

Le marché international de la banane, étude géographique d'un "Système commercial"

J.-C. MAILLARD

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

J.C. MAILLARD.

Fruits, Mars 1985, vol. 40, n° 3, p.147-173.

RESUME - Dans cette septième livraison, l'auteur met en parallèle l'évolution de la spéculation bananière au Guatemala et au Honduras. Sont également évoqués plus succinctement le Mexique et le Nicaragua.

Chapitre II :

LE GROUPE DE PRODUCTION NORD-ISTHMIQUE : FORMATION ET EVOLUTION DE LA GRANDE ZONE BANANIERE HONDURO-GUATEMALTEQUE

De même que nous avons associé en un parallèle étroit l'histoire bananière du Costa-Rica et du Panama, de même nous serons amenés à remarquer constamment de fortes analogies entre le Honduras et le Guatemala que le voisinage immédiat des zones de culture les plus longuement mises en valeur rend particulièrement évident, bien que la frontière ait été ici en permanence une ligne de séparation plus nette que dans le groupe de production que nous venons d'évoquer. Le poids inégal de la réussite de ces deux territoires nous a cependant dissuadés de les traiter séparément, car le déséquilibre de la présentation eut été excessif. C'est pourquoi nous avons préféré une approche globale des problèmes de ce secteur géographique, ce qui nous permettra même, chemin faisant, d'évoquer les développements spectaculaires, mais temporairement limités, de la production mexicaine.

Naissance d'une grande région de production : l'établissement des compagnies Nord-américaines sur les côtes Atlantiques du Honduras et du Guatemala (1880 ? - 1930).

Malgré les témoignages d'une activité bananière ancienne dans les îles de la Baie ou sur les côtes du Guatemala et du Honduras regardant vers le golfe du Mexique, ce n'est pas avant les années 1920 que se met en place dans le Nord de l'Isthme la grande zone de production fruitière que nous connaissons. Pénalisé en quelque sorte par les succès de l'exportation jamaïcaine ou l'intérêt trop exclusif que la UFC porte à ses plantations costariciennes ou panaméen-

nes jusqu'à la Première Guerre Mondiale, ce secteur géographique est aussi desservi par la moindre importance relative des centres de consommation qu'il était susceptible de ravitailler le plus directement, ainsi que par le caractère encore artisanal de la production et de l'exportation. En 1894, KEPNER nous apprend cependant que quatre navires touchaient déjà chaque mois les côtes du Honduras et que, dès 1896, les bananes représentaient 22,8 p. 100 des exportations du pays contre 20,5 p. 100 pour la Jamaïque et 13,4 p. 100 pour le Costa-Rica.

Mais la région est encore si peu attractive pour les compagnies les plus importantes, au début de ce siècle, que la UFC qui avait hérité à sa naissance de quelques dizaines d'hectares plantés au Honduras provenant sans doute de l'une des affaires mineures qu'elle absorbe dans les premiers mois de son existence, ne chercha pas à tirer aussitôt parti de la situation. Il faut donc attendre 1906 pour la voir s'installer au Guatemala et 1913-1914 pour qu'elle s'implante à Tela et dans les environs de Trujillo. Elle est ainsi paradoxalement la dernière des grandes entreprises qui feront ici le succès de la spéculation bananière, à prendre pied dans un domaine géographique qui sera bientôt l'un des points forts de son «Empire» bananier (tableau 20).

L'établissement des principales entreprises responsables de l'essor de la production régionale :

Si la multiplicité des exportateurs opérant initialement au Honduras avait permis aux planteurs de réaliser à l'occasion dans les premiers temps d'assez bonnes opérations, il est clair que l'installation avec les premières années du siècle, de sociétés plus importantes intégrant la fonction agricole, devait modifier profondément les données de la

TABLEAU 20 - Evolution des surfaces cultivées en bananiers par la U.F.C. et poids de ses plantations en Amérique centrale (1900-1971) en acres.

	Totaux U.F.C. tous pays	Panama	Costa Rica	Guatemala	Honduras
1900	38.463	12.000 ?	10.626	-	400
1908	75.922	21.138	34.619	5.080	-
1914	155.196	34.552	46.273	30.311	15.117
1918	106.053	26.572	22.335	22.834	14.081
1924	185.779	17.199	17.575	28.393	87.808
1930	189.165	14.591	7.958	21.442	95.900
1937	99.934	19.372	3.615	19.120	41.415
1941	125.699	22.692	18.474	33.457	38.162
1948	135.093	19.226	38.522	32.762	44.583
1954	107.996	24.916	37.347	19.554	26.179
1960	113.917	31.333	25.527	26.718	30.339
1966	80.336	26.322	21.046	7.350	25.618
1971	80.731	27.482	19.289	9.455	24.505

Source : Rapports annuels de la Société.

situation. Les producteurs indépendants durent donc accepter de se plier aux exigences de ces grands intermédiaires qui tendaient à établir chacun dans leur zone d'influence un monopole de l'exportation de plus en plus contraignant, à moins de renoncer à leur activité. En se portant systématiquement acquéreurs des terres les plus favorables à la spéculation bananière mises sur le marché, ces nouveaux venus contribuèrent aussi à accentuer le repli de la production autochtone laquelle, ou bien ne résiste pas à la tentation d'une transaction intéressante, ou bien ayant épuisé la fertilité des terres qu'elle exploitait ne put alors trouver les nouveaux espaces dont elle avait besoin pour maintenir simplement ses activités à leur niveau antérieur.

Dès 1902, on voit ainsi un certain William STREICH, originaire de Philadelphie, s'installer non loin de la frontière guatémaltèque, en territoire hondurien. Il était titulaire d'une concession qui lui donnait le droit de construire une voie ferrée qu'il étira effectivement de Cuyamel à Veracruz. Il planta une partie des terres qui lui étaient allouées aux termes du contrat et allait sans doute commencer à exporter lorsqu'il fit faillite. L'affaire reprise par S. ZEMURRAY constitua ainsi les premiers éléments de la Cuyamel Fruit Company qui ne verra cependant le jour qu'en 1907.

ZEMURRAY, immigrant d'origine bessarabienne établi à Mobile, avait monté à cet endroit une petite entreprise de distribution des fruits qu'il achetait notamment à la UFC. Ayant en effet constaté que celle-ci rejetait au port un nombre important de régimes incapables de supporter le voyage vers les centres de consommation de l'intérieur, il avait eu l'idée de lui proposer de la débarrasser de ces bananes trop avancées et obtenu même que lui soit reconnue par contrat une entière exclusivité. On pensait évidemment qu'il utiliserait ces fruits pour des fabrications industrielles

et la compagnie crut sans doute s'être ainsi déchargée dans de bonnes conditions de l'une des servitudes les plus rebutantes de son commerce. Aussi est-ce avec horreur qu'elle découvrit soudain le marché de dupes auquel elle avait imprudemment consenti puisque ZEMURRAY, une fois triée la marchandise récupérable qu'il avait obtenue pour une bouchée de pain, se hâta de l'écouler sur le plan local à des prix incroyablement bas faisant ainsi à la UFC une concurrence insupportable. On tenta donc aussitôt de faire machine arrière, d'obtenir le plus rapidement possible par un mutuel arrangement l'annulation des engagements pris ; et c'est ainsi que ZEMURRAY put obtenir de la UFC pour prix de sa bonne volonté, l'avance des fonds qui lui permit de racheter les avoirs de STREICH au Honduras puis de donner à l'affaire une nouvelle extension.

La Hubbard-Zemurray Company, dans laquelle la UFC avait 60 p. 100 du capital, commença donc à importer peu après des bananes du Honduras à la Nouvelle-Orléans et à Mobile qu'elle vendait d'ailleurs à son principal partenaire, puis courant 1907, l'association fut interrompue apparemment d'un commun accord, ZEMURRAY prenant à partir de là le plein contrôle de l'entreprise et lui donnant l'appellation définitive de Cuyamel Fruit Company. Aucune rivalité particulière n'opposait encore les deux affaires et les rapports étaient à l'époque si pacifiques qu'on les voit même à l'occasion se rendre quelques services : la UFC aidant par exemple au lancement de la Cuyamel, sans chercher à conserver le moindre droit de regard sur celle-ci et ZEMURRAY acceptant quelques années plus tard de s'entremettre auprès du Président BONILLA, pour aider la UFC à enlever le contrat qui devait lui permettre de prendre pied sur le littoral hondurien.

A l'époque où la Cuyamel s'implantait de cette façon dans les environs d'Omoa, les frères VACCARO associés à D'ANTONI avaient déjà pris position autour de La

Ceiba, beaucoup plus à l'Est. Ayant développé à la Nouvelle-Orléans un commerce prospère de fruits en gros et au détail, ils avaient en effet entrepris de remonter progressivement la chaîne commerciale de la banane ce qui devait les amener après le transport maritime à tenter dès 1899 d'aborder la production. Ils purent ainsi vers 1905 obtenir la concession ferroviaire indispensable à ce type d'entreprise. Mais on notera que leur activité dépassera en fait très rapidement ici la seule production fruitière et que leur impact régional sera pour cette raison beaucoup plus profond que dans le cas de la Cuyamel ou de la UFC qui furent dans leurs domaines respectifs toujours plus étroitement spécialisés. Il faut cependant reconnaître que celle-ci ne montrera pas moins d'attachement pour un pays dont elle avait pourtant mis beaucoup de temps à réaliser les aptitudes exceptionnelles tant agricoles que commerciales.

Car c'est au Guatemala qu'elle préfère s'établir dès 1906 et ce n'est que sept à huit ans plus tard qu'elle entreprendra de s'installer au Honduras en prenant pied à peu près simultanément à Tela et à Trujillo. Il ne semble pas pourtant que l'établissement de la UFC dans la vallée du Rio Motagua ait été dictée par une volonté très arrêtée d'ouvrir un nouveau «front» de production car les destructions imputables au mal de Panama dans le Sud de l'Isthme n'étaient pas encore telles qu'elle ait été amenée à développer un effort de prospection aussi loin de ses bases d'opération habituelles. Si l'on se souvient par contre que Minor KEITH, concessionnaire dès 1904 du chemin de fer de Puerto-Barrios et principal actionnaire de la UFC, était en train de renouveler au Guatemala l'opération qui lui avait réussi au Costa-Rica, on comprendra que la Compagnie ait été en cette affaire entraînée un peu malgré elle et qu'elle n'ait pas immédiatement cherché à étendre plus loin ses ambitions territoriales. Mais elle pourra ainsi apprécier tous les avantages de cette nouvelle localisation de ses activités, procéder le moment venu à un inventaire systématique des possibilités de développement de la culture fruitière dans le Nord de l'Amérique centrale et manoeuvrer enfin pour obtenir les concessions nécessaires quand les ravages de la maladie dans ses bananeraies méridionales l'inciteront à tenter une large diversification géographique. Elle fera dans ces conditions une entrée remarquée au Honduras à la veille de la première guerre mondiale où elle établit simultanément deux filiales : la Tela Railroad Company sur les marges orientales du Río Ulua ; la Trujillo Railroad Company dans la basse vallée du Río Aguán. Le Groupe VACCARO-D'ANTONI se trouvera du même coup étroitement encadré et limité dans ses possibilités d'extension littorale.

Ainsi se trouvent à pied d'oeuvre dès 1914 toutes les sociétés qui contribueront à la forte expansion de la spéculation fruitière dans le Guatemala et le Honduras des années 1920, période cruciale où les entreprises renonçant à leur cohabitation pacifique voire à une certaine complicité, s'attachent à développer activement leur emprise territoriale et se heurtent à l'occasion avec une rare brutalité. Ce

sera pour la UFC l'occasion d'affirmer durablement sa prépondérance régionale au moment où elle entreprend de prospecter le marché européen et où elle est contrainte d'accroître en conséquence au maximum ses disponibilités en fruits (tableau 20).

Le développement de la production et la rivalité ZEMURRAY-CUTTER (1920-1930) :

Les dix années qui suivent la guerre sont en effet caractérisées par un rapide essor de l'exportation auquel le Honduras eut une part essentielle puisqu'il livre un peu plus de 15 millions de régimes dès 1926 et presque 30 millions quatre ans plus tard. Avec l'appoint de la production guatémaltèque qui n'excède pratiquement pas les 6 millions de régimes dans la période, mais progresse tout de même de 50 p. 100 entre 1921 et 1929, c'est donc à peu près 700.000 tonnes de fruits qui sortent en 1930 par les cinq ports qui se partagent ce trafic, depuis Puerto-Castilla à l'Est jusqu'à Puerto-Barrios à l'Ouest. La forte progression de la consommation Nord-américaine qui double pratiquement de 1917 à 1929, les progrès rapides au même moment de la demande européenne qui ne parvient plus à se contenter de la production canarienne, l'incapacité croissante de certains des plus vieux exportateurs à satisfaire les besoins du marché international avec les progrès du mal de Panama, tout incite les grandes sociétés fruitières à privilégier dès lors dans leurs stratégies de développement la zone honduro-guatémaltèque où se dessinaient les meilleures perspectives immédiates.

Très vite cependant on s'aperçut que si grandes étaient les distances qu'elles avaient mises entre elles, l'espace qui les séparait n'était jamais assez vaste pour éliminer durablement les risques d'affrontement. L'épuisement plus ou moins rapide d'une terre dont on ne se souciait pas à l'origine d'entretenir la fertilité, obligeait en effet avant même l'apparition du mal de Panama, à déplacer périodiquement les cultures. Le souci d'assurer leur avenir incitait donc les sociétés à se constituer préventivement d'importantes réserves foncières. Elles pouvaient ainsi affronter un éventuel développement du marché et, en prévenant les initiatives de l'adversaire (c'est-à-dire l'expansion territoriale de l'entreprise concurrente immédiatement voisine), gêner sa progression et peut-être l'affaiblir. C'est de cette façon que la UFC qui ne contrôlait encore, en 1915 au Honduras, qu'un peu plus de 49.000 hectares, put approcher les 176.000 ha dès 1920 et avoisiner les 215.000 ha courant 1925.

Les affrontements étaient dans ces conditions inévitables surtout lorsque dans le cas de la Cuyamel et de la UFC, la rivalité économique mettait en présence deux personnalités aussi décidées, aussi inconciliables que S. ZEMURRAY, très représentatif de la «race» des défricheurs qui avaient lancé la spéculation bananière, et V. CUTTER qui incarne assez bien les qualités et les défauts d'une seconde génération entrée en général dans la carrière au sortir des universités Nord-américaines et n'ayant pas

comme la précédente appris le métier «sur le tas». Les deux hommes se connaissaient bien. Ils avaient eu l'occasion d'apprécier leurs talents respectifs puisqu'ils avaient l'un et l'autre oeuvré au Honduras, mais ils avaient aussi rapidement compris que la vigueur de leurs ambitions territoriales leur interdisait toute conciliation. Le duel qu'ils se livrent est donc sans pitié et ne peut prendre fin qu'avec la retraite de l'un ou de l'autre. L'ironie du sort est qu'ils auront chacun leur heure de gloire avant que le destin ne tranche finalement, par le plus curieux des hasards, en faveur de ZEMURRAY qui prendra ainsi en charge pour vingt ans le développement de sa grande rivale.

● **ZEMURRAY et la Cuyamel Fruit Company** : Dès 1911, la Cuyamel dont les activités étaient encore centrées sur Omoa, à une quinzaine de kilomètres de Puerto-Cortes, avait entrepris de pousser ses activités vers la vallée du Motagua. Elle avait en effet obtenu à l'époque le droit d'occuper 10.000 ha de terres entre son domaine planté et la frontière et avait alors pris de sa propre initiative la liberté de pousser plus loin ses défrichements. Elle avait ainsi atteint la rive orientale du fleuve en tirant argument de l'imprécision du tracé frontalier et du soutien des autorités honduriennes qui y trouvaient l'occasion d'affirmer leurs revendications territoriales. On se trouvait ainsi à peu près dans la situation du Costa-Rica des premières années du siècle, à l'époque où la American Banana Company tentait de prendre pied dans la vallée du Rio Sixaola, à cela près que les Etats alors concernés avaient su témoigner de plus de sang-froid ou mieux maîtriser leurs sentiments nationalistes que le Guatemala et le Honduras des années 1920. Mais le problème soulevé était aussi dans ce cas plus difficile à résoudre parce que les sociétés concernées étaient d'importance moins inégale et que leur lutte d'influence (d'autant plus aiguë qu'il semble bien que dès 1915 la Cuyamel ait été affrontée au mal de Panama) trouva auprès des responsables politiques des Etats en présence et de leurs opinions publiques un appui non équivoque. Il est d'ailleurs difficile comme le remarque justement KEPNER de déterminer dans toute cette affaire les véritables responsabilités ; de savoir en particulier si ce sont les compagnies qui ont manipulé les gouvernements ou si, au contraire, ce ne sont pas les gouvernements qui, exploitant le prétexte qui leur était offert d'affirmer leurs revendications, se sont montrés en l'occurrence les plus vindicatifs.

Ayant fait le siège des autorités guatémaltèques, la UFC avait en effet obtenu finalement, en 1924, la concession pour 25 ans des terres non occupées sur les deux rives du Motagua inférieur, et bien que cette décision n'ait reçu la sanction législative qu'en 1927, elle affirmait ses droits sur toute une partie de l'espace revendiqué par la Cuyamel et contesté par le Honduras. Sa position restait cependant des plus délicates car elle se trouvait avoir des intérêts dans les deux camps et se devait dans ces conditions de témoigner ouvertement d'une grande modération, mais il est incontestable qu'elle poussait en sous-main le Guatemala à l'intransigeance. Plus maître de ses mouvements ZEMUR-

RAY pouvait au contraire inciter ouvertement le Honduras à la fermeté puisqu'il y gagnait d'apparaître comme l'un des meilleurs défenseurs de l'intérêt national et parvenait ainsi à éviter que soit clairement posé le problème de la légitimité de son établissement dans la zone en contestation.

Des négociations avaient été cependant ouvertes dès 1918-1919, avec la médiation des Etats-Unis, puis à nouveau en 1927 chaque fois que la tension s'élevait on avait été à deux doigts d'en venir aux mains. En 1927 en particulier, une action militaire du Honduras ayant failli cette fois dégénérer en guerre ouverte, on accepta la suggestion de l'ambassadeur des Etats-Unis au Costa-Rica de réunir une conférence, à Cuyamel, pour essayer de trouver une solution concertée au problème, mais l'attitude du Honduras fit échouer la proposition avancée pour la première fois de confier le règlement de l'affaire à un arbitrage international. Il faudra donc à nouveau la menace d'un conflit armé en 1930 pour que les deux Etats acceptent d'un commun accord de laisser à une commission spéciale constituée autour du Président des Etats-Unis, le soin de rechercher une solution raisonnable ; mais c'est seulement en 1933 qu'elle pourra livrer le résultat de ses travaux, mettant ainsi un terme à la querelle suscitée vingt ans plus tôt par le développement des activités de la Cuyamel et envenimée par sa rivalité avec la UFC pour le contrôle des terres de la rive droite du Motagua.

On avait en effet finalement admis le retour au statu quo puisque le Guatemala voyait reconnaître sa souveraineté sur les terres contestées proches du fleuve tandis que le Honduras était confirmé dans la possession des districts d'Omoa et de Cuyamel qu'il avait toujours administrés. Une commission de cinq spécialistes devait ultérieurement préciser les détails de la frontière définitive. Ainsi était réglé presque dans l'indifférence un irritant problème, car la fièvre qu'il avait entretenu était déjà à l'époque apaisée. Il est vrai, note pertinemment KEPNER, que «beaucoup des terres du district de Cuyamel (s'étaient) épuisées après deux décennies d'exploitation» et que «quelques années auparavant (on avait abandonné) et les plantations bananières et le chemin de fer qui les desservait». Le feu s'était en quelque sorte éteint faute d'aliments, mais entre temps le champ de bataille s'était déplacé et la rivalité des deux sociétés se manifestait déjà sur d'autres terrains.

Tandis que se développaient les péripéties de ce long conflit frontalier, ZEMURRAY n'avait pas en effet négligé ses possibilités d'expansion en direction de l'Est et suivait avec intérêt les problèmes soulevés par la construction du Chemin de fer National. Comme le Guatemala, mais beaucoup plus tôt que celui-ci, le Honduras avait cru que la construction d'une voie ferrée interocéanique serait un utile agent de développement. Dès 1853, peu de temps avant que n'aient débuté les travaux du chemin de fer de Panama, il avait donc signé un premier contrat avec un certain G.L. SQUIRES et lui avait accordé pour 70 ans la concession de l'ouvrage avec la possibilité de disposer à cette fin de

256.000 hectares et l'autorisation d'en acquérir encore éventuellement trois fois plus. Le but poursuivi était hautement humanitaire puisque la voie devait avoir un statut de neutralité et être accessible à tout citoyen des Etats-Unis, la patrie de SQUIRES, ou de toute autre nation en paix, avec le Honduras, sans avoir à payer la moindre taxe ou justifier la possession d'un document diplomatique en règle. On espérait ainsi capter une partie du courant migratoire amorcé peu avant par la découverte de l'or californien et susciter en même temps un mouvement de colonisation intérieure par des allocations de terres assez libérales.

Mais l'opposition des promoteurs du chemin de fer panaméen qui y voyaient évidemment un projet concurrent avait bientôt fait échouer la tentative et, faute de parvenir à retrouver un partenaire privé capable de mener à bien l'opération, le gouvernement du Honduras avait dû se résigner à prendre lui-même en charge l'exécution des travaux. C'est ainsi qu'après avoir lancé, de 1867 à 1870, quatre emprunts internationaux, devaient être réalisés les soixante premiers kilomètres de la ligne jusqu'à ce que les graves difficultés financières soulevées par sa réalisation aient amené à suspendre le chantier et qu'à la suite d'une crue du Río Chamelecón ayant emporté le pont, on ait été contraint même à abandonner l'exploitation de la vingtaine de kilomètres de rail que l'on avait déjà posés au-delà. Dès 1872-73 il était en effet évident que le Honduras était incapable d'assumer la seule charge des emprunts qu'il avait contractés. Il était donc exclu que l'on puisse encore accroître son endettement. L'affaire tournait déjà pour le pays à la catastrophe.

Diverses personnes ou groupes financiers s'étaient certes aussitôt proposés de reprendre le projet en en limitant sérieusement les ambitions (on suggérait par exemple de l'arrêter à Comayagua, l'ancienne capitale), mais ces démarches étaient restées sans effet et la situation paraissait désespérée. C'est alors qu'en 1908, à la suite d'une manœuvre de l'Association de défense des intérêts des créanciers étrangers du Honduras qui avait cherché l'appui de la Grande-Bretagne pour obtenir la consolidation de la dette, les Etats-Unis avaient commencé à s'intéresser au problème en grande partie sans doute afin de prévenir une intervention européenne dans leurs zones d'influence immédiate. On mit ainsi au point sous l'égide de la Banque Morgan, un projet de règlement qui permettait de désintéresser les titulaires de bons de la dette extérieure et l'on parvint enfin en janvier 1911, après de longues négociations, à un accord qui plaçait les douanes du pays sous le contrôle direct des Etats-Unis en garantie du nouvel emprunt de 10 millions de dollars qui devait permettre le rachat des titres les plus anciens.

La mesure, à peu près inévitable, fut en fait très mal accueillie au Honduras où l'on accusa aussitôt le gouvernement d'abandonner le pays aux intérêts étrangers. L'émotion fut telle qu'elle donna à Manuel BONILLA, l'ancien président renversé en 1907 et réfugié depuis au Honduras britannique, l'occasion qu'il attendait pour faire

sa rentrée politique. Ce fut aussi de toute évidence pour S. ZEMURRAY qui, nous dit KEPNER, désirait «obtenir (du pays) de larges concessions lui permettant la libre importation de matériel ferroviaire» et qui «ne voyait pas d'un très bon oeil (qu'il) puisse tomber entre les mains des banquiers», la possibilité de s'assurer quelques appuis bien placés. On dit en effet qu'il lui aurait avancé l'argent lui permettant d'acquérir le petit navire nécessaire à la réalisation de ses projets et qu'il l'avait aidé également à quitter les Etats-Unis pour cette opération de «reconquête», dans les derniers jours de l'année 1910. L'élection à la Présidence de M. BONILLA en octobre 1911 après diverses péripéties sur lesquelles nous ne nous étendrons pas, permettra ainsi à S. ZEMURRAY de tirer avantage du rôle discret mais efficace qu'il avait eu aux origines de l'expédition.

Convité par le nouveau gouvernement à s'entremettre pour tenter de parvenir à un règlement global des problèmes financiers du pays en reprenant les termes de l'accord PAREDES-KNOX mais en le débarrassant de ce qu'il avait de plus humiliant pour la sensibilité nationale, il n'aura cependant aucun succès pas plus que KEITH qui à son tour, peu avant la mort du président BONILLA, proposera ses services en espérant, comme au Costa-Rica vingt ans plus tôt, obtenir en échange de la consolidation de la dette qu'il devait négocier la responsabilité de l'achèvement des travaux de la voie jusqu'au Pacifique et la location de celle-ci pour une durée de 99 ans. Mais ZEMURRAY se révéla beaucoup plus habile pour ce qui concernait ses propres intérêts. C'est ainsi qu'après avoir obtenu en 1912 la concession de 10.000 hectares dont il a été question puis en 1914 l'habilitation du port d'Omoa, il réalisera vers la fin de la décennie un «doublé» remarquable en enlevant coup sur coup le contrat qui devait lui permettre de prendre pied sur la rive gauche du Río Ulua et d'édifier parallèlement pour le compte du gouvernement un quai à Puerto-Cortes, puis celui, plus exceptionnel sans doute, par lequel il prenait le contrôle du Chemin de fer National. Par le premier il venait s'établir dans un secteur géographique que la UFC installée à Tela avait convoité ; par le second, qui fit l'objet de bien des controverses, il prenait en charge le transport dans tout l'arrière-pays de Puerto-Cortes et renforçait du même coup de façon décisive son rôle régional.

C'est parce que le trafic insuffisant de la voie ferrée ne lui permettait pas d'équilibrer sa gestion que l'on avait été amené à une initiative que d'aucuns jugeaient scandaleuse. Incapables d'assurer le bon entretien du réseau et le renouvellement du matériel, de poursuivre a fortiori le développement des travaux, les Pouvoirs publics n'avaient pas en effet d'autre issue, vu le faible crédit du Honduras sur les marchés financiers internationaux, que d'associer à l'exploitation de celui-ci son principal utilisateur. Il devenait ainsi concessionnaire du chemin de fer en échange de l'avance d'un million de dollars qu'il consentait pour trois ans à l'Etat hondurien et s'engageait à concurrence de la même somme à assumer toutes les opérations indispensables à son entretien ou à son extension. Il devait enfin

utiliser pendant le temps de sa gestion les gains effectués à régler les intérêts de l'avance consentie et consacrer le reliquat à l'extinction de celle-ci.

KEPNER rend hommage pour la première année au moins, à l'exactitude avec laquelle fut remplie cette mission et il note avec satisfaction les diverses améliorations apportées par l'achat notamment de matériel roulant, la pose de traverses neuves, la construction d'un pont en ciment de 130 mètres de long, la mise en place enfin d'une trentaine de kilomètres de lignes nouvelles. Mais il souligne aussi que ce faisant on avait sciemment dépassé les dépenses prévues au contrat et que la dette s'en était trouvée non pas réduite mais gonflée dès 1926 de 50 p. 100 par rapport à son état primitif. On n'avait donc pas dégagé d'excédent et le passif s'était encore trouvé gonflé du montant des intérêts impayés. Par ailleurs selon les termes de la Loi, il avait été prévu que l'on ne pourrait construire de ligne ferroviaire privée à moins de 40 kilomètres du Chemin de fer National et que n'importe quelle voie particulière nécessaire à l'exploitation d'une plantation dans ces limites devait obligatoirement se raccorder à l'axe principal. Sa réalisation était également soumise à approbation et les Pouvoirs publics pouvaient seuls en fixer les conditions d'exploitation.

Mais la Cuyamel s'était malgré tout empressée de construire en toute liberté ses propres lignes secondaires et elle avait même aménagé pour la desserte de ses cultures un collecteur particulier dit «Ramal del Ulua» qui rejoignait la voie maîtresse à une vingtaine de kilomètres de Puerto-Cortes, ce qui portait en 1925 l'étendue de son réseau «clandestin» à 160 kilomètres dont 107 d'embranchements divers. Qui plus est en violation de toutes règles, elle se permettait d'y fixer librement les tarifs de transport. Il en résultait une perte importante de fret pour le Chemin de fer National qui contribuait à entretenir ses difficultés financières et permettait ainsi de pérenniser le contrôle de la Cuyamel. Au moment de la vente de celle-ci à la UFC, en 1929, la Cortes Development Company était donc toujours gestionnaire de cette voie ferrée.

● **La UFC et la Standard Fruit** : Dans le temps où ZEMURRAY assurait de cette façon sa maîtrise de tout l'espace cultivable à l'Ouest du Río Ulua entre les environs de Puerto-Cortes et la région de La Lima proche de San Pedro Sula, la UFC partant de Tela avait développé ses plantations en direction du même Ulua qui bornait nettement leurs zones d'influence respectives. Bloquée en effet à l'Est par l'expansion littorale de la Standard, elle n'avait pu dépasser la vallée du Río Leán dont le potentiel agricole était d'ailleurs modeste. Elle avait donc reporté l'essentiel de ses efforts en direction de l'Ouest en aménageant une voie ferrée qui gagnait au plus court les rives du fleuve et le remontait ensuite jusqu'à Progreso et Guanchía. Son trafic qui n'était en 1916 que de 17.000 tonnes, dépassait les 200.000 tonnes dès 1922 et était évidemment constitué pour l'essentiel par les fruits qu'elle acheminait en direction de Tela où s'effectuaient les chargements. Elle avait

ici vers le milieu des années 1920, selon CROWTHER, 68.000 ha de terres dont 15.000 obtenus par le contrat qui lui avait permis de s'établir, 46.000 qu'elle avait achetés à divers propriétaires et 7.000 qu'elle tenait en location. 15 à 20 p. 100 tout au plus étaient plantés en bananiers.

A même époque, toujours d'après CROWTHER, elle avait par contre dans la région de Puerto-Castilla 130.000 ha, ce qui faisait incontestablement de la Trujillo Railroad Company sa principale filiale du Nord de l'Isthme. C'est aussi de toutes ses divisions de production celle qui devait avoir l'existence la plus courte et la seule des grandes régions bananières historiques de l'Amérique centrale qui n'ait pas connu de réanimation récente. Dans ce total, 56.000 ha provenaient des concessions primitivement accordées par le gouvernement hondurien, 53.000 résultaient de divers achats et 21.000 étaient des terres en location. Mais c'est là probablement tout ce que l'on peut savoir de ce domaine de production car si l'on suit assez bien à travers les Rapports annuels de la Société l'évolution globale de ses activités au Honduras, on ignore par contre à peu près tout de la façon dont elle y répartissait ses activités. Très vite en fait elle prendra la décision de quitter les lieux et concentrant ses efforts dans la vallée de l'Ulua, abandonnera pratiquement la place aux initiatives de la Standard Fruit mieux placée sans doute pour parvenir à une exploitation rationnelle de la haute vallée du Río Aguán déjà plus sèche.

Au Guatemala au contraire aucune ambiguïté n'est possible car la UFC est seule à l'époque à opérer sur ce territoire où elle groupe encore la totalité de ses cultures dans l'arrière-pays de Puerto-Barrios. On s'aperçoit ainsi qu'après un premier maximum en 1914 (12.000 ha) puis un repli à 9.000 ha environ en 1918-19, l'espace planté de la Compagnie dans le Bas-Motagua ne s'élargit ensuite que pour se stabiliser pratiquement de 1923 à 1928 autour de 11.000 ha puis régresser enfin de près de 50 p. 100 entre 1927 et 1933. Or c'est à peu de choses près ce que montrent les chiffres de son domaine hondurien où à la forte progression des années 1917-1924 (plus 580 p. 100) succède le lent tassement des années 1925-1929 (moins 9 p. 100) puis, après l'acquisition de la Cuyamel qui inverse momentanément la tendance et lui permet d'atteindre à son maximum historique (38.000 ha en bananiers), se précipite un déclin qui devait la ramener en 8 à 9 ans seulement à environ 14.000 ha. Il est donc évident que dès 1923-1924, la UFC a renoncé partout à étendre ses bananeraies sans que ce changement de politique ait le moins du monde affecté la progression des exportations honduriennes avant la fin de la décennie ; et c'est seulement lorsqu'elle eut accru son rôle régional en absorbant son principal concurrent que l'on put simultanément constater et la contraction de son domaine planté et l'effondrement du trafic fruitier au Honduras. Car en dépit de la relance de l'effort de mise en valeur de la Compagnie au Guatemala entre 1933 et 1939 (un peu moins de 8.000 hectares au total), la UFC qui avait dans ces deux pays en 1924 plus de 46.000 ha en production et 40.000 encore en 1928 n'en totalisait plus

que 36.000 en 1932 et 28.000 en 1936.

On aurait par contre bien du mal à effectuer à propos de la Standard Fruit la même analyse car les données chiffrées sont dans ce cas exceptionnelles. On sait cependant qu'à la fin de 1930 elle avait au Honduras un peu plus de 13.000 hectares et qu'elle regroupait ainsi autour de La Ceiba deux tiers de ses plantations alors que la UFC n'avait au Honduras et au Guatemala guère plus de 60 p. 100 de ses cultures bananières. Ayant eu la sagesse d'affirmer sa neutralité dans le conflit qui opposait par ailleurs les deux grands de la production hondurienne, la Standard n'eut donc pas à souffrir de son double voisinage avec la UFC bien qu'elle se soit trouvée assez vite enfermée dans un espace littoral relativement étroit. La concession ferroviaire qu'elle avait obtenue prévoyait à l'origine, outre l'aménagement du port de La Ceiba, la construction d'une ligne donnant à la ville de Yoro une issue sur la mer. Mais la réalisation de celle-ci selon un tracé côtier qui se proposait apparemment de contourner par l'Ouest la chaîne côtière, s'étant révélé impraticable avec l'installation de la Tela Railroad Company, on s'était efforcé en 1919 d'obtenir du gouvernement hondurien la possibilité d'adopter un autre parcours qui devait surtout avoir pour avantage de permettre à la Compagnie d'accéder à la haute vallée de l'Aguán avec peut-être à l'époque l'espoir de gagner de vitesse la UFC installée déjà plus à l'aval. Elle put de cette façon atteindre Olanchito en remontant la vallée du Papaloteca d'où par un col très bas, à moins de 300 mètres, la voie redescendait rapidement en suivant le Río Pires jusqu'à la vallée qui est, à cet endroit aux alentours de 70 mètres.

L'unique avantage que devait tirer le Honduras de cette opération fut, avec l'interconnection des réseaux existants, de mettre en relation les vallées de l'Ulúa et du Paulaya mais cet itinéraire côtier, d'ailleurs très lent, n'avait certes pas pour le pays le même intérêt que les axes de pénétration initialement projetés. Car si pour obtenir cette modification de parcours, la société VACCARO Frères et compagnie avait dû s'engager à atteindre Yoro dans un délai de 9 années, elle ne fit pas beaucoup d'effort par la suite pour honorer sa signature, et la Standard Fruit qui lui succéda en 1924 préféra même, dit KEPNER, payer de lourdes amendes plutôt que de respecter le rythme de construction qui lui avait été imposé. On s'était d'ailleurs bien vite aperçu que les conditions faites à la Compagnie étaient beaucoup moins avantageuses que celles qui avaient été consenties aux filiales de la UFC puisque celles-ci non seulement recevaient deux fois plus de terres par kilomètre construit et acquittaient un impôt à l'exportation nettement inférieur, mais encore elles n'étaient astreintes qu'à la pose de 12 kilomètres de voies nouvelles par an contre 27 pour la Standard !

C'est pourquoi on fut amené, devant la dégradation de la conjoncture, à revendiquer en 1932 une renégociation des termes du contrat et l'on put ainsi, au prix de quelques concessions telles que le retour à l'état de 5.000 hectares

de terres ou le versement de 50.000 dollars destinés à permettre au gouvernement ... de liquider les soldes impayées des employés du télégraphe en grève, obtenir l'égalité de traitement avec les autres sociétés et un moratoire de deux ans pour l'achèvement de la voie en construction depuis de longues années. Et pourtant, pas plus que la ligne de Juticalpa, la voie ferrée de Yoro ne sera jamais achevée. Mais il est vrai qu'à l'encontre de Minor KEITH dont le centre d'intérêt principal était la construction ferroviaire, les compagnies fruitières ne s'étaient lancées dans cette aventure que dans la mesure où elle leur donnait accès à la terre tout en leur permettant d'effectuer leurs exportations dans les meilleures conditions. La différence d'optique était fondamentalement différente.

Si l'on en croit S. CROWTHER, le seul qui nous permette d'apprécier l'importance relative des investissements réalisés par les trois entreprises ci-dessus évoquées, la Cuyamel et la Standard Fruit réunies étaient loin d'équilibrer dans la seconde moitié des années 1920, les réalisations de la seule UFC au Honduras. Il accorde en effet aux deux premières un poids analogue, 4 à 5 millions de dollars d'investissement, alors qu'il avance pour la seule division de Tela le chiffre de 12 millions et celui de 16 millions pour celle de Trujillo-Puerto-Castilla. D'où vient alors que la Cuyamel, entreprise relativement modeste, ait pu menacer à ce point les activités de la UFC qu'elle l'ait amenée finalement à payer le prix fort pour se débarrasser, en l'absorbant, d'un rival heureux, faute d'être parvenue par d'autre moyen à lui faire toucher terre ? C'est d'abord que cette entreprise avait su occuper très vite des positions géographiques quasi-inexpugnables et se ménager assez d'appuis dans les milieux politiques locaux pour se trouver à peu près hors d'atteinte de son adversaire. C'est aussi que cette société financièrement modeste a saisi très tôt les limites d'une culture purement extensive et joué la carte de l'innovation en mettant l'accent sur la qualité de la production commercialisée, en poussant également la productivité de ses plantations par un usage plus systématique des engrais et de l'irrigation.

Elle faisait de cette façon une concurrence telle aux produits distribués par la UFC sur le marché Nord-américain que, nous dit KEPNER, «les responsables bostoniens (de cette société) se plaignaient à leurs subordonnés en poste sous les Tropiques de ce qu'elle vendait des fruits très supérieurs aux siens, tant par leur qualité que par leur présentation». C'est pourquoi ajoute cet auteur, dès qu'elle eut pris le contrôle de sa rivale, «au lieu de maintenir le système de la Cuyamel de produire des bananes particulièrement longues, elle se proposa de standardiser les fruits en expédiant les régimes de taille moyenne à New-York et Boston et en écoulant les produits extra-fins de la Cuyamel à Galveston, Charleston, Mobile et tous les autres ports où ils n'entraient pas en concurrence avec les bananes de qualité inférieure» qu'elle distribuait.

Si l'on tient compte encore du fait que la Cuyamel, loin de se contenter de concurrencer la UFC sur le plan com-

mercial, n'avait pas hésité vers la fin des années 1920 à venir la narguer jusqu'au coeur de son empire (le Costa-Rica), ou à rivaliser avec elle dans ses zones d'extension les plus récentes (le Mexique), on concevra que devant un concurrent aussi décidé, on n'ait plus eu finalement de recours que de chercher coûte que coûte l'arrangement financier susceptible de régler durablement cet épineux problème. Comme ZEMURRAY conscient des opportunités de la situation ne s'était pas refusé à cette négociation, on eut ainsi bientôt la surprise de voir la Cuyamel pourtant au maximum de sa réussite (elle avait de 1920 à 1928 triplé le volume de sa production fruitière et doublé, de 1926 à 1929, la valeur boursière de ses actions), passer au terme de la décennie sous le contrôle de sa grande rivale. Son principal animateur avait même accepté que soit inclus dans le contrat de vente une clause par laquelle il s'engageait à ne monter désormais aucune entreprise concurrente. Mais ajoute avec humour un journaliste de la revue «Fortune» commentant l'événement quelques années plus tard, «personne n'avait songé à lui interdire de s'intéresser à la UFC elle-même !».

En attendant, l'acquisition de la Cuyamel apportait à celle-ci une flotte de 16 navires, un réseau ferré de 230 kilomètres de long incluant notamment le Chemin de fer National du Honduras et 100.000 hectares de terres dont 13.340 en bananiers, soit en tenant compte encore de l'usine à sucre de La Lima, un actif immobilisé total de 26 millions de dollars. Le patrimoine total de la UFC en était sérieusement renforcé. Il passe ainsi, en 1930, pour ce qui est au moins de l'extension de ses cultures par un maximum qu'elle ne pourra ou ne cherchera plus à retrouver. Jamais l'écart entre l'espace effectivement contrôlé par celle-ci toutes divisions réunies (1,4 millions d'hectares), et ce qu'elle mettait effectivement en valeur (209.000 hectares), ne fut sans doute plus élevé et plus faible relativement la part de son domaine foncier (75.000 hectares) qu'elle consacrait à la banane, sa principale raison d'être. Mais l'essentiel était qu'elle s'était enfin débarrassée d'un rival indésirable.

«La Guerre de la banane, conclut C. CORDOBA PINEDA, était enfin terminée au Honduras. Quand la fumée se dissipa, ne restait plus qu'un gigantesque consortium bananier» !.

Des années difficiles (1930-1960) :

Ce qui avait incontestablement amené certaines personnes à envisager avec sympathie les efforts de la Cuyamel, c'était qu'elle constituait un utile contrepois à la puissance de la UFC. Les «quelques hommes politiques qui l'avaient adoptée comme leur champion contre la domination exclusive de (cette société), écrit donc KEPNER, se crurent trahis quand elle se vendit à son concurrent. Il devint évident que leurs craintes n'étaient pas sans fondement quand la UFC commença à réduire son personnel et ses achats de fruits ... Elle mit fin à la politique de prêts

aux agriculteurs privés de son prédécesseur. Certains d'entre eux qui avaient des contrats avec elle cessèrent de recevoir régulièrement leurs avis de coupe hebdomadaire» ...

La Société s'était en effet aussitôt penchée sur les problèmes de rationalisation que lui posait cette situation nouvelle et, dans le contexte des années 1930, l'effort de réorganisation qu'elle avait entrepris devait se révéler particulièrement délicat qu'il s'agisse de ses relations avec la production indépendante, de la gestion harmonieuse d'un domaine agricole excessivement dispersé ou de ses rapports avec les Pouvoirs publics. En achetant la Cuyamel, elle avait en effet ajouté à ses propres problèmes l'énorme contentieux accumulé par cette entreprise sur des points aussi controversés que l'aliénation du Chemin de Fer National, l'exploitation du quai de Puerto-Cortes ou la construction et l'utilisation illégale des voies «clandestines» desservant ses plantations de la vallée de l'Ulua. C'est pourquoi l'une des tâches les plus urgentes, pour elle, sera d'essayer de clarifier une situation juridique complexe afin de pouvoir concentrer désormais ses efforts sur les vrais problèmes, de tenter notamment de trouver une solution au déclin rapide de ses cultures fruitières.

La période 1930-1960 constitue donc pour la UFC comme pour la Standard, une longue phase de transition entre les deux temps forts de la production régionale : les années 1920 où l'expansion de la spéculation bananière balaie rapidement la frange côtière laissant derrière elle des terres sinon totalement épuisées au moins inutilisables pour la culture de la Gros Michel ; les années 1960-1980 où la reprise spectaculaire de la production ne profite qu'à un espace soigneusement délimité sur lequel a contrario le souci du rendement est poussé au maximum. Car le Honduras est bel et bien le lieu privilégié où se préparent par tâtonnements successifs l'essentiel des mutations récentes qui en modifiant radicalement les conditions de cette culture commerciale, ont permis à l'Amérique centrale de réoccuper la plus grande partie du terrain qu'elle avait dû céder dans la période difficile dont nous allons maintenant rappeler les moments les plus importants.

La normalisation des rapports entre l'Etat et les compagnies (1930-1933) : La situation politique tendue du Honduras au début des années 1930 n'avait pas d'abord permis d'entamer une négociation dont on commençait, il est vrai, à sentir seulement l'intérêt. Le pays traversait en effet une grande période d'anarchie qui trouvait dans le ralentissement de l'exportation bananière particulièrement ressenti dans toutes les zones littorales, une partie de sa justification. Ce n'est donc qu'en 1932 que, l'aggravation de la conjoncture aidant, des conversations pourront s'engager d'un commun accord quand l'accession au pouvoir du Président CARIAS aura permis de mettre un terme à cette agitation. La bonne volonté des intéressés facilite grandement le règlement des problèmes accumulés.

Dès lors on ne s'étonnera pas que de très vieux sujets de controverse aient pu trouver en quelques mois seulement

une solution acceptable pour les parties en présence. Ainsi en échange de la reconnaissance des droits éminents de l'Etat sur les embranchements ferroviaires en litige et du versement annuel de 200 dollars par kilomètre, la UFC put obtenir que lui en soit garantie la gestion pour une durée de 75 ans comptés à partir de 1918, année où le contrat «Mata de Guineo» avait accordé à la Cuyamel la construction d'une voie ferrée vers la rive gauche de l'Ulua et où elle avait pu elle-même pousser jusqu'à Guanchias. Par la même occasion on s'était enfin entendu sur les sommes dues par le gouvernement à la UFC héritière de la Cuyamel pour la rétrocession éventuelle du quai de Puerto-Cortes et l'extinction de la concession du Chemin de Fer National. Mais c'est en 1933 que la Société parviendra enfin à faire admettre ses nouveaux choix stratégiques en obtenant coup sur coup l'autorisation de connecter les réseaux ferroviaires de la Tela Railroad Company et de la Cortes Development Company grâce à un pont sur le Río Ulua, et l'annulation du contrat par lequel la Trujillo Railroad Company s'était engagée à réaliser la voie ferrée de Juticalpa, moyennant 48.000 dollars d'indemnité et la rétrocession à la Nation de 60.000 hectares précédemment concédés. Elle n'avait certes pas encore décidé d'abandonner l'exploitation de la zone de Puerto-Castilla, mais il était déjà évident qu'elle avait choisi de concentrer désormais l'essentiel de ses activités sur le triangle Puerto-Cortes-Tela-La Lima dont elle commençait à renforcer les infrastructures.

Deux à trois ans avaient donc suffi pour démêler l'écheveau d'une situation savamment embrouillée maintenant que la fièvre spéculative s'était calmée et que l'apaisement des rivalités territoriales permettait enfin d'aborder les vraies questions. Mieux valait en effet pour surmonter ces nouveaux défis, se libérer au préalable de tous ces problèmes hérités d'un autre âge. N'est-ce pas d'ailleurs également entre 1930 et 1933 que se règle enfin le vieux différent frontalier qui opposait depuis une dizaine d'années déjà le Guatemala et le Honduras ? La phase «héroïque» de la spéculation bananière dans le Nord de l'Amérique centrale est donc bien définitivement close à cette date.

Les difficultés de la production et l'effort de renouvellement des techniques et des modes d'exploitation (1930-1960) : Après la forte croissance des années 1920, les perspectives étaient alors moins favorables. La chute des exportations honduriennes (moins 50 p. 100 de 1931 à 1936), la forte contraction des surfaces plantées qui pour la seule UFC tombent ici de 50 p. 100 entre 1932 et 1939 mais de près de 63 p. 100 de 1930 à 1940, posent évidemment avec brutalité le problème de l'avenir d'une région qui avait fait la preuve de ses possibilités agricoles mais paraissait incapable de surmonter les maux auxquels elle était confrontée. On constatera sans doute que par un jeu de compensation assez classique, la UFC s'efforce à l'époque de tirer du Guatemala les tonnages qu'elle ne trouve plus sur le territoire voisin, mais en dépit des intéressants résultats qu'elle y obtient, il est évident qu'elle ne parvient pas

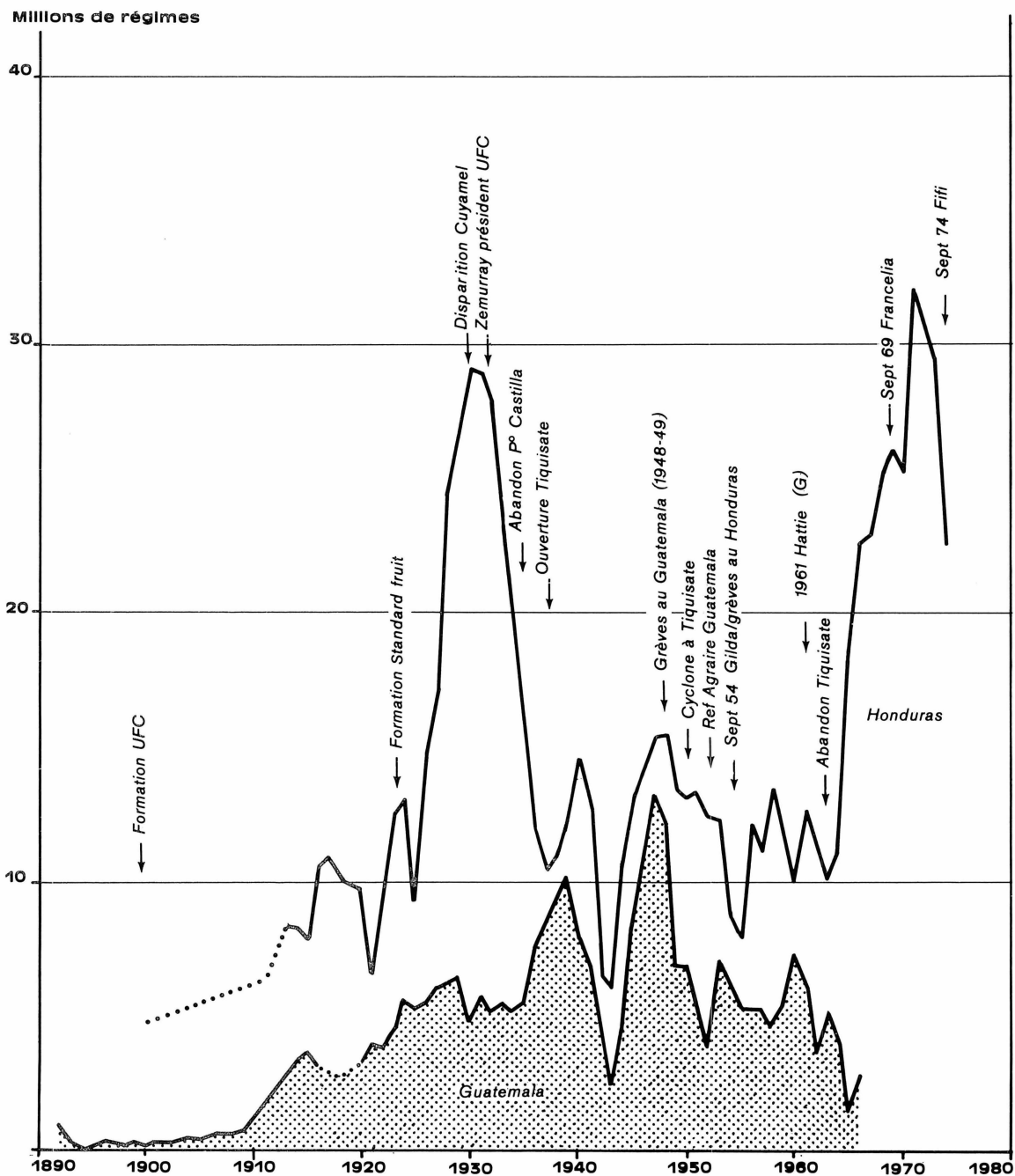
à corriger sérieusement ainsi le «manque à produire» de ses divisions honduriennes (figure 21).

Mais alors que l'on est à toutes les époques assez bien renseigné dans l'ensemble sur l'état des relations entre le Honduras et les compagnies, on a par contre plus de mal à apprécier les conditions réelles de l'exploitation de la bananeraie et l'effort d'amélioration des techniques de culture qui caractérisent justement une période dont on sait par ailleurs qu'elle est l'occasion d'importantes innovations. On pense évidemment tout de suite à l'expansion spectaculaire des maladies de la plante dont les effets cumulés aboutissent à la veille de la Guerre à «stabiliser» la culture, à limiter au moins la fréquence de ses déplacements. Mais sans nier le rôle que purent avoir les investissements lourds nécessaires aux traitements à la «bouillie bordelaise» dans ce début de «fixation» des plantations qui signale le passage à une agriculture réellement intensive, on ne peut en fait oublier qu'il ne suffit pas à tout expliquer et que déjà, au Honduras notamment, on avait tenté auparavant de définir des méthodes de travail plus rationnelles que la pseudo-cueillette dont on s'était jusque-là volontiers contenté.

La Cuyamel et peut-être déjà la Standard eurent en cette affaire une place particulière. Leur faible importance relative ne leur permettait pas en effet, comme leur grande voisine et rivale, de jouer sur un large éventail géographique, et c'est pour ainsi dire naturellement qu'elles furent amenées à valoriser au maximum, avec les moyens de l'époque, leur domaine agricole afin de compenser par un souci plus systématique de la qualité une évidente infériorité économique. Sans donc renoncer à prospecter elles aussi de nouvelles zones mais en cherchant alors plus à s'associer des protecteurs autochtones qu'à ouvrir leurs propres plantations, elles tendent ainsi à développer une exploitation plus poussée de leurs terres qui leur permette de valoriser plus complètement les gros investissements qu'elles étaient amenées à consentir pour honorer leur fonction commerciale. Cela se traduit notamment par une utilisation plus large des engrais et un recours systématique à l'irrigation dès que le déplacement de leurs cultures les amène à tirer parti de terres affectées par une sécheresse saisonnière déjà sensible comme dans la haute vallée du Río Aguán ou même les environs de La Lima.

Cette dernière pratique avait déjà pris au début des années 1930 une telle importance que lorsque le gouvernement hondurien toujours à l'affût de nouvelles ressources, songea à porter l'impôt sur les eaux d'irrigation à 10 dollars par hectare et par an la UFC s'empressa de prétexter le ralentissement de l'activité bananière pour demander au contraire que cette taxe soit ramenée à 3 dollars seulement, ce qui lui fut semble-t-il assez facilement accordé en mars 1932. Mais dix jours avaient à peine suivi la publication de cette décision que l'on apprenait aussi que le Congrès venait d'accorder aux trois filiales de la Société le droit d'irriguer à peu près 35.000 hectares. C'est dire qu'à l'époque l'arrosage des bananeraies était en voie de généralisation rapide,

FIGURE 21 - LES EXPORTATIONS BANANIERES DU GUATEMALA ET DU HONDURAS DE 1892 A 1974.



au moins dans le secteur «industriel», et que dès 1935 on peut considérer que l'ensemble des plantations appartenant aux grandes sociétés commerciales faisait l'objet d'apports d'eau réguliers, donc d'aménagements spécifiques. On aura de ce fait assez peu de modifications à

apporter au système d'irrigation en place pour l'adapter aux exigences de la lutte contre la Cercosporiose vers la fin de la décennie. Il semble au contraire que pour les producteurs privés qui avaient pu se dispenser plus ou moins jusque-là d'effectuer ce type d'investissement, la

TABLEAU 21 - Evolution de l'activité des divisions de la U.F.C. au Honduras (1921-1954).

Millions de régimes ou pourcentages	Cortes + Tela total dont fruits achetés		Division Tela total dont pourcentage U.F.C.		Division Cortes total dont pourcentage U.F.C.	
1921	6.7	35.2 %	5.3	79.7 %	1.4	9.1 %
1925	10.4	25.8	6.0	79.0	4.4	67.7
1929	17.1	25.2	9.9	80.7	7.2	66.7
1933	12.3	24.5	7.2	80.4	5.1	68.6
1937	5.5	32.0	2.0	71.2	3.5	66.2
1940	12.4	4.6	5.4	99.4	7.0	92.2
1943	4.2	17.2	1.8	98.6	2.3	70.5
1946	11.7	6.2	5.3	99.3	6.4	89.3
1948	12.7	4.4	5.6	99.3	7.1	92.7
1950	9.9	2.6	4.3	99.0	5.7	96.1
1952	8.9	1.5	3.0	99.3	5.9	98.0
1954	4.8	23.7	1.5	99.5	3.2	65.3

Source : TRRCO et Banana Mission 1956. Chiffres arrondis.

La division de Cortes provient du rachat de la Cuyamel. Les chiffres antérieurs à 1929 sont donc à mettre au compte de cette dernière société.

généralisation du mal de Sigatoka ait eu un sérieux effet dissuasif comme le montre l'évolution des achats de fruits effectués par la UFC dans l'environnement immédiat de ses divisions de production aux Honduras (tableau 21).

On constate en effet que si la part de la production contractuelle dans les exportations de la Compagnie se situait ici avant 1939 entre 25 et 35 p. 100, elle chute dès 1947 peut-être en dessous de 5 p. 100 puis à moins de 3 p. 100 dans les années 1950. A considérer de près les choses, on remarque d'ailleurs que c'est en 1938, alors que les expéditions de la UFC sont en légère reprise que s'effectue le décrochage de la production associée qui tombe dès 1938 à 3 p. 100 et à 1,2 p. 100 même l'année suivante. Suit sans doute, avec la Guerre, un sensible redressement, mais dès que la UFC pourra reprendre normalement ses activités commerciales, ce sera de toute évidence au seul avantage de ses propres cultures comme le montre l'étiage prononcé des achats de la Compagnie dans les années 1948-1952. Car c'est seulement à partir de 1952-1953 que celle-ci se montrera à nouveau soucieuse de compléter ailleurs ses approvisionnements qui représenteront même en 1954 à peu près le quart de ses expéditions à un moment, il est vrai, où ses plantations, paralysées par de longues semaines de grève, étaient de toutes les façons hors d'état de répondre à la demande extérieure.

On pourrait peut-être ne voir dans ce changement soudain d'attitude que la reprise au Honduras de la politique qu'elle avait développée dans le Costa-Rica des années 1930 quand elle tendait à se décharger sur la production indépendante des responsabilités d'une culture de plus en plus difficile. Or c'est apparemment dans de toutes autres perspectives que se plaçait le projet «Higuerito» que l'on

tentait alors de concrétiser. Il s'agissait en effet d'offrir à des partenaires soigneusement sélectionnés une forme d'association qui leur permette outre un revenu immédiat intéressant de devenir à terme propriétaires du sol qu'ils exploitaient, donc de bénéficier d'une promotion sociale autant qu'économique. Le nouveau district dans lequel la Compagnie avait au préalable engagé tous les frais de mise en culture, devait en effet constituer six fermes de 400 hectares, partagée chacune en parcelles de 20 hectares sur lesquelles elle comptait établir ceux de ses anciens ouvriers qu'elle jugeait aptes à assumer les responsabilités de la culture bananière. Elle devait par ailleurs leur accorder un encadrement technique analogue à celui qu'elle consacrait à son propre domaine agricole et cette nouvelle zone de production ne s'individualisait au total guère plus du reste de l'espace qu'elle mettait en valeur que par le type de relation original établi entre l'initiateur du projet et ses associés privilégiés.

Moyennant un versement annuel modique (une lempira par hectare, soit un demi-dollar), le nouvel exploitant pouvait espérer devenir propriétaire de sa terre une fois remboursés les frais engagés pour les premiers travaux, grâce à un prélèvement de 30 p. 100 effectué systématiquement sur le produit de ses livraisons. En attendant cette éventualité lointaine, la Compagnie s'engageait pour dix ans à assurer le transport, le chargement et l'exportation de sa production commercialisable ainsi que toutes les dépenses indispensables au traitement de la Cercosporiose, tandis que le contractant devait pour sa part produire des bananes de premier choix aux prix fixés par l'acheteur et assumer la totalité des frais de culture indispensables à l'obtention de la qualité demandée sous la surveillance et avec l'aide du personnel d'encadrement de la Compagnie. On verra

par cet exemple que le but recherché n'était pas tant d'alléger les charges pesant sur la grande entreprise agricole que de trouver un compromis entre les avantages d'une gestion directe, scientifique, des cultures et ceux d'une production contractuelle de type classique qui permettait notamment de se décharger sur des planteurs nationaux du problème des relations avec la main-d'oeuvre.

Il faut en effet se souvenir que les compagnies eurent, surtout après 1945, à faire face à une double pression : celle de leurs personnels soucieux d'obtenir un niveau de rémunération et de prestations sociales plus élevé ; celle d'une opposition politique mieux organisée ou plus active soutenue par une opinion publique mieux informée de l'énormité des privilèges qu'elles s'étaient acquis et de l'ampleur de leurs réserves foncières à une époque où l'idée de Réforme agraire commençait un peu partout à s'imposer. Le vaste élan de libéralisme qui, vers la fin de la seconde guerre mondiale, avait emporté en Amérique latine nombre de dictatures héritées de la décennie précédente, avait permis la mise en place de régimes démocratiques ; et la légalisation du mouvement syndical qu'ils avaient permis avait bientôt contribué à modifier radicalement l'ambiance des zones bananières. C'est d'ailleurs parce que la situation était ainsi devenue pour elle de plus en plus difficile au Guatemala, que la UFC avait été amenée à privilégier le développement de ses plantations honduriennes jusqu'au début des années 1950 quand, devant les risques croissants de contagion, elle avait été amenée à rechercher préventivement une formule d'association qui soit de nature à ménager l'avenir de ses activités dans ce domaine géographique.

On notera cependant que jamais avant la mise en valeur de la Zone de Turbo, en Colombie, cette société ne donna l'avantage à une formule contractuelle qui était d'ailleurs étrangère à toutes ses traditions. Elle était même alors si peu compatible avec ses choix techniques qu'on ne peut s'étonner que le projet «Higuerito» n'ait pas eu ici de postérité directe. Car au moment où la UFC s'attachait à réaliser les vastes «casiers» qui devaient lui permettre d'assurer la submersion prolongée des terres infectées par le Mal de Panama, elle avait également entrepris parallèlement une importante opération de bonification des espaces plus ou moins marécageux inclus dans son domaine utile en utilisant pour un colmatage méthodique la forte charge alluviale des eaux du fleuve. Comment dans ces conditions pouvait-on prétendre que la grande exploitation intégrée, seule capable de prendre en charge de tels investissements, était sans avenir et qu'il convenait au contraire de hâter le transfert aux mains de planteurs nationaux dépourvus des moyens financiers indispensables à une activité aussi exigeante en capital ?

Ainsi à l'époque où le climat social des zones bananières semblait se dégrader rapidement, où la revendication foncière se faisait de plus en plus vive, jamais peut-être la situation des compagnies n'avait paru plus solide, ni leur présence plus nécessaire au maintien d'une spéculation

qui restait qu'on le veuille ou non l'un des fondements de l'économie centre-américaine.

Une nouvelle géographie bananière (1935-1950) : Ayant dans la logique d'une évolution ancienne renoncé à l'exploitation des zones littorales trop humides et d'ailleurs souvent épuisées par une exploitation prolongée, les compagnies avaient dans la première partie des années 1930 procédé à une large redistribution de leurs activités au Honduras. C'est ainsi qu'au moment où la Standard Fruit regroupait ses cultures fruitières dans la vallée déjà sèche du Haut-Aguán, la UFC avait entrepris de concentrer au contraire ses plantations dans la vallée moyenne du Río Ulua où ses terres en grande partie héritées de la Cuyamel étaient régulièrement enrichies par les débordements du fleuve, où l'apparition d'une saison sèche de trois à quatre mois paraissait de nature à freiner la progression des maladies du bananier.

C'est dans la logique de cette évolution qu'elle fut amenée ensuite, vers 1935, à abandonner les terres initialement exploitées par la Trujillo Railroad Company, non sans avoir obtenu curieusement au préalable de démonter la totalité du réseau ferroviaire qu'elle avait construit quelques années plus tôt dans le cadre de sa concession. C'est pourquoi on ne s'étonnera pas que l'extension des bananeraies de la Compagnie ait pu dans ces conditions tomber de 46 p. 100 entre 1935 et 1937 pour se stabiliser jusqu'à la fin de la Guerre aux alentours de 15.000 hectares seulement alors qu'elle avait dépassé les 35.000 hectares en 1925 et approché même les 40.000 hectares en 1930. Le reflux était donc brutal, mais malgré tous les efforts patiemment développés par la UFC entre 1943 et 1948 pour tenter d'inverser cette inquiétante évolution (à peu près 4.000 hectares sont alors gagnés à la culture), ce sera finalement en pure perte car il faudra encore se résigner, de 1948 à 1961, à abandonner 7.300 hectares, soit en treize ans à peu près 41 p. 100 de l'espace planté. On comprend aisément que cette société n'ait pu supporter une telle régression de ses activités agricoles qu'en développant simultanément le plus large effort de prospection internationale. Affrontée à semblables difficultés, la Standard n'eut pas à son échelle, d'autre politique.

La UFC avait cependant au moins sur celle-ci l'avantage de dispenser déjà de solides positions au Guatemala et de pouvoir en particulier jouer de ses bonnes relations avec la société gestionnaire du chemin de fer national, l'IRCA (International Railway of Central America), pour tenter de s'annexer de nouvelles régions de production. C'est ainsi qu'elle put en 1928 créer la «Compañía Agrícola de Guatemala» à laquelle elle confia le soin d'acheter des terres sur la côte Ouest du pays et d'ouvrir en 1936 une nouvelle zone de culture à Tiquisate qui devait initialement semble-t-il approvisionner les marchés de la côte Ouest des USA mais choisit finalement de faire transiter ses fruits par Puerto-Barrios malgré la longueur du parcours terrestre qui leur était imposée. Elle renoncera donc très

vite à la construction du port sur le Pacifique dont elle avait sollicité en 1930 la concession (et le pays qui avait espéré secouer de cette façon le monopole de l'IRCA en concevra une profonde amertume), tandis que la UFC saura jouer habilement des difficultés financières de cette compagnie pour y prendre courant 1936 une très importante participation. Elle s'attirera en conséquence de solides animosités mais pourra au moins de ce fait compenser à partir de 1937, le déclin de ses plantations de la basse vallée du Motagua.

La UFC parviendra même dans ces conditions à doubler l'extension de ses plantations au Guatemala, passant d'une moyenne de 6.000 hectares entre 1931 et 1936 à un maximum voisin des 13.000 hectares de 1938 à 1941 puis à nouveau en 1946-1947. Il manqua donc finalement bien peu de choses pour qu'au début de la seconde guerre mondiale elle puisse déplacer vers l'Ouest le centre principal de ses activités bananières dans le Nord de l'Isthme. Mais l'importance des efforts qu'elle développe après 1945 au Honduras pour relancer ses cultures fruitières et les graves difficultés auxquelles elle est exposée à même époque à Tiquisate ne permettront jamais au Guatemala de prendre le moindre avantage sur son prestigieux voisin. Il se maintient donc toujours dans son ombre et enregistre notamment à partir de 1949 le même déclin. Nous verrons plus loin toutes les conséquences du phénomène.

Très vite cependant il était apparu à la UFC que le Guatemala ne pourrait pas à lui seul compenser la défaillance de la production hondurienne, et qu'il lui fallait de toute évidence prospecter hardiment de nouvelles sources d'approvisionnement. C'était même pour la Standard Fruit une nécessité absolue puisque le Nicaragua où elle avait, en 1930, un peu moins de 6.000 hectares en bananeraies était apparemment incapable de satisfaire tous ses besoins immédiats. On les verra donc très vite se tourner l'une et l'autre vers le Mexique et faire de ce territoire aux performances longtemps modestes, l'un des tout premiers exportateurs mondiaux, avec l'aide non négligeable, initialement au moins, de J. DI GIORGIO et de S. ZEMURRAY. Car le Mexique des années 1930 est, comme l'Equateur vingt ans plus tard (mais dans un contexte bien différent), le grand espoir des compagnies bananières, leur champ de manoeuvre privilégié !

A peine le mal de Panama avait-il commencé à développer ses ravages dans le Nord de l'Isthme et dans les Grandes Antilles, que l'on voit déjà la Standard Fruit, Joseph DI GIORGIO et la «Ulua Development Company» de ZEMURRAY entreprendre d'y effectuer des achats réguliers tandis que se constituent à leur exemple quelques sociétés indépendantes. C'est le cas notamment de la «Compañía Platanera Mexicana» (qui fera faillite) et de la «Compañía Frutera Transcontinental» qui vise initialement le marché intérieur mais développe très vite ses activités aux Etats-Unis et prit bientôt assez d'importance pour avoir, nous dit KEPNER, imposé aux compagnies d'«acheter les fruits de façon plus libérale». La UFC n'avait pas au contraire

accordé dans l'immédiat d'importance au nouveau grand foyer d'exportation qui s'était ainsi constitué sur la côte du Golfe de Campêche. Mais ayant dans la seconde moitié des années 1920 fait l'acquisition de la Frutera Transcontinental puis de la Cuyamel, elle s'était malgré tout bientôt retrouvée au premier rang de l'exportation régionale avec pour unique concurrent désormais la Standard Fruit Company qui après avoir développé ses activités en étroite relation avec DI GIORGIO avait finalement pris en charge l'ensemble des intérêts de celui-ci dans le commerce de la banane.

Il en résulte que si jusqu'à 1927-1928, la présence de plusieurs entreprises étrangères plus ou moins rivales avait permis aux planteurs mexicains de tirer dans l'ensemble de leur travail une rémunération satisfaisante, cette importante simplification des structures locales de l'exportation devait avoir pour conséquence, la crise aidant, une rapide dégradation des conditions de la production. On constatait en effet à l'embarquement des refus de charger de plus en plus fréquents pour non conformité des régimes aux normes établies par les sociétés, ainsi qu'une tendance assez nette à la réduction des prix auxquels on pouvait espérer écouler les fruits. Des associations de producteurs purent donc tenter de prendre en charge la défense des intérêts des planteurs, telle la «Liga de Productores de Roatán» qui rassemblait dès 1928 dans le Tabasco et la Chiapas un millier d'exploitants, mais on restait dans la plus totale dépendance des compagnies pour le transport et la vente à l'étranger, sans compter le crédit par lequel elles tenaient en main une partie de la production.

Mais le Mexique n'était pas le Costa-Rica. Dès 1931 en effet quelques hommes résolus avaient jeté les bases d'une organisation coopérative, la «Nacional Platanera», qui s'était aussitôt attachée à développer avec l'aide des Pouvoirs publics un courant d'exportation vers les Etats-Unis totalement en marge des circuits commerciaux habituels. Le succès de l'opération parut si rapidement prometteur que l'on eut bientôt en haut lieu l'idée de grouper systématiquement les exploitants au sein d'Associations professionnelles puis de les rassembler en une Fédération Nationale pour assurer la défense des intérêts des producteurs et peut-être ultérieurement donner à ceux-ci l'occasion de prendre en charge la distribution à l'étranger de leurs fruits. Les compagnies voyaient ainsi menacé à terme le monopole de l'exportation qu'elles s'étaient arrogé, tandis que dans l'immédiat leur liberté se trouvait singulièrement réduite. Il ne fallut donc pas longtemps pour que la UFC tire toutes les conséquences de la situation puisque dès la fin de 1932 elle était amenée par un accord rapidement négocié à transférer à la Standard Fruit la totalité des droits et obligations de sa filiale locale. Elle choisit apparemment à partir de là de miser sur le Guatemala où elle envisageait alors sérieusement, on l'a vu, de s'établir sur le littoral pacifique et d'une façon générale sur l'ensemble de ses divisions de la Côte ouest de l'Amérique centrale. Dans la logique de cette évolution elle sera bientôt amenée à regarder vers l'Equateur.

Seule la Standard, du fait sans doute de la faiblesse relative de ses bases territoriales, en raison aussi de conceptions différentes en matière commerciale, continue donc imperturbablement ses opérations au Mexique où elle amplifie ses achats à mesure que s'affaisse sa production hondurienne. Elle importera ainsi aux USA 2,5 millions de régimes d'origine mexicaine en 1932 et 6 millions en 1934 tandis que le Honduras qui lui avait livré 6,5 millions de régimes encore en 1931, tombait en 1934 à 3,2 millions seulement. C'est ainsi que le Mexique put avec 15 millions de régimes en moyenne figurer de 1935 à 1939 au premier rang des fournisseurs du marché Nord-américain et même s'imposer entre 1936 et 1939, au second rang mondial.

Au creux de la vague (1940-1960) : Après le fléchissement des années de Guerre, qui n'épargne pas le Mexique pourtant apparemment bien placé pour des expéditions terrestres, la reprise est partout modeste. Seul le Guatemala parvient entre 1946 et 1948 à améliorer ses résultats de 1939 et à enregistrer même en 1947 son maximum historique : 13,4 millions de régimes. Ailleurs le repli est sensible et dès la fin des années 1940 le déclin des exportations apparaît général (tableau 22).

Trois pays, trois évolutions régressives sensiblement différentes. Pour le Mexique au moins les choses sont claires : ayant suscité dans les premiers temps un vif enthousiasme chez les grands exportateurs, il montra très vite un tel souci de normaliser les relations entre les producteurs et leurs intermédiaires commerciaux que ceux-ci furent tentés de prendre leurs distances avec un fournisseur ombrageux dès lors que s'offraient à eux de meilleures perspectives. C'est pourquoi la montée en puissance de la production équatorienne et les conditions particulièrement favorables faites ici à l'activité des compagnies seront très rapidement fatales au Mexique qui ne sera bientôt plus le lieu d'activité que de sociétés de second ordre plus orien-

tées déjà vers le marché intérieur que vers la demande internationale mais ne reculant pas à l'occasion devant la possibilité d'effectuer quelques expéditions quand l'état du marché Nord-américain était favorable.

C'est ce qui explique la faiblesse et l'irrégularité des exportations à partir des années 1950, la permanence malgré tout d'un petit courant d'échange et l'esquisse dans les dernières années d'une reprise qu'il faut peut-être mettre en relation avec l'offensive de la Sigatoka negra en Amérique centrale. Mais c'est déjà une autre histoire. Au début des années 1960, aucun doute n'était permis : le «cycle» de la Gros Michel était bel et bien au Mexique définitivement bouclé !

● **Les difficultés particulières de la production guatémaltèque :** Au Guatemala, le déclin de l'exportation quoique tout aussi spectaculaire dans les phases critiques (la fin des années 1940, la période 1960-1965), apparaît mieux étalé dans le temps surtout si l'on considère qu'à travers l'ensemble des années 1950, on évolue très largement ici autour des 5,7 millions de régimes (environ 140.000 tonnes). La performance est d'autant plus remarquable que le pays n'est épargné, dans les quinze années qui suivent la Guerre, ni par les catastrophes naturelles, ni surtout par les tensions internes d'ordre social ou politique, et que la décennie 1950-1960 est même à ce point de vue l'une des plus riches de l'histoire de la République. Pourtant la reprise avait paru s'effectuer sous les meilleurs auspices et la UFC avait même atteint en 1951 avec l'apport de ses contractants, les 15.000 hectares, un record qu'elle n'aura plus en fait l'occasion d'approcher par la suite. D'où vient qu'après des débuts aussi prometteurs elle ait dû ainsi se résigner à la retraite ? (tableau 23).

On pense évidemment au Mal de Panama, et c'est un fait qu'après de louables efforts pour maintenir la produc-

TABLEAU 22 - Le déclin du rôle international de la zone Nord-Isthmique (1947-1962).

	Mexique	Guatemala	Honduras	Total	soit tonnage et % des exportations mondiales	
		millions de régimes	millions de régimes		(1000 t)	pourcentage
1936-38	15.9	8.5	12.7	37.1	788.4	30.7
1947	7.6	13.4	15.5	36.5	870.0 ?	50.0 ?
1950	4.7	6.9	13.2	24.8	637.2	25.9
1953	2.5	7.2	12.4	22.1	604.1	20.8
1956	0.9	5.2	12.2	18.3	535.1	17.0
1959	1.3	5.4	12.1	18.8	541.9	13.8
1962	?	3.6	11.4	?	476.5	11.5

NB : Pour le Mexique nous avons retenu, faute de mieux, le nombre des régimes importés aux U.S.A. destination «logique» et normale des fruits. Le repli des exportations est partout évident mais la perte d'influence globalement enregistrée par ces trois pays résulte surtout du gonflement rapide des échanges bananiers internationaux lié au développement spectaculaire de la production équatorienne. Noter de la fin des années 30 à 1959, l'amélioration sensible du poids moyen du régime exporté qui passe de 21 kg en 1936-38 à près de 29 kg en 1959 (+ 35,6 %). L'intensification des méthodes de culture en est la cause et c'est le Honduras qui en a le plus bénéficié dans la période considérée. C'est aussi le pays qui résiste le mieux au déclin de la production Nord-Isthmique puisque c'est là que se concentre l'effort de recherche de la UFC comme de la Standard.

TABLEAU 23 - Structure géographique de la production guatémaltèque dans l'immédiat après-guerre.

hectares	U.F.C./Bananera			C.A.G./Tiquisate			Grand total
	en propre	sous contrat	Total	en propre	sous contrat	Total	U.F.C. + C.A.G.
1947	4 021	670	4 691	8 638	1 543	10 181	14 872
1949	2 134	254	2 388	9 507	3 025	12 532	14 920
1951	1 829	70	1 899	8 732	4 839	13 571	15 470
1953	1 337	25	1 362	7 227	5 898	13 125	14 487
1955	944	-	944	7 400	4 594	11 994	12 938
1957	1 184	-	1 184	8 251	2 386	10 637	11 821
1958	1 867	-	1 867	8 448	1 440	9 888	11 755

Source : Rapports annuels UFC/CAG.

tion à Tiquisate, la Compagnie avait dû se résigner bientôt à limiter l'étendue de ses cultures bananières qui se contractait ainsi de 20 p. 100 entre 1947 et 1950 et de 30 p. 100 encore entre 1950 et 1954. Mais il suffit alors de considérer qu'elle parviendra malgré tout à compenser ensuite en cinq ans seulement une partie des effets de cette régression spectaculaire (plus 39 p. 100 de 1954 à 1959), pour en tirer la conclusion que les difficultés de la production n'étaient pas certainement seules en cause et que le phénomène ne peut être en réalité correctement interprété qu'en tenant compte du contexte social et politique dans lequel la UFC devait développer ses activités.

Tandis que la Compagnie avait profité dans la seconde moitié des années 1930 du climat de stabilité imposé au pays par la dictature du Président UBICO pour développer sa nouvelle division de production du Pacifique, elle est en effet à partir de 1944 obligée d'oeuvrer dans de toutes autres conditions. Elle est alors indiscutablement le premier employeur privé du pays, avec en 1946 près de 16.000 salariés, et la concentration de ses opérations, à Tiquisate ou à Bananera, est même à l'origine des principaux rassemblements ouvriers du Guatemala, la capitale mise à part. Or de 1944 à 1947, le nouveau régime en place, d'inspiration libérale, s'était empressé de prendre un certain nombre d'initiatives importantes en matière sociale, comblant ainsi les principales lacunes de la législation nationale, mais insuffisant également à tout le pays un nouvel esprit d'où résulte la formation dans les zones bananières des premières organisations professionnelles.

Surprise par cette évolution, la UFC n'avait pas semblé-il cherché à l'entraver, mais son attitude de coopération ne parvint pas à lui permettre d'éviter les plus graves difficultés comme le montre la grève d'octobre 1946 qui, partie de Bananera, paralysa rapidement les installations de Puerto-Barrios. Ce n'est cependant qu'en 1948-1949 qu'elle devait connaître sa première crise grave d'où résulte l'effondrement brutal des exportations nationales qui passent d'une année à l'autre de 12 millions de régimes à un peu moins de 7. Elle prit en effet une telle ampleur que la tension à peine apaisée par l'accord de mars 1949 reprit bientôt avec vigueur et s'éternisa au point que, profitant des ravages du cyclone de septembre 1951, la Compañía

Agrícola de Guatemala en vint à proclamer qu'elle préférerait renoncer à remettre en état ses exploitations détruites plutôt que de continuer à travailler dans ces conditions. Il s'en suivit un nouveau paroxysme quand par décision de justice obligeant la société à assurer le paiement régulier de ses 4.000 travailleurs, fut décidée la mise en vente des biens de la Compagnie à Tiquisate ; mais dans le climat de surexcitation qui en résulta les éléments syndicaux les plus modérés, conscients des risques que cette politique de force faisait courir à l'emploi régional, parvinrent malgré tout à faire entendre leur voix et à amener les intéressés à l'idée d'un compromis qui soit de nature à éviter le pire. C'est ainsi qu'au début de 1952, la CAG acceptait finalement de reprendre ses activités et de procéder au paiement des salaires en retard tandis que les travailleurs consentaient pour leur part à renoncer aux augmentations qu'ils avaient revendiquées.

On comprend dans ces conditions que les surfaces en bananiers de la UFC ou de sa filiale aient tendu à partir de 1949, le Mal de Panama aidant, à se réduire rapidement, et que la Compagnie ait préféré à Tiquisate développer sa production contractuelle plutôt que d'accroître ses propres cultures qui lui attireraient de si graves difficultés. Elle n'était pas d'ailleurs à l'époque où elle signait le compromis qui devait lui permettre théoriquement de rétablir ses bananeraies, au bout de ses peines. C'est en effet dans le mois de juillet de la même année qu'est publiée la Loi de Réforme Agraire qui visait particulièrement les zones agricoles incultes du pays mais concernait en réalité très directement la UFC vu l'importance de ses réserves foncières et le fait qu'une partie de celles-ci, vouées à un élevage extensif, ne faisaient l'objet que d'une mise en valeur superficielle. Or il n'était pas prévu de dérogation pour les pâtures si elles n'entraient pas dans la catégorie des prairies permanentes et la totalité de ses terres d'élevage se trouvait en conséquence menacée d'expropriation, d'autant plus que les Comités agraires locaux chargés de définir les périmètres affectables ne lui étaient certainement pas très favorables. Ainsi 90.000 hectares se trouvèrent expropriés à Tiquisate courant 1953, auxquels le Gouvernement ajouta au début de 1954 quelques 70.000 hectares prélevés sur la zone de Bananera, soit au total 160.000 hectares pour lesquels était cependant prévue une compensation finan-

cière fonction des déclarations fiscales de la Compagnie en Bons de la Réforme Agraire à 3 p. 100 remboursables sur une période de 35 ans.

Il est inutile de préciser que la UFC n'accueillit pas dans l'enthousiasme cet autre coup du sort parce qu'il la privait d'excellentes terres dont elle savait avoir besoin pour les développements futurs de ses cultures fruitières, parce que la Compensation offerte était jugée très inférieure à la valeur réelle des surfaces en cause, parce que les modalités de versement et le taux de l'intérêt rendaient à terme ce dédommagement illusoire et parce qu'enfin la mesure émanait d'un régime dont les options politiques ne lui laissaient pas augurer un avenir de tout repos. Il faut ajouter également que l'opération qui visait à assurer un minimum vital aux milliers de familles que l'on espérait établir, ne se déroula pas souvent comme prévu aux dépens de terres effectivement incultes mais plutôt au détriment d'espaces déjà mis en valeur par la Compagnie simplement parce qu'il s'agissait de secteurs desservis par de bonnes routes ou par des voies ferrées, où l'isolement n'était pas à craindre. La situation était ainsi au moment du renversement du Gouvernement ARBENZ, passablement anarchique.

Il n'est pas malgré tout possible d'évaluer dans ces conditions la part exacte que put avoir la UFC dans les événements de 1954 qui modifièrent radicalement les conditions politiques du Guatemala, parce qu'elle n'a évidemment jamais cherché à s'expliquer sur ce point et parce que la révélation d'une menace communiste réelle ou supposée, en Amérique centrale, pouvait probablement susciter à elle seule la réaction des Etats-Unis sans qu'il soit nécessaire de chercher ailleurs le «deus ex machina». Elle était cependant beaucoup trop impliquée dans l'affaire et trop bien placée pour aider au développement de l'opération pour que l'on puisse lui accorder une absolution qu'elle n'a d'ailleurs jamais sollicitée. Quoiqu'il en soit, l'annulation des décisions du précédent gouvernement par le Colonel CASTILLO ARMAS sitôt sa prise de pouvoir, en juillet 1954, n'avait pas permis de rétablir exactement l'état de chose antérieur. On ne pouvait pas en effet, du jour au lendemain, revenir sans conséquences graves sur les attributions de terres déjà effectuées. C'est pourquoi, après avoir notamment accordé à la *Compañía Agrícola de Guatemala* en décembre 1954 une satisfaction de principe (l'annulation pure et simple de l'expropriation dont elle avait fait l'objet), celle-ci fut néanmoins amenée à rétrocéder de son plein gré 100.000 acres (40.000 hectares) pour permettre la création des Colonies agricoles où devaient être notamment relogés tous ceux qui s'étaient installés sans droit sur ses terres et ne pouvaient y être maintenus. Mais à Bananera où le problème se posait en des termes bien différents, on n'eut pas les mêmes égards et la plupart des personnes déplacées en vue de l'aménagement des périmètres submersibles qu'elle devait réaliser, ne bénéficièrent en réalité d'aucune condition de rétablissement particulière. Maigrement dédommagées, elles durent quitter les lieux. LA BARGE suggère à ce propos la possibilité que beaucoup d'entre elles, déçues, aient pu alors rejoindre les bandes de guerilleros qui ont contribué à en-

tretenir l'état d'agitation dans toute la zone côtière bien après la fin du Régime ARBENZ.

Ayant en effet obtenu, en décembre 1954, des nouvelles autorités guatémaltèques, suffisamment de garanties pour son avenir, la UFC avait aussitôt entrepris de relancer ses activités de production mais en donnant cette fois l'avantage à ses propres cultures. A Tiquisate, le redressement évident de ses plantations (plus 24,5 p. 100 entre 1954 et 1958) est cependant occulté par le déclin rapide des surfaces sous contrat (moins 69 p. 100 entre 1955 et 1958), d'où résulte au total un tassement sensible de la zone bananière (moins 17,6 p. 100, dans la période). A Bananera par contre la reprise apparaît plus nette vu la faiblesse du point de départ mais elle porte en réalité sur des surfaces sensiblement inférieures et l'on n'y avait pas encore atteint en 1958 les 2.000 hectares. Le redressement de la production bananière est ainsi dans l'ensemble beaucoup moins spectaculaire que l'on aurait pu l'espérer puisque les gains enregistrés par la production intégrée ne parviennent jamais à équilibrer la chute du secteur contractuel. Qui plus est la pression du Mal de Panama deviendra telle à la fin de la décennie, à Tiquisate surtout où la submersion des terres n'était pas praticable, que la UFC commença à se demander sérieusement s'il lui était bien utile de maintenir en activité sa division occidentale alors qu'ayant été contrainte d'abandonner finalement ses participations dans l'IRCA, elle n'était plus en mesure de tirer les mêmes avantages de la situation qu'à l'époque où elle maîtrisait bien le problème du transport. Mais il faudra encore malgré tout quatre ans pour qu'elle se décide à abandonner la place, l'année même où la zone de Turbo (Colombie) réalise ses premières exportations et où commence pleinement à s'exprimer la reprise de sa production hondurienne.

Elle ne conservera plus à partir de là que quelques milliers d'hectares à Bananera. On put même se demander à partir de 1965 quand son domaine planté tombe ici à moins de 3.000 hectares, si elle ne cherchait pas beaucoup plus à occuper l'espace dans l'attente d'un changement de variété toujours repoussé, qu'à tirer réellement parti d'un potentiel agricole alors nettement sous-exploité. Il est sûr en tout cas qu'elle n'a pas encore sérieusement songé à vendre.

● **L'affaissement de la production hondurienne** : Sans avoir au total connu une évolution différente, l'exportation hondurienne témoigne par comparaison de plus de fermeté. Si l'on met à part 1954 et 1955, années anormales, on s'aperçoit en effet que le repli de l'exportation est dans son ensemble nettement plus lent qu'ailleurs mais on constate aussi qu'en dépit de tout on parvient encore à charger au minimum 10 à 11 millions de régimes, ce qui maintient en permanence le Honduras au second rang des échanges internationaux. C'est là en effet que les Compagnies ont choisi de résister par tous les moyens au Mal de Panama et c'est un fait remarquable que sans être parvenues à enrayer son offensive, elles ne lui ont jamais cédé le terrain sans le lui avoir au préalable disputé pied à pied.

On a dit comment la UFC s'est efforcée en bonifiant de nouvelles terres ou en développant des techniques de submersion dans les zones déjà mises en valeur, de maintenir la culture de la Gros Michel sans obtenir cependant malgré le coût élevé de l'opération des résultats bien probants. C'est pourquoi à défaut de pouvoir mobiliser des moyens financiers aussi importants, la Standard Fruit s'était au contraire prononcée dès le début des années 1950 pour le changement de la variété cultivée, mais elle avait accepté ce faisant d'assumer seule tous les risques d'une opération controversée et se heurtait à mille difficultés dans la mise au point des techniques nouvelles qu'exigeait ce total renouvellement des méthodes de travail de la bananeraie américaine. L'originalité du Honduras, dans ces années difficiles, est donc bien d'avoir été le laboratoire où se préparait «*in vivo*» les formules susceptibles d'assurer la survie d'une spéculation menacée.

La différence évidente d'attitude de la UFC et de la Standard face au problème posé, explique à bien des égards le contraste que l'on remarque dans l'évolution de leurs domaines agricoles respectifs (tableau 24). Si de 1944 à 1948, on a pu constater en effet un net relèvement des surfaces plantées par la première, on note au contraire à partir de là une évolution très régulièrement régressive qui ne s'achève qu'avec le début des années 1960 quand la Compagnie se résigne enfin au changement variétal après avoir consenti de 1948 à 1963 à abandonner en moyenne chaque année 630 hectares de plantations, d'où un repli global de l'ordre de 50 p. 100 de ses bananeraies. C'est pourquoi on est au contraire étonné de constater que dans le même temps la Standard ait pu réaliser une progression qui, malgré sa relative modestie (plus de 2.700 hectares entre 1947 et 1955), n'en est pas moins remarquable autant

par le dynamisme qu'elle révèle (plus 87 p. 100) que par le redressement qu'elle annonce. Car, il faut le souligner le renversement de situation que l'on constate dans les années 1960 n'est en réalité ni aussi brutal, ni aussi tardif que le suggère l'évolution des exportations nationales où le poids des activités de la UFC (en déclin) masque en fait assez totalement les progrès enregistrés par la concurrence. Dès le début des années 1950 en fait (mais il faut pouvoir les individualiser pour s'en apercevoir), la courbe des expéditions de la Standard au Honduras montre à nouveau une tendance nettement ascendante même s'il faut attendre le début de la décennie suivante pour que le cap des 5 millions de régimes annuels puisse être durablement atteint et rapidement dépassé (figure 22).

La progressive contraction de la production hondurienne dans l'immédiat après-guerre telle qu'elle résulte de ces comportements antinomiques, a ainsi pour effet d'attirer l'attention sur les variations de détail des exportations nationales qui prennent dans le climat de crise dans lequel se développe la période une grande importance puisque chaque nouvel accident contribue à dégrader un peu plus une situation difficile. Au premier rang de ces facteurs aggravants se situent évidemment cyclones et inondations exceptionnelles qui ne sont certes propres ni à l'époque, ni au secteur géographique considérés, mais se révèlent ici d'autant plus néfastes que la production bananière en s'intensifiant, est devenue plus sensible à ces aléas. Elle est en effet, depuis la fin des années 1930 approximativement, de plus en plus asservie à un réseau complexe d'infrastructures lourdes, coûteuses à aménager comme à entretenir, et leur destruction accidentelle a des conséquences plus graves que dans le passé où l'environnement technique des plantations, plus sommaire, était relativement

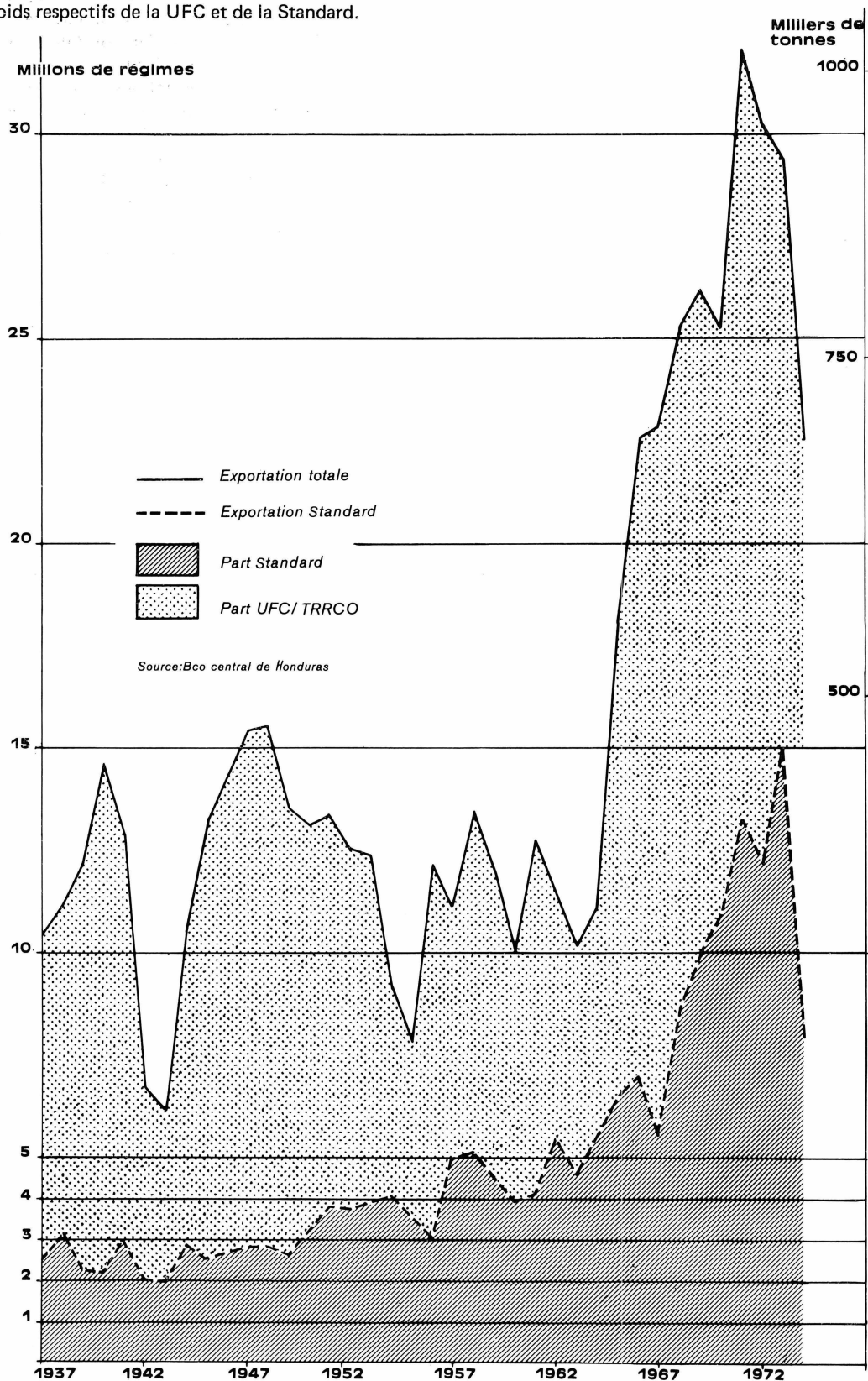
TABLEAU 24 - Structure de la production et de l'exportation bananière au Honduras dans l'immédiat après-guerre (1947-1954/55).

	Surfaces (milliers d'ha)				Exportations (millions de régimes)		
	TRRCo	Indépendants	Standard	Total	U.F.C.	Standard	Total
1947	17.3	1.0	3.1	21.4	12.6	2.9	15.5
1948	18.0	0.9	4.3	23.2	12.7	2.8	15.5
1949	17.0	0.6	4.7	22.3	10.9	2.6	13.5
1950	16.6	0.7	5.7	23.0	9.9	3.3	13.2
1951	15.5	0.4	5.6	21.5	9.6	3.8	13.4
1952	14.8	1.6	5.9	22.3	8.8	3.8	12.6
1953	15.9	2.7	6.7	25.3	8.5	3.9	12.4
1954	10.6	1.6	5.7	17.9	5.1	4.1	9.2
1955	13.8	?	5.8	?	4.3	3.5	7.8
1956	13.0	?	?	?	9.1	3.1	12.2

Sources : Banana Mission 1956 et Stat. Nationales.

Noter la position mineure occupée ici par la Standard mais l'évolution assez régulièrement croissante de ses surfaces plantées qui doublent pratiquement de 1947 à 1955 alors que la Tela enregistre un repli très net aggravé par le double accident de 1954. C'est encore plus net si l'on considère les exportations. Alors que la Standard ne faisait que 23 % des expéditions réalisées par la Tela en 1947, elle était parvenue en 1953 à approcher les 46 %. L'année 1954, anormale, lui permet même pratiquement d'égaliser sa rivale ! Les indépendants sont pour l'essentiel des contractants de la Tela.

FIGURE 22 - LES EXPORTATIONS BANANIERES DU HONDURAS (1937-1974).
Poids respectifs de la UFC et de la Standard.



plus facile à reconstituer. Qui plus est, loin de fuir en général les secteurs à haut risque, la bananeraie industrielle en quête de sols naturellement fertiles et d'eaux d'irrigation abondantes, a tendu au contraire à se rassembler dans le même temps dans les secteurs les plus exposés, plaines littorales ou vallées alluviales, où l'effet des inondations est facilement catastrophique. En comparaison des destructions instantanées qui pouvaient en résulter, les pertes dues au vent pouvaient apparaître relativement moins graves puisque la végétation rapide du bananier lui permettait en général de corriger en quelques mois le dommage subi ; mais ce que l'on avait accepté jusque-là comme un prélèvement inévitable, vu la fragilité de la plante, était en fait devenu une lourde servitude dès lors que l'importance du capital investi dans la culture rendait intolérable la destruction totale ou partielle de la récolte.

C'est ce qui explique que la courbe des exportations prenne ici à partir de 1954-1955 un tracé en dents de scie très semblable à ce que l'on constate dans la zone antillaise, avec d'ailleurs une sensibilité apparemment plus grande des plantations (de Gros Michel) de la UFC que des bananeraies de la Standard en cours de reconversion, bien qu'il faille à ce propos se défier de conclusions hâtives. Cependant quelle que soit la gravité des accidents naturels constatés dans la période, c'est en fait à la très grave crise sociale des mois de mai et juin 1954 que l'économie bananière devra ici ses moments les plus difficiles, sans que l'on n'ait jamais pu très nettement déterminer quel lien il convenait d'établir entre l'agitation qui s'empare spécialement de la zone d'influence de la UFC et les événements contemporains du Guatemala où elle était également impliquée. A partir de la fin du mois d'avril 1954, mais surtout à partir du premier mai, date symbolique, on voit en effet se développer parmi les nombreux employés de la Compagnie un vaste mouvement de grève qui, né dans les agglomérations du littoral, Tela et Puerto-Cortes, vint paralyser rapidement l'ensemble de la Division de La Lima.

Fidèle à sa stratégie habituelle, la UFC choisit donc de faire traîner la négociation afin d'user l'adversaire, mais celui-ci se révèle en l'occurrence capable d'organisation et l'on s'avisa de l'impasse dans laquelle on était entrain de s'engager à une époque où la société était affrontée ailleurs à des problèmes beaucoup plus graves. On fut donc heureux après quelques témoignages de fermeté de saisir l'occasion offerte par une nouvelle médiation du Gouvernement hondurien, pour relancer les conversations et aboutir enfin à un accord en forme de contrat qui fut signé par les intéressés le 9 juillet 1954. Le conflit avait duré 89 jours et on était parvenu à le régler apparemment avant qu'il ne s'envenime véritablement. On eut ainsi la surprise de constater que la Compagnie avait malgré tout consenti à d'importantes concessions en matière notamment de salaire et d'assurance maladie. Une partie des rémunérations perdues pour frais de grève devait même être payée et il était expressément spécifié qu'aucune sanction ne pourrait être prise contre tous ceux qui avaient suspendu le travail. Le bilan du mouvement était donc loin d'être négatif.

Pourtant, note LA BARGE, on n'eut guère le loisir d'apprécier l'effet de ces concessions, car courant octobre 1954 les terres de la Tela Railroad Company subirent de très graves dommages du fait de la crue du Río Ulua, et cet accident eut sur les activités de la société les plus importantes conséquences. Car non seulement on peut noter à partir de là une très nette accélération du repli local des surfaces cultivées en bananiers, mais on constate encore que le phénomène s'accompagne d'une brutale contraction de l'emploi puisque la Compagnie qui comptait en 1954 17.000 salariés approchait déjà en 1959 le chiffre de 10.000 seulement. On eut ainsi un excellent prétexte pour se séparer des éléments les plus durs de ce prolétariat licenciés en quelque sorte pour cause de ralentissement économique ; mais il serait sans doute excessif de n'y voir qu'une volonté de rétorsion car la Standard n'a pas d'autre politique dans sa zone d'activité où l'emploi chute aussi peu près 50 p. 100 au même moment. Mieux vaut donc admettre que dès la seconde moitié des années 1950, en partie peut-être du fait d'un concours de circonstances qui dans le Nord de l'Isthme, éprouve particulièrement la UFC et l'invite à réagir, celle-ci commence à s'engager dans un effort de renouvellement de ses méthodes de travail avant même qu'elle n'ait décidé de changer la variété cultivée.

On le constate notamment au fait que si de 1947 à 1953 elle n'avait pas hésité à accroître ses charges de main-d'oeuvre (1,3 à 1,4 homme/hectare entre 1947 et 1950 ; 1,6 à 1,7 entre 1951 et 1954), elle s'efforce à partir de là d'améliorer la productivité puisque le rapport homme/hectare passe à 1,1/1,3 entre 1954 et 1957 et à 0,9 en 1959. Ainsi l'année 1954 apparaît-elle rétrospectivement comme un jalon commode dans l'histoire des activités honduriennes de la Compagnie puisque s'amorce apparemment à cette date la grande mutation qui marque ici le tournant des années 1960 et clôt la période particulièrement difficile de l'économie bananière que nous venons d'inventorier. C'est d'ailleurs aussi le moment où renonçant définitivement à la culture de l'abaca qui lui avait permis depuis la Guerre de valoriser une partie des terres désertées par le bananier, la UFC décide de concentrer désormais l'essentiel de ses efforts de diversification sur le palmier à huile qui passe enfin les 2.000 hectares et amorce une progression qui s'épanouira surtout au cours de la décennie suivante. Le développement des activités oléicoles de la Compagnie est en effet exactement contemporain du redressement de la production fruitière que nous allons maintenant évoquer.

Un rétablissement spectaculaire (1965-1980).

Avec les années 1950, s'achève la période «noire» de la production honduro-guatémaltèque. Mais alors que dès 1954 la Standard Fruit avait choisi d'adopter ici la Grande Cavendish puis s'était prononcée dès 1959 pour l'emballage des fruits sous carton, c'est seulement à la fin de cette année là, à la faveur d'une véritable «révolution» intérieure qui lui permet de renouveler totalement son équipe de

direction, que la United Fruit se décidera enfin à tenter l'aventure de la mutation variétale et technique qui devait permettre à la zone de production Nord-isthmique de retrouver sa prospérité passée. Et pourtant malgré le dynamisme remarquable dont témoignent dans ces années fébriles les deux grands leaders du marché bananier, ce ne fut pas de toute évidence avant le milieu de la décennie suivante que l'on put enrayer le déclin de l'exportation régionale qui connaît en 1963-1964, avec une moyenne de 340.000 tonnes, ses plus médiocres résultats au Honduras et atteint en 1965 au Guatemala son niveau le plus bas, à peine 60.000 tonnes (tableau 25).

La reprise n'en est que plus éclatante. Ainsi, en dépit du coup d'arrêt imposé par le cyclone de 1969, le Honduras parviendra dès 1971 à livrer au marché plus d'un million de tonnes, soit pour la moyenne des années 1971-1973 où il réalise ses plus belles performances récentes : 900.000 tonnes métriques, 30 millions de régimes selon un mode d'appréciation traditionnel, 50 millions de cartons comme le veut désormais l'usage ! C'est remarquons-le pour un nombre total de régimes à peine supérieur à celui des trois meilleures années de l'entre-deux-guerres (à peu près 29 millions), un gain de poids de 50 p. 100 que ne révèle évidemment pas le graphique que nous avons donné des exportations nationales où nous avons surtout cherché à tirer parti des chiffres disponibles sur la plus longue période. Car avec les variétés nouvelles, on obtient de tels gains de productivité que l'on peut se contenter pour un résultat supérieur, de surfaces en production relativement modestes comme le montre par exemple l'évolution des plantations de la UFC. N'est-il pas remarquable de constater qu'après avoir atteint en moyenne au Honduras les 32 à 33.000 hectares de bananeraies entre 1928 et 1932, cette société n'a plus au début des années 1970 que 10.000 hectares de cultures fruitières bien qu'elle ait à l'époque exporté

à elle seule un tonnage au moins égal à celui des meilleurs résultats passés de cette « République bananière », soit en 1930-31 580.000 tonnes.

De la même façon quoiqu'avec moins de brio, le Guatemala retrouve son dynamisme puisqu'il parvient entre 1965 et 1970 à tripler ses exportations. Il s'en faut ainsi de peu qu'en 1971 le pays ait égalé son record de 1938. Mais alors que, de 1973 à 1978, le Honduras voit ensuite ses exportations se ralentir sensiblement, c'est entre 1975 et 1978 que l'on enregistre au contraire ici un premier maximum d'activité par un effet de compensation qui rappelle de très loin, ce que l'on a pu observer de part et d'autre de la seconde guerre mondiale, quand la UFC s'efforçait, en recourant à la production guatémaltèque, de corriger les défaillances de sa division hondurienne. Et pourtant il est évident que l'établissement de Del Monte à Bananera a rompu les solidarités qui pouvaient jusque-là exister entre ces deux domaines agricoles. C'est dire l'importance des années 1970 où, après l'euphorie créée par les succès de la reconversion variétale, se dessinent avec le développement de la Sigatoka negra des perspectives moins alléchantes, où, avec l'intervention d'un troisième partenaire commercial, se mettent en place de nouveaux équilibres. On en verra pour signe le fait qu'en dépit de progrès certains le Honduras ne pourra en 1979 qu'approcher les 900.000 tonnes, tandis que le Guatemala dépasse enfin pour la première fois les 350.000 tonnes en 1980.

L'évolution récente de la production guatémaltèque :

En 1964, quand elle a décidé de fermer sa division de Tiquisate, la UFC s'était en compensation engagée à planter à Bananera sous cinq ans 16.000 acres de la variété Valery. L'objectif était de récolter à l'horizon 1970 220.000 tonnes de bananes soit 180 à 200.000 tonnes

TABLEAU 25 - Le développement récent de l'exportation bananière dans le Nord de l'Amérique centrale (1961-1979).

	HONDURAS		GUATEMALA		MEXIQUE	NICARAGUA	BELIZE
	000 t	M. de caisses	000 t	M. de caisses	000 t	000 t	000 t
1961	430,4		163,9		22,6	1,3	0,3
1963	343,6		121,5		11,6	18,7	1,3
1965	527,3		58,0		14,3	7,7	2,0
1967	824,8		105,6		6,9	35,4	2,8
1969	786,4		145,0?		5,0?	22,0	1,5
1971	1048,6	57,8	180,5	9,9	10,0	-	-
1973	850,0	46,8	220,0	12,1	3,0	105,0	-
1975	370,0	20,4	240,2	13,2	5,0	134,0	-
1977	695,0	38,3	261,0	14,2	18,0	113,0	10,9
1979	895,0	49,3	256,3	12,5 ?	17,0	110,0	15,7
1980	866,5		352,0		17,3	110,0	15,0

Source : FAO/UPEB.

Faible importance du Mexique dans toute la période ; émergence du Nicaragua depuis 1972 ; réapparition du Belize. La primauté du Honduras et du Guatemala est écrasante.

exportables à raison de 700 caisses à l'acre (1.700 à l'hectare) et probablement beaucoup plus puisque sur les meilleures terres on pouvait espérer des rendements de 40 à 50 p. 100 supérieurs. En 1970 où elle expédie pour la première fois 180.000 tonnes elle pouvait donc s'honorer d'avoir pleinement rempli ses engagements quoiqu'elle n'ait eu alors à Bananera que 3.570 hectares en culture sur les 4.000 que comptait la zone en raison du développement d'un programme de production associée qui lui avait opportunément permis de se décharger d'une partie des responsabilités de la mise en valeur. Mais jamais en fait elle ne parviendra à planter les 6.500 hectares initialement programmés puisque lors de la vente en 1972 de cette division à Del Monte on n'atteindra pas encore les 5.000 hectares dont un bon millier à mettre au compte de planteurs nationaux. D'où vient donc que la UFC qui venait d'effectuer ici de gros investissements ait ainsi choisi d'abandonner la place, puisque rien sur le plan local ne semblait imposer véritablement cette initiative ?

Il faut pour comprendre la chose se souvenir qu'en vertu d'une procédure judiciaire engagée contre elle aux Etats-Unis, cette société avait été conviée peu de temps après les événements de 1954 au Guatemala, à se séparer de ses participations financières dans l'IRCA, mais aussi de s'auto-amputer d'une partie de son potentiel agricole de façon à mettre sur pied dans le délai d'une dizaine d'années une affaire concurrente, sans que lui ait été cependant imposé de sacrifier l'une de ses divisions plutôt qu'une autre. C'est pourquoi elle songea un moment à vendre ses intérêts à Puerto-Armuelles, avant de se résigner beaucoup plus tard à la cession de Bananera dans la mesure où la situation intérieure troublée du Guatemala pouvait lui paraître moins favorable à l'avenir de ses activités. Ainsi à la fin de 1972, après bien des hésitations, car ce secteur de production n'était pas la plus mauvaise partie de son patrimoine, consentit-elle enfin à céder pour la somme de 20 millions de dollars à Del Monte (qui cherchait au contraire à développer ses disponibilités en fruits) l'ensemble de ses actifs dans le département d'Izabal, soit au total 22.000 hectares partiellement mis en valeur.

De cette façon, au Nord comme au Sud de l'Isthme cohabitent aujourd'hui les trois grands de l'exportation mondiale, à cela près que leur parfaite séparation géographique permet de les individualiser plus facilement qu'à Puerto-Limón où ils doivent se partager les mêmes installations portuaires. On constatera cependant qu'à la fin des années 1970, les situations sont loin d'être malgré tout égales puisque Del Monte n'a exporté en 1978 (essentiellement par Puerto-Barrios) que 13,6 millions de caisses alors que la UFC a pu charger la même année dans ses deux ports honduriens, un peu plus de 21 millions de cartons et que la Standard a largement dépassé pour sa part, à La Ceiba, les 18 millions de caisses. Quoiqu'il en soit la «Banana Development Company of Guatemala» (BANDEGUA), la filiale de Del Monte dont le domaine agricole est encore le plus modeste (3.800 ha en 1974, 3.900 en 1977), eut au moins l'avantage d'être relativement épargnée par les effets immédiats de la «Guerre de la Banane» suscitée par

les initiatives fiscales des pays de l'UPEB.

Si le Guatemala avait en effet participé à la Conférence, de Panama (mars 1974) où avait été évoquée pour la première fois l'idée d'un impôt à l'exportation et proposée la mise sur pied d'un groupe de pression international, il n'était pas cependant présent à la Réunion de Tegucigalpa, ni à celles de mai et juin où l'on avait débattu ces problèmes, et il n'était donc pas lié par les décisions qui y avaient été prises. La défection de l'Equateur ne l'avait pas incité à s'engager prématurément et la teneur des contrats qui le liaient à la UFC puis à Del Monte ne lui permettait pas de relever, sans concertation préalable, le niveau du prélèvement qu'il imposait à l'exportation des fruits. Comme l'unanimité s'était pourtant faite dès juillet 1974 en faveur de cette mesure, on chercha donc malgré tout à lui donner coûte que coûte valeur légale mais le temps employé à régler ce conflit juridique eut pour conséquence de repousser la mise en valeur de l'impôt jusqu'à novembre 1975, ce qui laisse au moins à Bandegua le bénéfice d'un sursis inespéré. Il est vrai que le taux en fut immédiatement fixé à 0,35 dollars US par caisse, ce qui plaçait le Guatemala au niveau des pays les plus durs, et que le rythme de progression prévu (0,40 en 1976, 0,45 en 1977, 0,50 en 1978) fut aussi nettement plus rapide que ce qu'avait pour sa part imposé le Honduras. L'avantage, si avantage il y eut, fut donc très momentané.

Il faut dire aussi que Bandegua n'eut guère le temps de profiter de la situation. Dès le mois de septembre 1974 en effet le cyclone Fifi était venu perturber ses activités agricoles et commerciales et l'on n'avait pas dans ces conditions atteint les 14 millions de régimes cette année-là. 1975 s'acheva même sans que l'on ait pu malgré tous les efforts égaler les résultats de l'année précédente. Par ailleurs, en février 1976, Bananera fut également affectée par le tremblement de terre qui fit dans le pays 20.000 morts et un million de sans-abri mais ne fut pas sur la côte aussi catastrophique qu'ailleurs. Il en résulta cependant pour les infrastructures d'importants dommages et la destruction par le raz-de-marée d'une bonne partie des installations portuaires de Puerto-Barrios vint perturber les exportations. Pour toutes ces raisons, on remarque donc de 1974 à 1977 un net plafonnement des résultats commerciaux de l'entreprise et un évident coup d'arrêt au développement des cultures qui n'atteignaient encore en 1977 que 5.400 hectares dont 1.500 pour la production indépendante groupée sur la rive gauche du Bas-Motagua, dans le district de Media Luna qu'un embranchement ferroviaire particulier raccorde à Entreríos à la voie principale.

Il est vrai qu'à cette date d'importants projets de développement étaient en cours d'exécution ou prévus et qu'en dépit des progrès inquiétants de la Sigatoka negra, on était en droit d'espérer de notables développements de l'exportation au terme de la décennie comme le prouvent d'ailleurs, après une année 1979 relativement médiocre, les résultats remarquables obtenus en 1980. C'est en tout cas ce qui aura permis à la Zone Nord Isthmique de dé-

passer enfin, mais de bien peu, ses records d'exportation de 1971 et de franchir enfin le cap de 1.200.000 tonnes.

L'évolution récente de la production hondurienne :

A partir de 1964 la croissance des exportations est rapide, brutale même, puisque trois ans suffirent pour que l'on puisse doubler le tonnage annuellement expédié et le porter à plus de 800.000 tonnes malgré le cyclone «Francelia» qui, en septembre 1969, impose un premier coup d'arrêt, vite surmonté d'ailleurs. C'est donc une activité en pleine prospérité que vient durement affecter la crise de 1974-1975 dont on a déjà vu l'importance en évoquant le Costa-Rica et le Panama.

A cette date le Honduras comptait à peu près 20.000 hectares de bananeraies, ce qui est très exactement la moyenne des surfaces en production de 1970 à 1974 et témoigne incontestablement de la volonté des compagnies de ne pas se lancer dans un programme de développement excessif compte tenu des gains de productivité permis par les variétés nouvelles. Le nombre de caisses obtenues à l'hectare passe en effet de 849 pour la période 1950-1954 à 1.151 pour 1960-64 et 2.208 en 1970-74 selon F. ELLIS, ce qui, ramené à l'effectif de la main-d'oeuvre employée, nous donne respectivement 552, 1.030 et 2.131 caisses par homme. On ne s'étonnera pas que dans ces conditions on soit ici passé de 1,54 hommes/hectare en 1950-54 à 1,14 pour 1960-64 et 1,04 pour 1970-74.

De ce total, la Tela Railroad Company représentait un peu plus de 50 p. 100 : 10.500 hectares, dont près de 27 p. 100 à mettre en compte de producteurs indépendants. La Standard par contre n'atteignait pas les 9.000 hectares, mais elle était déjà de toute évidence parvenue à combler une grande partie de son handicap traditionnel. Elle avait d'ailleurs opté pour une politique de développement très sensiblement différente puisque 42 p. 100 des surfaces en cause appartenaient à des producteurs contractuels et que le domaine propre de la Compagnie ne représentait pas beaucoup plus de 5.000 hectares plantés répartis dans la haute vallée de l'Aguán entre les districts de Coyoles et d'Isletas, respectivement à l'amont et à l'aval d'Olanchito. Mais c'est à Coyoles qu'elle avait alors le centre principal de ses activités puisque des 3.163 hectares de bananeraies qu'elle entretenait à cet endroit (61 p. 100 du total), elle avait en 1974 tiré un peu plus de 44 p. 100 de ses expéditions soit 6,9 millions de caisses.

D'Isletas, 2.027 hectares, elle n'avait en effet sorti la même année que 3,6 millions de caisses (23 p. 100 de ses exportations), alors que ses producteurs associés (3.783 hectares) lui en avaient livré un peu plus de 5 millions assurant ainsi le tiers de ses chargements. A même date les 7.729 hectares de bananeraies de la Tela Railroad Company, tous situés dans le «Valle de Sula», lui avaient donné 15,3 millions de caisses (78 p. 100 de ses expéditions) auxquels ses divers contractants avaient ajouté 4,5 mil-

lions de cartons, un appoint non négligeable mais relativement modeste. Ils ne représentaient en effet que 2.807 hectares. United Brands restait, plus que la Standard, fidèle à la formule de la production intégrée (figure 23).

L'importance de ses cultures fruitières, le rôle passé et présent de la banane dans l'économie nationale, tout invitait donc le Honduras à s'associer au début de 1974 au mouvement qui, autour du Panama et du Costa-Rica, s'efforçait de jeter les bases d'une action coordonnée seule capable d'ébranler la puissance des sociétés étrangères, et d'obtenir pour les producteurs une meilleure rémunération de leur effort au moment où la spéculation fruitière témoignait en Amérique centrale d'une remarquable vitalité. Pourtant bien que le Honduras ait été l'un des plus fermes soutiens de l'action entreprise puisqu'il est de toutes les réunions préparatoires et prend place immédiatement parmi les fondateurs de l'UPEB, il n'apparaît pas de toute évidence, loin de là, l'adversaire le plus résolu des compagnies. Il finit même par leur consentir les conditions fiscales les plus avantageuses en décidant que l'impôt fixé initialement à 0,25 dollar par caisse, n'atteindrait 0,50 dollar qu'à partir de 1979. D'où vient donc que les rapports entre l'Etat hondurien et les sociétés bananières se soient si vite tendus à partir de la fin de 1974, amenant même les Pouvoirs publics à s'engager dans le courant de l'année suivante dans un secteur économique certes vital pour le pays mais auquel ils n'avaient jamais sans doute porté autant d'intérêt qu'ils lui en témoignèrent au lendemain du cyclone de septembre ?

Il faut en effet d'abord constater que cette catastrophe qui affecta plus particulièrement les plantations de la Standard eut pour conséquence immédiate d'amener cette entreprise à durcir ses positions quand en plus de la charge fiscale qui lui était imposée, elle se trouva affrontée au problème de la remise en état du district d'Isletas totalement bouleversé par la crue du Río Aguán. C'est alors en effet que, mouvement d'humeur ou manoeuvre habile visant à exploiter l'événement, elle fut amenée à solliciter ouvertement une aide de l'Etat pour lui permettre la reconstruction de la zone ravagée. Elle alléguait le coût des travaux à envisager, soulignait l'intérêt national de l'opération et suggérait sans ambiguïté possible qu'en cas de refus elle serait purement et simplement contrainte à abandonner la place. Il en résulte donc dès la fin de 1974 un premier projet visant à constituer ici une entreprise mixte associant la Compagnie, les Pouvoirs publics et les travailleurs, mais celui-ci devait très vite échouer dès que la SITRASFRUCO (le syndicat unique groupant les ouvriers de la Standard), eut exigé l'extension de la formule à l'ensemble de son domaine agricole. Dans ces conditions la Compagnie qui avait déjà commencé à procéder au démontage des équipements récupérables, fut amenée à poursuivre le démantèlement de ses installations. C'est pourquoi, à partir de son congrès de février, la SITRASFRUCO inquiète de cette situation fut amenée à multiplier les démarches auprès du Gouvernement pour que soit de toute urgence décidé le retour à la Nation de la Zone d'Isletas et l'extension à

FIGURE 23 - LA ZONE BANANIERE DES VALLEES DE L'ULUA ET DU CHAMELECON (LA LIMA, Honduras).

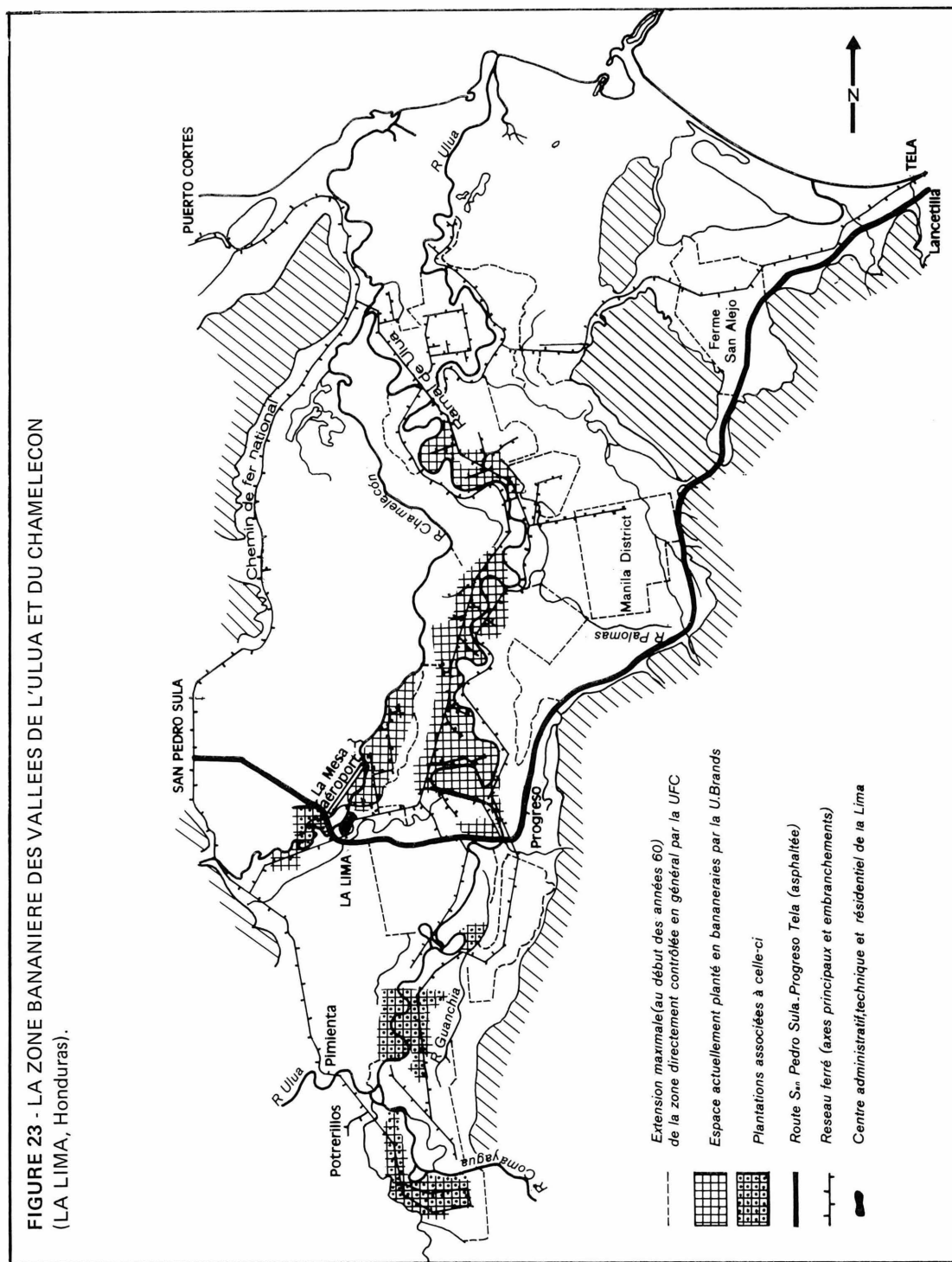
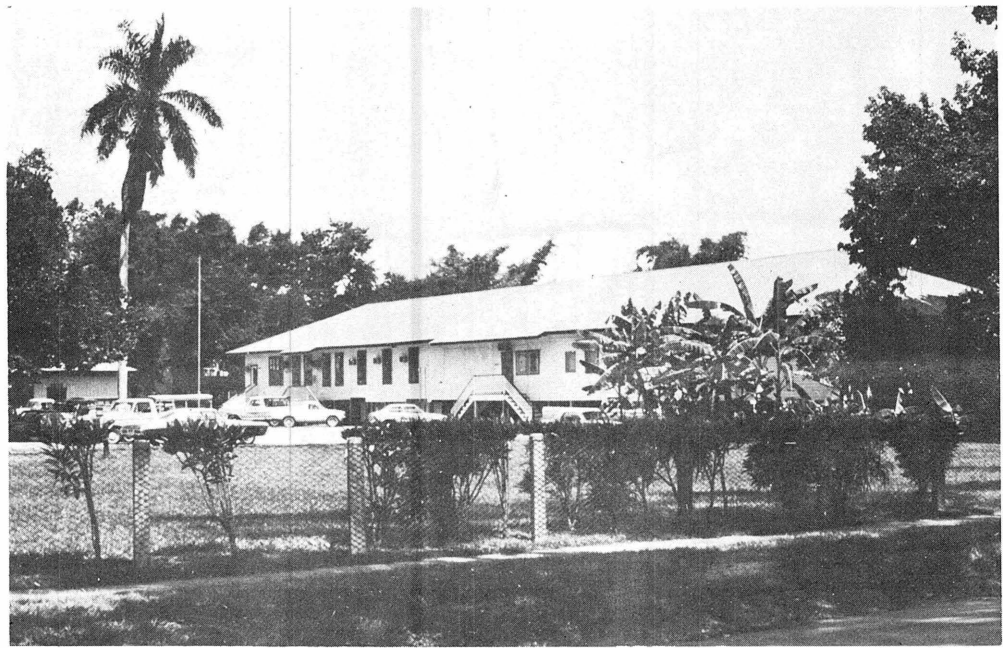


PLANCHE 13
Quelques aspects caractéristiques
des grandes zones bananières
centre-américaines

Phot. 1.

Le centre administratif de United
Brands à La Lima (Honduras)

(Cliché de l'auteur)



Phot. 2

Le village des travailleurs (La Lima,
Honduras)

(Cliché de l'auteur)

Phot. 3. La Résidence directoriale
(Bananera – Guatemala)

(Cliché de l'auteur)

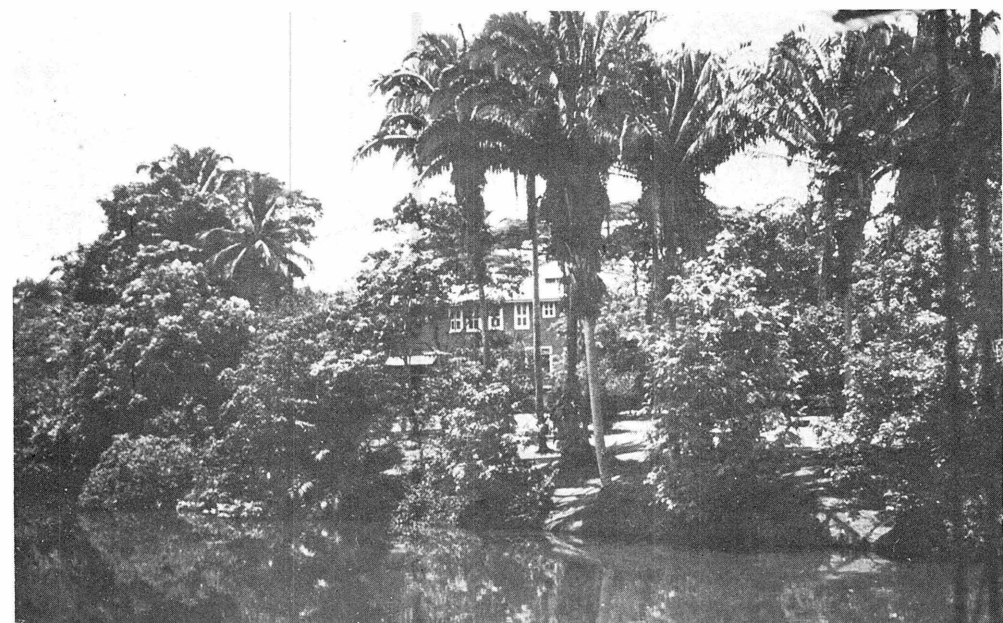
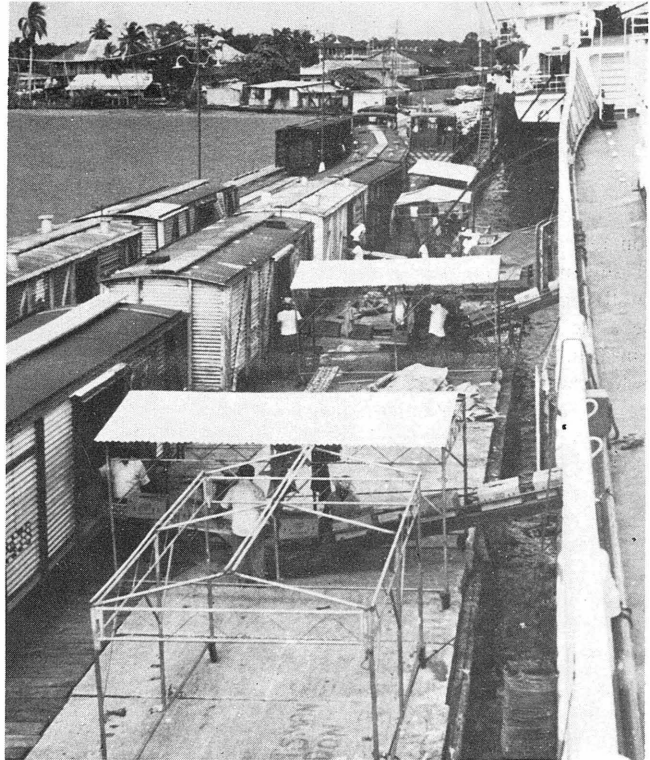


PLANCHE 14
Les ports d'exportation

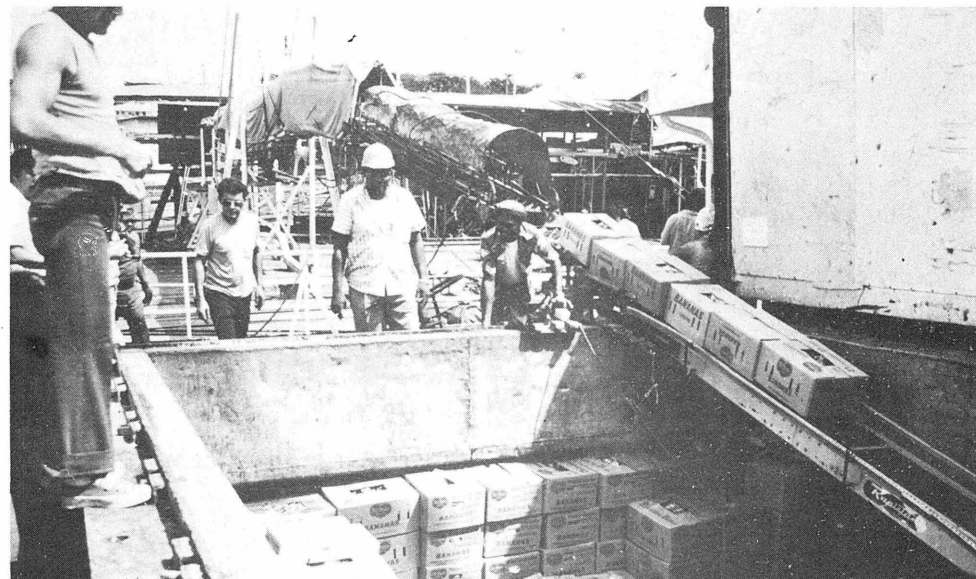
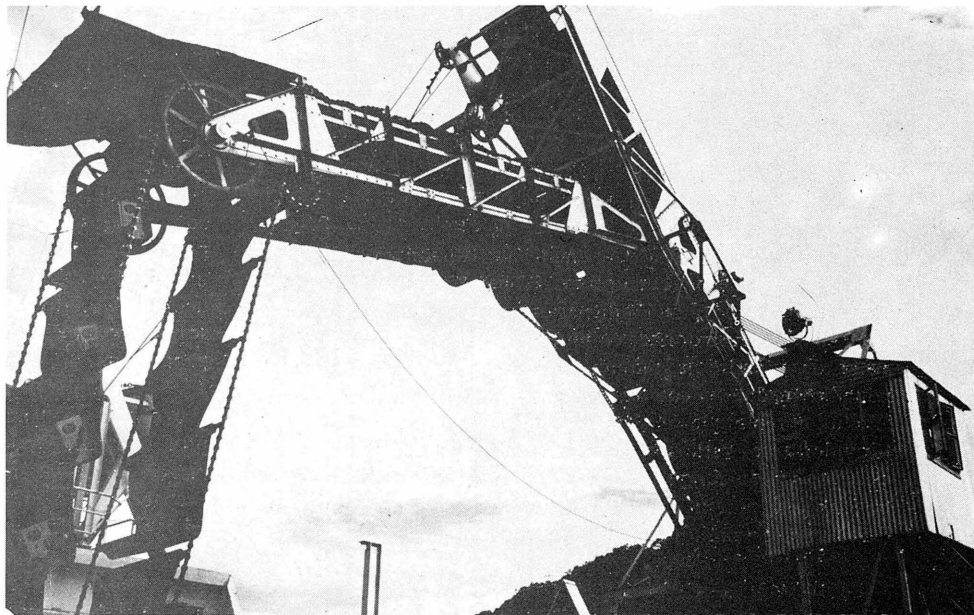


Phot. 1. Chargement par bandes transporteuses
à travers les portelones à Puerto-Barrios
(Guatemala)

(Cliché de l'auteur)

Phot. 2. Détail de la noria utilisée à Golfito par
United Brands

(Cliché de l'auteur)



Phot. 3. Chargement par bandes transporteuses
et glissières à Puerto-Limon (Costa Rica)

(Cliché de l'auteur)

celle-ci de la Réforme agraire promulguée quelques semaines plus tôt bien que l'on ait pris grand soin de placer hors de son champ d'application les régions bananières. Mais elle avait par contre déclaré affectables les terres privées mal exploitées et il était alors possible de prétexter la politique d'abandon de la Standard pour demander la création d'urgence de l'une de ces « Entreprises de paysans associés » prévues par la Loi. Aussitôt retenue, la formule fut rapidement mise en oeuvre à la satisfaction de tous : du Gouvernement qui réglait un irritant problème, des ouvriers d'Isletas promus exploitants agricoles, et même de la Standard qui, débarrassée d'un poids, y gagnait un nouveau partenaire. L'EACI (Entreprise Associative des Paysans d'Isletas) lui laisse en effet le soin de commercialiser ses fruits.

Cependant la situation de tension entretenue par le mécontentement des compagnies ne devait pas pour autant évoluer vers l'apaisement surtout lorsqu'au début du mois d'avril 1975 on eut vent des tractations financières secrètes par lesquelles United Brands avait cherché quelques mois plus tôt à se concilier les bonnes grâces du Gouvernement et était parvenue à convaincre le Président LOPEZ ARELLANO de consentir à une réduction de 50 p. 100 du montant de la taxe à l'exportation initialement fixée au niveau le plus élevé proposé par l'UPEB. Pourtant le colonel MELGAR CASTRO, arrivé au pouvoir le 22 avril, ne prit pas immédiatement les décisions définitives que semblait appeler la révélation d'un scandale que l'on s'efforça d'ailleurs de minorer en le ramenant aux dimensions d'une simple tentative de corruption. Il préféra plutôt laisser s'apaiser quelque peu l'indignation qu'elle avait légitimement suscitée et se donner en tout cas un temps de réflexion avant de prendre la moindre initiative. Il chargea donc pour l'immédiat un comité des sages de procéder à l'examen le plus complet de la situation du secteur fruitier et de formuler après réflexion les éléments d'une politique ; et c'est au vu du rapport qui lui fut remis au terme de ces travaux que purent être prises dans le second semestre de l'année un certain nombre de décisions fondamentales.

Le 14 août tout d'abord était décrété la fin du régime d'exception dont avaient bénéficié les compagnies depuis les origines de leur intervention dans le pays. Il n'était donc question ni de les exproprier, ni de porter atteinte à leur liberté d'initiative, mais seulement de les faire rentrer dans le droit commun. Quelques semaines plus tard, le 15 septembre, était ratifié également l'accord constitutif de l'UPEB tandis que le 3 octobre était décidée la création d'un organisme nouveau dénommé « Corporación Hondureña del Banano » (COHBANA) qui devait être désormais l'unique interlocuteur des compagnies et le représentant officiel du Honduras auprès des instances internationales concernées par l'étude des problèmes bananiers. Ayant ainsi fixé les nouvelles règles du jeu, le Gouvernement pouvait à la fin de l'année entreprendre l'effort de récupération des grandes infrastructures portuaires et ferroviaires qui lui avait été également suggéré. Le 4 décembre 1975 était donc signé l'accord de transfert à l'Etat de la propriété des quais de Puerto-Cortes, Tela et La Ceiba dont l'explo-

tation restait cependant du ressort des compagnies ; le 22 avril suivant était menée à terme la négociation avec la Tela Railroad Company pour la cession de son réseau ferré et le 4 septembre 1976 la Standard Fruit acceptait à son tour d'abandonner pour la somme symbolique de une lempira ses droits sur son chemin de fer non sans avoir pris au préalable l'engagement de procéder à la réfection complète des secteurs qui avaient été affectés par le cyclone Fifi. On avait donc pu régler en quelques mois un certain nombre de vieux problèmes et les rapports de l'Etat et des compagnies en avaient été chemin faisant profondément transformés.

Quelle que soit cependant la signification symbolique et la valeur psychologique de ces mesures, on aura garde en fait de ne pas en exagérer la portée réelle. Depuis longtemps sans doute les sociétés bananières s'étaient accoutumées à l'idée de perdre un jour, ne serait-ce qu'avec la fin de leurs concessions, le contrôle des équipements ferroviaires et portuaires et elles s'étaient déjà prémunies contre l'éventualité de risques plus graves en dispersant géographiquement leurs activités, en les diversifiant également, puis en réduisant peu à peu leur domaine foncier depuis que le mal de Panama n'était plus au centre de leurs préoccupations. Une mauvaise appréciation de la situation les avait certes mises dans ce cas précis en fâcheuse posture mais elles étaient malgré tout satisfaites de s'en tirer à si bon compte puisqu'elles gardaient la libre disposition de leurs plantations ainsi que leur monopole commercial. Bien qu'il eut été légitimement en droit de le faire, le gouvernement hondurien ne crut pas de toute évidence utile de se porter aux mêmes extrémités que le gouvernement panaméen.

L'économie bananière hondurienne ne fut donc pas profondément bouleversée par ses initiatives. Sans doute put-on immédiatement constater une nette contraction de l'espace planté qui chute de 20.000 hectares en 1973 à 14.500 en 1975, mais le cyclone Fifi paraît avoir eu une part essentielle à ce recul et quoique relativement lent, du fait sans doute de la lourdeur de l'investissement exigé par la bananeraie moderne, l'effort de redressement se poursuit assez régulièrement au moins jusqu'à la fin de la décennie. Tombées à 370.000 tonnes en 1975, les exportations remontent ainsi à 695.000 tonnes en 1977 et 895.000 tonnes en 1979. On n'avait pas cependant retrouvé avec le début des années 1980 le record d'activité de 1971 et les premiers résultats laissaient au contraire craindre l'amorce d'un nouveau repli.

Le redressement récent de la production fruitière consécutif au changement variétal a donc permis aux pays de l'Isthme de retrouver la place de premier plan qui leur avait un moment échappée avec l'arrivée en masse des fruits sud-américains sur le Marché mondial au lendemain de la dernière guerre. Ainsi, en 1977, les cinq principaux exportateurs de l'Amérique centrale réunis comptaient-ils

TABLEAU 26 - L'AMERIQUE CENTRALE BANANIERE, BILAN 1977.

I - VERSANT ATLANTIQUE 73 % des surfaces en cultures

pays	zones bananières	producteurs principaux	surfaces			exportations
			Cie	Ind.	autres associés	
A. GUATEMALA	Bananera 5.400 ha	Bandegua	3.900	1.500	-	Del Monte 100 % (Puerto Barrios)
B. HONDURAS	Valle Sula 11.730	TRRCo COHBA SA Coopératives	6.530	3.600	-	United Brands 55 % (P ^o Cortes/Tela)
	Valle Aguán 5.500		Standard EACI	3.250	170	
	TOTAL : 17.230		9.780	3.770	3.680	Castle and Cooke (La Ceiba)
C. COSTA-RICA Nord	Prov. Heredia 2.500	Standard Asbana Bandeco Asbana	4.572	3.750	-	Castle and Cooke 50 % (Puerto Limón)
	Prov. Limón 15.500		Cobal/UB Asbana	3.700	1.700	
	TOTAL : 18.000		8.472	6.950	2.500	United Brands 11 % (Puerto Limón)
D. PANAMA Nord	Changuinola 6.300	Chirilanco Cobana	5.100	700	-	United Brands 100 % (Almirante)
TOTAL ATLANTIQUE	46.900		27.252	12.920	6.680	

II - VERSANT PACIFIQUE 27 % des surfaces en culture

A. NICARAGUA	Chinandega 2.000	Prod. Nat.	-	2.000 ?	-	Castle and Cook 100 % (Corinto)
B. COSTA-RICA Sud	d ^o Palmar 3.250	U. Brands	6.400	-	-	United Brands 100 % (Golfito)
	d ^o Coto 3.150					
	+ indépendants* 200		-	200	-	
	Laurel 200	Asbana	-	-	200	
	TOTAL 6.800		6.400	200	200	
C. PANAMA Sud	Chiriqui 8.150	Chirilanco Cobapa	6.600	900	-	United Brands 91 Comunbana 9 % (P ^o Armuelles)
TOTAL PACIFIQUE	17.000		13.000	3.100	850	
TOTAL 5 REPUBLIQUES	63.000		40.252	16.020	7.036	
Pourcentage	100		63,5	25,3	11,1	

Source : J.-C. M., Mission 1978.

* - se répartissent en fait entre les deux districts. On les a isolés faute de pouvoir les affecter à l'un ou l'autre d'entre eux.

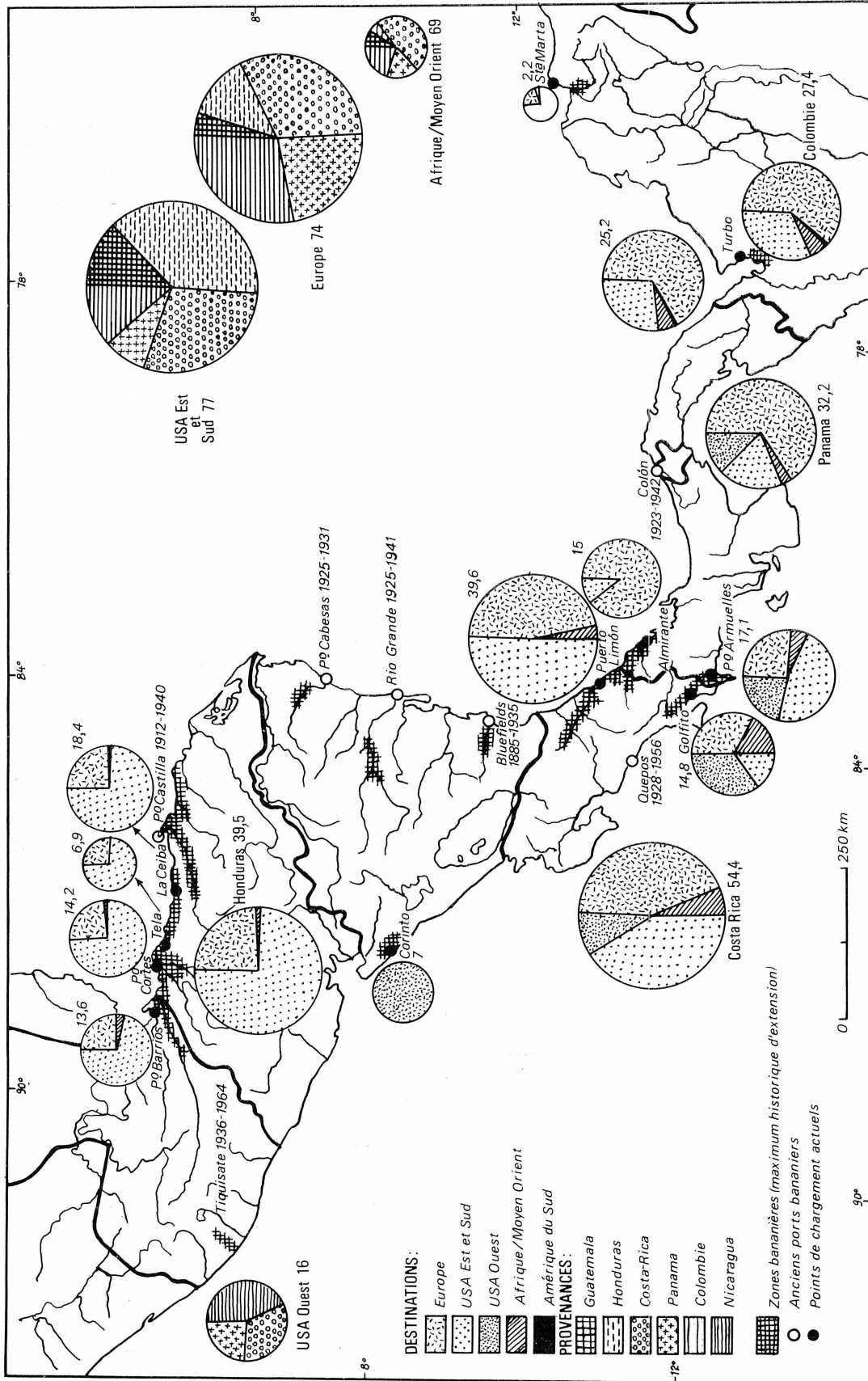


FIGURE 24 - ORIGINE ET DESTINATION DES EXPORTATIONS DES PAYS DE L'UPEB EN 1978 (en millions de caisses).