de fortes pertes il est vrai pour la bananeraie panaméenne. C'est donc pour l'essentiel au développement des plantations à Puerto-Armuelles qui de 7.300 hectares en 1952 atteignent et dépassent les 10.000 hectares dès 1960, qu'il faut attribuer ce premier redressement de la situation grâce auquel le pays parvient à égaler, les chiffres le montrent, les résultats d'une exportation costaricienne en sensible repli. Car ce n'est qu'avec le changement variétal que l'on pourra enfin tirer pleinement parti dans le Changuinola des efforts précédemment développés comme le montre le rapide essor des chargements après cette date. Ils passent ainsi de quelques 8 millions de régimes en 1962 à un peu plus de 23 millions d'équivalent-régimes en 1972 (on ne parle plus à l'époque qu'en millions de caisses), soit en dix ans un gain de 190 p. 100 qui soutient bien, toutes proportions gardées, la comparaison avec le « Boom » contemporain des expéditions costariciennes stimulé par le dynamisme parallèle de trois compagnies concurrentes.

Le plus remarquable est que ce sursaut de la production panaméenne ait pris place à une époque où la Chiriqui

Land Company avait visiblement choisi de réduire par étapes l'extension de ses bananeraies. On constate en effet qu'après avoir porté dans l'immédiat après-guerre ses surfaces plantées de 7.650 ha en moyenne entre 1946 et 1951, à un peu plus de 12.600 ha pour la période 1960-1964, soit une progression de l'ordre de 65 p. 100 très supérieure au développement contemporain des exportations panaméennes, la Compagnie entend de limiter au contraire très régulièrement l'importance de ses plantations à travers les années 1960. Elle revient ainsi en une décennie également à son niveau de départ (7.633 ha en moyenne entre 1969 et 1971 contre 7.647 ha entre 1946 et 1951), sans avoir pour autant cessé dans le même temps d'augmenter le volume de ses exportations à Almirante comme à Puerto-Armuelles. La forte productivité des cultures de Cavendish explique en partie cette évolution mais on ne peut négliger pour autant l'importante contribution fournie au même moment par les progrès de la production dite indépendante résultant de la nouvelle politique contractuelle développée par la UFC. Or l'espace ainsi cultivé représentait en 1970 près de 31 p. 100 des surfaces en production soit, toutes divisions réunies, un peu plus de 4.000 hectares sur les 14.000 que comptait alors le pays (tableau 19).

On s'aperçoit en effet que les années 1960 sont une période de total renouvellement pour la Chiriqui Land Company qui, en prenant l'initiative de changer la variété, a aussi décidé dans le climat social et politique moins favorable pour elle des premières années de la décennie, d'adopter de nouvelles attitudes. C'est alors sans doute que fut prise la décision de rassembler les plantations de la société en deux ensembles cohérents permettant une parfaite rationalisation de leur exploitation, d'en limiter aussi assez strictement l'extension aux alentours des 10.000 hectares à peu près également répartis entre les deux zones

TABLEAU 19 - Les surfaces cultivées en bananiers au Panama entre 1970 et 1977 (en hectares).

Divisions	Puerto-Armuelles				Changuinola				Grand total
	Chirilanco	Indépendants	COBAPA	Total	Chirilanco	Indépendants	COBANA	Total	
1970	5.153	1.852	-	7.005	4.787	2.590	-	7.377	14.382
1971	5.170	1.746	-	6.916	5.939	2.337	-	8.276	15.192
1972	5.172	1.729	-	6.901	5.647	2.143	-	7.790	14.691
1973	5.162	1.704	-	6.866	5.439	1.683	-	7.122	13.988
1974	4.974	1.946	-	6.920	5.443	1.224	-	6.667	13.587
1975	4.965	1.992	150	7.107	5.015	1.215	-	6.230	13.337
1976	5.034	2.000	600	7.634	5.131	1.200	-	6.331	13.965
1977	5.129	1.954	1.058	8.141	5.109	694	505	6.308	14.449

Source : Chiriqui Land Company.

On notera la stabilité des surfaces cultivées, à peu près 14.000 hectares. Mais l'évolution des deux grandes zones de production est antinomique : de 1970 à 1973 l'avantage est au Changuinola ; de 1974 à 1977 Puerto Armuelles reprend la première place. La Chiriqui Land Company équilibre assez exactement ses activités entre ces deux grands centres de production mais les surfaces exploitées par ses contractants tendent à se réduire au Nord alors que la production indépendante globalement considérée (en incluant COBAPA) tend au contraire à s'étoffer au Sud.

et de transférer en conséquence à des planteurs associés une partie de l'ancien domaine agricole de la Compagnie à charge pour eux d'assumer avec son assistance technique la responsabilité de la production. S'agissant au total d'une opération privée, d'un arrangement à l'amiable en quelque sorte entre celle-ci et certains de ses anciens employés qu'elle poussait ainsi à se mettre «à leur compte», on a peu de renseignements sur le déroulement de ce programme et ses effets régionaux, mais on peut au moins constater qu'en 1970 ces nouveaux producteurs représentaient 26 p. 100 des terres plantées en bananiers à Puerto-Armuellas et 35 p. 100 à Almirante. Il en résulte que loin de se rétracter, l'espace en culture dans les deux divisions de la Chiriqui Land Company tendit au contraire dans ces conditions à se stabiliser voire à se développer légèrement puisqu'il dépassera à la limite, en 1971, les 15.000 hectares.

On notera cependant que si, dans les premières années l'équilibre paraît enfin à peu près acquis entre les deux zones, la situation reste malgré tout assez fluide puisque le Changuinola qui garde un léger avantage jusqu'à 1973 doit ensuite abandonner la première place à Puerto-Armuellas où se concentraient déjà en 1977 un peu plus de 56 p. 100 de la bananeraie nationale. C'est que la particulière vigueur avec laquelle se déroule ici en 1974 l'affrontement entre United Brands et l'Etat panaméen auquel on a laissé le nom de «Guerre de la banane», est à l'origine de très profonds changements ; et que la compagnie n'est plus aujourd'hui de ce fait l'unique centre d'initiative en la matière même si elle est encore l'unique interlocuteur commercial de la production. Le résultat le plus évident de cette courte crise fut en effet d'amener le général Omar TORRIJOS qui fut «l'homme fort» du Panama depuis le coup d'Etat de 1968 jusqu'à sa disparition accidentelle en juillet 1981, à entamer la négociation avec United Brands sur le retour au pays de la propriété des terres exploitées par sa filiale locale, la Chiriqui Land Company.

Il fut ainsi décidé après plus d'une année de discussions (octobre 1974 - février 1976) que l'Etat panaméen rachèterait immédiatement pour un peu plus de 151.000 balboas (i.e. US dollars) les 42.122 ha possédés par celle-ci à l'exclusion des immeubles et des équipements indispensables au développement de l'activité fruitière ; et qu'elle louerait aussitôt à United Brands les 15.700 ha qu'elle consacrait effectivement à cette production soit 12.700 plantés en bananiers et 3.000 constituant les espaces de servitude indispensables à la conduite de cette culture, contre le versement annuel de un million de balboas payables à trimestre échu et ce pour une durée de cinq années avec possibilité de reconduction ultérieure après accord des parties concernées.

On en profitait aussi pour réviser globalement le montant des diverses impositions auxquelles la société était astreinte pour l'usage prioritaire en particulier des appointements d'Armuellas et d'Almirante (50.000 balboas pour chacun d'entre eux) et pour l'utilisation également prioritaire des voies ferrées qu'elle exploitait pour la

desserte de ses divisions (500.000 balboas). On lui imposait enfin d'exporter annuellement un minimum de 20 millions de caisses (de 40 livres net), et l'on prévoyait pour celles-ci un droit d'exportation de 0,35 balboa qui devait être porté au premier avril 1976 à 0,40 b. par caisse. L'Etat panaméen pouvait donc espérer dans ces conditions un revenu national de 8,8 millions de balboas par an, et compte tenu de ce que les exportations étaient en moyenne à l'époque de l'ordre de 30 millions de caisses, un profit en fait bien supérieur, voisin de 12 millions de balboas.

Il avait été également décidé dès la fin de 1974 que serait libéralisé le système contractuel traditionnellement imposé par la Compagnie à ses producteurs associés, en leur permettant en particulier d'échapper à l'obligation traditionnelle de vendre la totalité de leurs fruits à United Brands qui se réservait d'ailleurs le droit de refuser l'achat si le produit livré n'était pas jugé conforme aux besoins du marché. Cette situation anormale avait été dans le passé l'occasion de fréquents abus et avait incontestablement contribué à empoisonner les rapports quotidiens entre les producteurs et leur intermédiaire commercial exclusif. On pouvait désormais se permettre de s'adresser au mieux-offrant, ce qui à l'époque n'était qu'une façon de ménager l'avenir, d'autant plus que par précaution on avait cru bon de stipuler que United Brands devrait s'engager pour sa part à leur acheter au moins 30 p. 100 de leur récolte.

Si l'on ajoute que l'Etat panaméen prenait dès à présent une option d'achat sur les actifs de la Compagnie, on constatera donc que c'est en fait l'ensemble des conditions de son activité dans le pays qui se trouvaient ainsi transformées ; et bien que ces graves initiatives n'aient pas été exactement suivies par les autres producteurs centre-américains, il est certain qu'elles ont constitué un précédent et qu'elles seront pour l'avenir une référence fondamentale dans l'éventualité d'une crise analogue dans les relations entre la Puissance publique et les grandes sociétés contrôlant l'exportation. Il est sûr que devant l'échec de l'épreuve de force initiale la Compagnie avait bien vite compris la précarité de sa situation et qu'elle avait finalement préféré dans ces conditions, céder sur tous ces points, uniquement parce qu'elle pouvait encore ainsi espérer sauver l'essentiel : garder le contrôle d'une zone bananière en pleine production ; éviter surtout de perdre par manque de souplesse avec un fournisseur le bénéfice des énormes investissements qu'elle avait été amenée à consentir ici et n'avait pas encore totalement rentabilisés.

On n'avait pas non plus tardé à réaliser que cette «nouvelle donne», sans doute humiliante pour une entreprise que tout son passé avait habitué plus à imposer qu'à laisser discuter ses choix, n'était pas après tout dépourvue d'avantages pour l'avenir. Un certain nombre de questions irritantes étaient en effet du même coup réglées, tel le problème des terres en jachère ou simplement en réserve dont l'importance valait à la Compagnie bien des critiques quand elles n'étaient pas l'objet d'occupations spontanées par des paysans sans terres ou des groupes d'activistes

cherchant à forcer le destin. Les relations avec la production associée s'étaient également trouvées durablement assainies tandis que la société conservait toutes ses positions commerciales et même dans le cas d'exportations réalisées sans son initiative, pouvait espérer tirer parti de l'efficacité de son organisation et de la puissance des moyens qu'elle était en mesure de mobiliser pour intervenir au moins en intermédiaire. Elle avait surtout évité par cette attitude concessive une dégradation irrémédiable de ses rapports avec le Panama qui n'aurait pu qu'amener finalement celui-ci à faire appel en désespoir de cause à l'un ou l'autre de ses concurrents internationaux trop heureux en exploitant la situation, d'aider à la déroute d'un puissant rival.

Mais là ne s'arrêta pas l'initiative gouvernementale. Il n'était pas possible en effet de rester sourd aux revendications de la production «indépendante» qui, après avoir exporté, en 1970, 8,4 millions de caisses (26 p. 100 des tonnages chargés à l'époque), ne représentait plus qu'environ 17 p. 100 des expéditions nationales en 1976 soit un peu plus de 5 millions de cartons seulement. C'est pourquoi fut mis en place ici dès 1974 un «Bureau national de la banane» dont le rôle était avant tout de prendre en charge la défense des intérêts des planteurs en suscitant à la Compagnie un interlocuteur unique bénéficiant du soutien de la puissance publique, mais dont l'objet était aussi de rechercher le moyen de remédier à ce déclin de la production indépendante en s'inspirant des principes d'action pour le long terme que l'UPEB s'attachait à définir. On put ainsi contraindre notamment la Compagnie à modifier les termes de ses contrats, et l'amener encore après négociation à relever sensiblement les prix payés à l'exportation. Mais l'un des aspects les plus originaux de cette nouvelle politique fut surtout la mise en place et le début des activités courant 1975 d'une entreprise d'Etat baptisée «Corporation Bananière du Pacifique» (COBAPA) dont le but était de susciter en milieu paysan de nouvelles plantations dans un secteur proche de la frontière où s'étaient établis dans les années 60 de nombreux précaristes, et d'assurer elle-même l'exportation de ses fruits.

Elle put ainsi dès sa première année d'activité réaliser un peu spectaculairement quelques expéditions vers la Yougoslavie ou la République de Chine ; mais il faut constater que pour mener ces actions symboliques qui devaient faire la preuve de l'aptitude du pays à prendre en charge le commerce de ses fruits et à échapper ainsi à ses intermédiaires traditionnels, il avait fallu dans l'immédiat composer avec United Brands pour lui acheter d'abord les tonnages complémentaires indispensables puis s'entendre avec elle ultérieurement pour qu'elle livre à la demande les bananes permettant le remplissage des navires à charge pour COBAPA de rétrocéder dans l'année les quantités qui lui avaient été avancées.

Il en résulte au moins dans l'immédiat, les chiffres en témoignent, une sensible reprise de la plantation indépendante à Puerto-Armuelles et l'on put envisager dans ces conditions de tenter d'étendre la formule à la côte Nord

où le repli de la production contractuelle était beaucoup plus net et où les conditions étaient pourtant moins favorables à ce type d'initiative vu l'isolement relatif de la zone et le rôle plus déterminant de ce fait de la Chiriqui Land Company. C'est pourquoi la création de la COBANA (Corporation Bananière de l'Atlantique) en décembre 1977 n'eut pas, dans l'immédiat au moins les mêmes effets stimulants puisqu'elle contribua apparemment beaucoup plus à diviser le groupe des producteurs contractants de la Compagnie qu'à susciter de nouvelles vocations. COMUNBANA n'a donc pas immédiatement cherché à étendre ses opérations à ce secteur et les fruits continuèrent ici dans ces conditions à emprunter les canaux commerciaux habituels.

\*\*\*

Si la mutation récente de la production fruitière résulte avant tout, au Costa Rica comme au Panama, d'initiatives privées soucieuses de trouver une solution durable aux difficultés de la culture et maintenant résignées à pousser vaille que vaille le changement variétal jusqu'à ses ultimes conséquences malgré le coût de l'opération, on ne peut en fait oublier les efforts développés dans l'un et l'autre cas par les Pouvoirs publics pour tenter enfin de maîtriser le «phénomène bananier» ou tirer au moins le meilleur profit pour la collectivité de l'engagement résolu des compagnies dans cette nouvelle aventure. Pourtant les réactions de ces deux Etats se révèlent fondamentalement différentes et bien qu'ils soient tous deux à l'origine de l'UPEB, qu'ils aient puissamment contribué par leur attitude résolue au succès de cette institution, force est de constater le désaccord qui est le leur moins sur les buts de leur action que sur les moyens à mettre en oeuvre pour parvenir à intégrer enfin l'activité fruitière à l'ensemble de leurs économies nationales.

Pour le Costa Rica en effet qui eut incontestablement le mérite des premières initiatives en la matière, point d'agressivité a priori mais une ferme volonté de pousser la production et d'affirmer dans ce domaine par une action obstinée la force de la souveraineté nationale. C'est pourquoi après avoir tout d'abord neutralisé en quelque sorte la «Bananera» en s'ouvrant libéralement à ses concurrents, il put entreprendre de ranimer l'ancienne zone de Puerto-Limón en profitant de cette collaboration pour relancer une production autochtone et tirer parti de ce nouvel état de chose pour reprendre le contrôle des grandes infrastructures régionales indispensables à la réalisation des ambitieux projets de développement qu'il avait formés. La crise de 1974 n'en fut pas cependant moins violente car la volonté de coopération des compagnies n'allait pas jusqu'à leur faire accepter une décision unilatérale d'autant plus arbitraire du point de vue de la Bananera que les contrats régissant son activité excluaient nettement ce type d'initiative. Mais c'est en fait autour de la Standard Fruit, principale exportatrice et première animatrice de la grande zone de production atlantique, que se cristallise l'essentiel d'un conflit qui l'amènera d'abord à suspendre ses achats puis, jouant le tout pour le tout, à proposer

purement et simplement de se retirer en offrant au gouvernement costaricien de racheter la totalité de ses actifs. Cependant le Président ODUBER qui se hâta de relever le gant, sans accepter pour autant les exigences financières formulées par la Compagnie, fut assez sage pour éviter de porter le différent jusqu'au point de rupture, et l'attitude mutuellement concessive des adversaires permit ainsi d'éviter une Nationalisation que personne sans doute ne souhaitait réellement.

On admit en effet d'une part l'idée qu'il fallait étaler dans le temps le prélèvement fiscal décidé par l'UPEB dans le but sans doute d'apaiser la susceptibilité des compagnies et de les amener à renouer le dialogue ; et la Standard Fruit se hâta d'autre part de signifier qu'elle renonçait à abandonner les lieux aux conditions qui lui étaient offertes : 8,7 millions de dollars au lieu des 10 millions auxquels elle avait elle-même évalué le montant de ses avoirs dans le pays ! L'exportation put donc à partir de là reprendre normalement, stimulée d'ailleurs par la forte demande internationale consécutive aux ravages occasionnés par le cyclone «Fifi» aux plantations honduriennes (septembre 1974) ; et ce concours de circonstances aida sans doute les esprits, après ces semaines de tension, à envisager l'avenir avec plus de sérénité. On tenta bien encore de faire fléchir les Pouvoirs publics en exploitant l'inquiétude de beaucoup de producteurs indépendants qui estimaient que le surcoût imposé à l'exportation des fruits nationaux faisait surtout le jeu de l'Equateur ; mais le gouvernement costaricien resta finalement insensible à ces pressions indirectes. Il profita même de l'émotion suscitée en Amérique centrale par la révélation du scandale qui entraîna au début de 1975 au Honduras la chute du gouvernement LOPEZ ARELLANO, pour confirmer les mesures fiscales qu'il avait été amené à prendre et souligner par là avec netteté qu'il estimait le débat terminé. Planteurs et exportateurs se retrouvèrent ainsi comme par le passé face à face pour la négociation des contrats et la fixation des prix d'exportation puisqu'ASBANA n'intervient pas en matière commerciale. L'absence de structures contraignantes n'empêche cependant pas les autorités centrales de conserver un droit de regard sur l'ensemble du secteur et d'intervenir au besoin pour imposer aux com-

pagnies l'obligation de respecter par exemple un prix d'achat minimum aux planteurs.

Tout au contraire, c'est à l'occasion de la crise de 1974 que le Panama fut amené à bousculer de la façon que l'on a dite les conditions de fonctionnement de son économie bananière, allant du même coup plus loin que le Costa-Rica ou même le Honduras qui avait pourtant d'excellentes raisons de manifester son autorité. On y verra sans doute d'abord l'expression d'une très vieille animosité à l'égard d'une présence Nord-américaine un peu trop évidente, et qui trouva incontestablement dans l'épreuve de force engagée entre la Chiriqui Land Company et l'Etat une occasion exceptionnelle de se manifester. Mais on ne peut oublier en fait la part déterminante qu'eut dans toute cette affaire la forte personnalité du Général O. TORRIJOS qui sut exploiter les vieilles revendications du nationalisme panaméen pour s'imposer à ses contemporains, et acquérir une carrure internationale par la fermeté dont il témoigne dans ses négociations avec les Etats-Unis sur le problème de la rétrocession de la zone du Canal, ou encore lors de la création de l'UPEB dont il fut incontestablement l'un des principaux initiateurs. C'est pourquoi les événements se concentrent ici sur une brève période, un an et demi au maximum, pourquoi les résultats finalement obtenus apparaissent plus complets que partout ailleurs.

Mais on eut aussi assez de sagesse pour ne pas chercher à pousser trop loin l'avantage et de risquer ainsi une rupture qui n'aurait pu que couper gravement le pays de ses débouchés les mieux établis. Il n'est pas facile en effet de construire en quelques mois une nouvelle organisation commerciale capable d'assurer le transport et la vente des fruits dans des conditions parfaitement satisfaisantes, surtout si l'on prétend donner à l'affaire une dimension multinationale. Mieux valait en effet, satisfaction obtenue sur l'essentiel, c'est-à-dire un meilleur contrôle des activités de la compagnie gestionnaire des intérêts de United Brands au Panama, jouer dans l'immédiat la carte de la collaboration. En espérant peut-être un jour pouvoir se passer définitivement de ses services, ce qui reste évidemment à démontrer.

(à suivre)