

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

J.-C. MAILLARD

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

J.-C. MAILLARD

Fruits, Apr. 1985, vol. 40, n° 4, p. 215-241.

RESUME - Dans cette huitième livraison, l'auteur traite de l'évolution de la production Sud-américaine depuis les origines de la culture bananière commerciale dans cette partie du monde. Il met l'accent sur la Colombie et l'Equateur qui dominent selon les époques l'exportation régionale. Le Brésil est superficiellement envisagé et le Surinam momentanément écarté. On reviendra brièvement sur ce producteur secondaire en évoquant le destin de la zone antillaise.

DEUXIEME PARTIE :

La prépondérance américaine : L'Amérique du Sud et les Antilles.

Gros exportateurs, les Antilles et l'Amérique du Sud n'ont eu que de brèves occasions d'affirmer en général leur prépondérance. A dire vrai, si l'on exclut la fin du XIXe siècle où les Grandes Antilles se trouvent au centre du système commercial américain, jamais en fait ces deux grands domaines de production ne purent se révéler autrement que par de brillantes réussites individuelles. Cependant tel est l'effort de mise en valeur des plaines littorales sud-américaines au lendemain de la guerre, que le sous-continent parvient en gros de 1955 à 1966 ou 1967 à s'imposer comme le principal fournisseur du marché international dépassant même en 1962, avec 35 p. 100 des tonnages chargés, les meilleures performances passées de la zone antillaise.

C'est pourquoi, négligeant pour le moment le rôle historique indéniable de cet espace insulaire, nous nous attarderons d'abord à décrire les résultats obtenus par l'Amérique du Sud, et ceci d'autant plus que les redistributions récentes de la production bananière n'ont pas sérieusement affaibli la solidité de ses positions commerciales. Qu'on le veuille ou non, l'Equateur est aujourd'hui encore l'ultime recours quand cyclones ou inondations viennent ici ou là

ravager les plantations de l'Amérique moyenne, bouleversant de façon plus ou moins grave tous les plans d'approvisionnement.

L'AMERIQUE DU SUD

La spéculation bananière gagnant précocement depuis les Grandes Antilles, les plaines côtières de l'Isthme américain, la Colombie se trouve donc parmi les premiers pays affectés par le phénomène. La région de Bocas del Toro puis l'arrière-pays de Santa-Marta fixent en effet rapidement cette activité mais c'est au voisinage immédiat de la frontière costaricienne que celle-ci donne d'abord ses résultats les plus spectaculaires. Car après avoir atteint en 1899 les 500.000 régimes, les expéditions du port de Santa-Marta régressent profondément à l'occasion des troubles intérieurs qui culminent avec la guerre dite des «mille jours», et ne reprennent leur progression, en 1903 ou 1904, qu'au moment où la Sécession panaméenne enlève au pays son principal centre de production. La participation de la Colombie aux échanges internationaux en fut donc gravement affectée et c'est ainsi que le Brésil, pourtant encore

un modeste exportateur, parviendra à égaler au moins ses résultats commerciaux juste avant que le grand essor des bananeraies du Magdalena ne vienne à nouveau séparer les résultats de ces deux producteurs qui n'ont de commun que d'avoir réalisé très tôt l'intérêt économique de cette spéculation.

La Colombie dont les fruits connaissent rapidement une large diffusion internationale, et le Brésil dont les horizons commerciaux ont toujours été en moyenne plus limités, sont en effet jusqu'à la fin des années 1940 les deux plus gros exportateurs de l'Amérique du Sud puisque les autres territoires concernés plus ou moins vite par cette production, le Surinam, l'Equateur ou même la Guyane française, ne verront pas leurs efforts couronnés d'un égal succès. Mais la double réussite qu'ils représentent, n'a pas de toute évidence la même signification. Pour le Brésil en effet malgré une brève tentative de percée européenne, il apparaît que l'objectif essentiel de l'exportation est à toutes les époques, la satisfaction des marchés les plus proches soit, aux latitudes tempérées de l'Hémisphère Sud, la République Argentine et l'Uruguay. Mais il est vrai que les grandes sociétés bananières internationales ne se sont jamais apparemment intéressées à un producteur qui, en optant dès l'origine pour la variété Naine, s'était totalement détourné de la clientèle nord-américaine ; et que vu l'éloignement des grands foyers de consommation du Globe, il était plus avantageux d'exploiter une situation régionale de quasi-monopole que de se lancer sans appuis commerciaux sérieux dans une aventure lointaine aussi coûteuse qu'aléatoire.

Pour la Colombie par contre, il n'y aura jamais de débouchés que lointains et ce, d'autant plus que la UFC qui contrôle très vite l'exportation, sera tentée d'exploiter la proximité relative des ports européens en écoulant dans cette direction une part importante des fruits qu'elle produisait ou achetait. Qui plus est, les difficultés de la culture bananière en Amérique centrale amèneront cette société à accorder un intérêt particulier à la zone agricole du Magdalena où le Mal de Panama est longtemps inconnu ; et c'est pourquoi le rapide essor des plantations dans la région de Santa-Marta permettra à ce pays de distancer progressivement, jusqu'à 1930 au moins, les résultats commerciaux du Brésil dont l'évolution est par comparaison beaucoup plus sage. Il faut en effet attendre les années 1930 pour constater ici l'amorce d'un reclassement à la faveur des graves difficultés d'ordre social et économique rencontrées par la UFC et de l'intérêt nouveau porté par quelques importateurs européens à la bananeraie brésilienne. Mais jamais, en dépit des apparences, la production colombienne ne se sentira menacée par la percée tardive d'un exportateur avec lequel elle n'était pas véritablement en concurrence (tableau 27).

Plus grave est par contre pour celle-ci le développement après la dernière guerre de la bananeraie équatorienne, qui prend en quatre à cinq ans seulement la première place et ne laisse bientôt plus à ces deux vieux producteurs qu'un rôle très secondaire. Or ce nouveau venu, servi par l'activité conjointe de toutes les grandes sociétés commerciales opérant alors tant aux Etats-Unis qu'en Europe continentale, connaît dans la seconde partie des années 1950 une

TABLEAU 27 - Les exportations de l'Amérique du Sud (moyennes annuelles).

	AMERIQUE DU SUD		COLOMBIE		EQUATEUR		BRESIL		SURINAM	VENEZUELA
	M. de régimes	000 tonnes métriques	M. de régimes	000 tonnes métriques	M. de régimes	000 tonnes métriques	M. de régimes	100 tonnes métriques	000 tonnes métriques	000 tonnes métriques
1900-1909	2.8	60.0 ?	1.2	30.0		?	1.5	25.0	3.0 ?	
1910-1919	7.6	166.0 ?	5.0	120.0		?	2.5	40.0	4.0 ?	
1920-1924	11.4	255.0 ?	8.0	200.0	0.2	4.0	3.2	50.0	?	
1925-1929	16.2	300.0 ?	9.0	220.3	0.6	12.2	4.7	65.3	...	
1930-1934	16.6	270.0 ?	7.9	147.6	0.8	12.1	7.9	110.2	...	
1935-1939 *	21.1	(356.4)	7.6	(165.9)	2.0	(33.5)	11.5	(157.0)	...	
1940-1944	7.5		1.7		1.0		4.8			
1945-1949	12.3		3.4		2.8		6.1			
1950-1954	31.1	716.9	7.0	169.0	13.6	348.9	10.5	194.8	-	3.4
1955-1959	47.0	1197.5	9.0	197.4	27.0	773.2	11.0	220.4	...	5.3
1960-1964		1600.2		183.5		1174.6		227.1	1.7	6.6
1965-1969		1792.3		298.7		1233.9		182.9	22.8	1.0
1970-1974		1874.2		246.8		1363.8		156.1	32.9	2.7
1975-1979		1998.0		527.0		1314.5		122.4	31.9	2.2
1980-1981		2190.9		807.9		1282.5		61.1	35.2	4.2

* - Les chiffres entre parenthèses ont été calculés sur 4 ans seulement (1935-1938).

Evaluations en régimes d'après les statistiques nationales. Pour les tonnages : estimations pour les périodes 1900-1924 et 1940-1949 ; le reste d'après ARIES et CADILLAT (1925-1938), ARTHUR, HOUCK et BECKFORD (1950-1964) et statistiques du Groupe d'Etude de la Banane (1965-1981).

expansion si spectaculaire de ses activités fruitières que la Colombie, menacée sur tous ses marchés, affaiblie aussi par de graves difficultés d'origine interne, se trouve bientôt marginalisée tandis que la zone de Santa-Marta, victime principale de cette évolution, sombre finalement dans l'une des crises les plus graves de son histoire. Il faudra en fait les succès de la culture à Turbo puis la généralisation du changement variétal pour que le pays renoue avec sa prospérité passée sans retrouver pourtant la position éminente qu'il avait brillamment tenue en Amérique du Sud entre les deux guerres.

Colombie et Equateur, rivaux sur le plan commercial, présentent au demeurant bien des traits communs, ne serait-ce que par les modes d'organisation de la production et de l'exportation qu'ils ont été amenés à adopter. Alors que du Honduras au Panama, prédomine constamment la grande exploitation intégrée, forme de mise en valeur caractéristique de l'activité des compagnies nord-américaines, c'est ici la plantation indépendante, de taille moyenne relativement aux normes nationales, opérant sous contrat, qui a finalement prévalu même à Santa-Marta où l'effort de dégagement de la UFC dans les années 1950 l'amènera à limiter progressivement son intervention au secteur commercial. Qui plus est, dans l'un et l'autre cas, les grandes sociétés fruitières ont dû renoncer plus ou moins vite à tout monopole commercial, soit qu'elles exercent parallèlement leurs activités, comme elles le font au Costa-Rica, soit qu'elles aient dû cohabiter avec quelque puissant organisme concurrent, Société à capitaux nationaux comme la Noboa équatorienne ou Association à forme coopérative ayant entrepris de développer la vente directe des fruits à l'étranger comme AUGURA et sa filiale UNIBAN à Turbo. Car nous sommes ici sur les marges de la zone de rayonnement privilégié des grands groupes nord-américains et leur domination apparaît moins exclusive. Ce qui ne signifie évidemment pas que l'on y ressent moins durement les effets de la forte emprise qu'ils ont sur le marché mondial.

Les cycles de l'économie bananière colombienne.

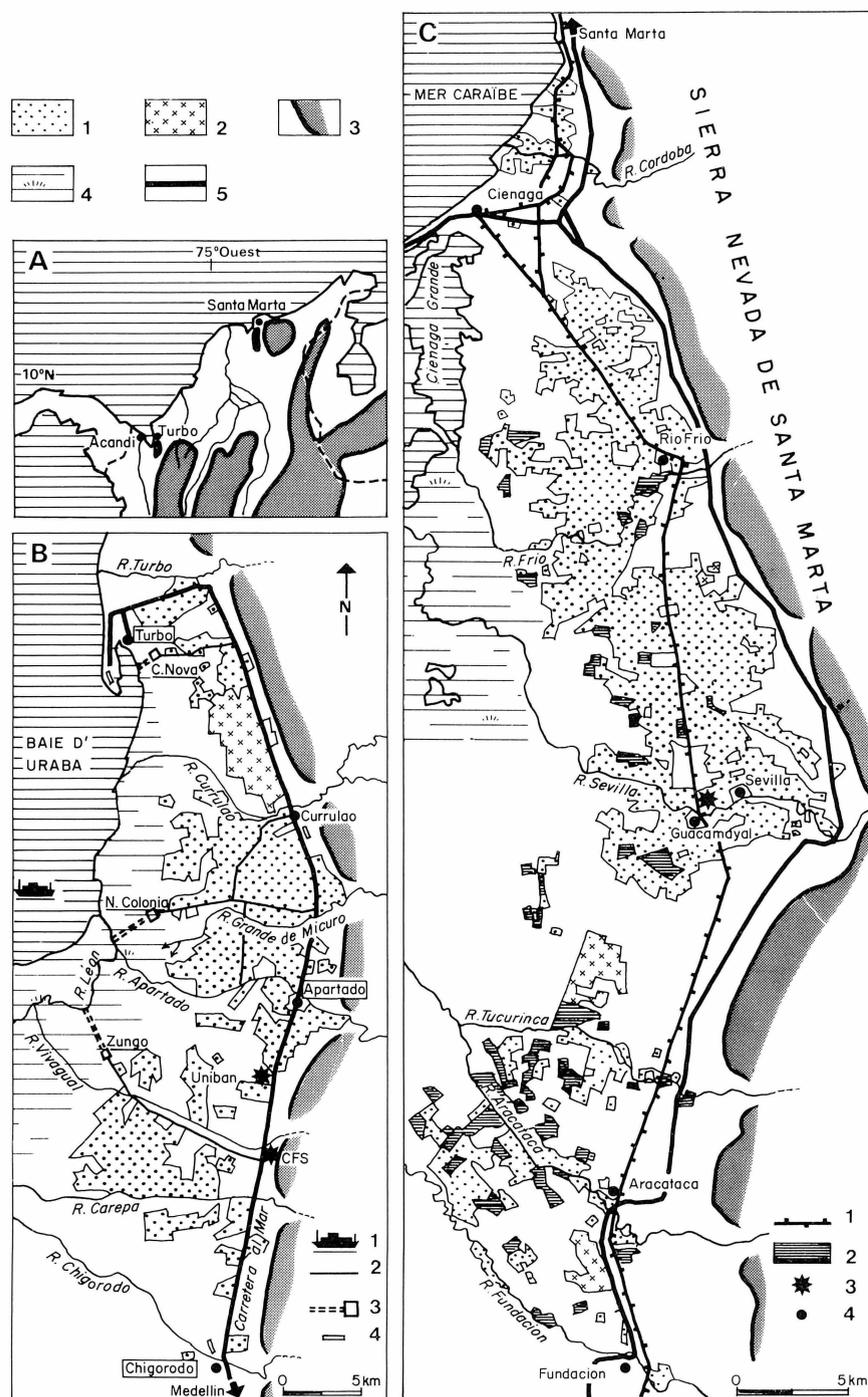
La culture du bananier est en Colombie largement répandue, depuis les régions basses du littoral ou de l'intérieur les plus proches des grands foyers de consommation, jusqu'aux régions d'altitude les plus fortement peuplées du pays. Elle doit cette relative ubicuité à la place que tiennent ses productions dans l'alimentation populaire, au fait également qu'elle peut se développer en interplantation dans les caféières où le bananier joue traditionnellement le rôle de plante d'abri. La production à finalité commerciale connaît par comparaison une diffusion limitée puisqu'elle ne dépasse pas les 20.000 hectares et que la dispersion géographique est dans ce cas exclue. Rien ne pousse d'ailleurs actuellement à un développement plus ample des surfaces, ni l'état de quasi-saturation du marché, ni le souci de productivité qui anime les producteurs, ni les exigences qualitatives du commerce. Si donc à certains

moments, dans le passé, quand de petites entreprises pouvaient encore aborder le commerce de la banane avec des moyens limités et que la rareté relative des fruits amenait à rechercher sans cesse de nouvelles zones de production, on a pu voir se multiplier ici les points de chargement, il est certain que l'apparition de gros fournisseurs comme l'Equateur, la surproduction des années 1960 et la faillite d'entreprises modestes mal armées pour affronter une concurrence de plus en plus active, n'ont pu qu'encourager à la simplification de la géographie bananière au bénéfice des situations les plus favorables.

C'est ainsi qu'on voit apparaître dans les années 1930 une petite zone de production aux environs d'Acandí puis après la guerre, se développer l'exportation des fruits en provenance de la vallée de l'Atrato avant que la région de Tumaco, proche de la frontière équatorienne, ne prenne conscience de ses possibilités fruitières. Mais en 1963 quand l'Uraba entreprend ses premières expéditions, la douane de Turbo n'enregistre plus depuis quelque temps déjà d'exportations bananières et les tentatives faites à Tumaco avaient déjà avorté. On est donc étonné de constater que jusqu'à une date récente le littoral colombien, compris entre les limites occidentales du département du Magdalena et la frontière de l'Equateur, n'ait vu se consolider aucune zone bananière importante alors même que les conditions naturelles (vastes plaines alluviales, sols riches, humidité abondante, absence de vents violents) pouvaient y paraître des plus favorables. Il est vrai que la difficulté de recruter sur place une main-d'oeuvre suffisante et l'impossibilité de compenser cette lacune par des apports extérieurs, ont sans doute aussi efficacement découragé l'initiative que le peu d'intérêt des sociétés bananières qui avaient déjà trouvé en Equateur un champ d'activité à leur mesure.

La décision de la «Compañía Frutera de Sevilla» de prospector la zone de Turbo dès les premières années 1960, puis le transfert total de ses activités à cet endroit en 1966, apparaissent dans ces conditions des événements d'importance, à une époque où la UFC choisit également d'abandonner l'Equateur et la République dominicaine. Contemporaine encore de la reprise des plantations dans les plaines atlantiques du Costa-Rica sous l'impulsion de la Standard, l'expérience de Turbo apparaît donc un aspect du reflux récent de la production bananière sur ses zones de départ (nous sommes ici pratiquement à la racine de l'Isthme), avec cette originalité pourtant qu'elle a mis d'abord, et pour la dernière fois, l'accent sur la Gros-Michel comme si la Compagnie ne pouvait se résigner à l'abandon d'une variété sur laquelle elle avait assis sa fortune. Intéressante à bien des égards, mais déjà anachronique par ce choix, la zone de Turbo est ainsi dans une certaine mesure une énigme. Peut-être d'ailleurs faut-il la considérer à son origine comme une opération «d'arrière-garde». Elle fut en tout cas pour son promoteur une médiocre affaire qu'il ne put finalement que partiellement récupérer (figure 25).

FIGURE 25 - Les régions bananières de la Colombie.



A. Croquis de localisation.

B. Les plantations d'Uraba : état des cultures en août 1966 (d'après J.-J. Parsons, 1967).- 1. Point de chargement des navires sur rade à la belle saison.- 2. Routes bananières principales.- 3. Points de chargement des chalands et canaux.- 4. Pistes d'atterrissage.

C. Les plantations à Santa-Marta, état des cultures en août 1967 (d'après G. Martins, 1969).- 1. Voie ferrée.- 2. Bananeraies abandonnées.- 3. «Prado de Sevilla», ancien centre CFS.- 4. Principaux centres.

Légende générale : 1. Plantations bananières.- 2. Plantations de palmiers à huile.- 3. Limites symboliques de la Sierra.- 4. Basse plaine marécageuse et mangrove.- 5. Axes routiers principaux.

Une très vieille spéculation : Bien que l'on puisse situer aux alentours de 1890 les premières exportations à Santa-Marta, celles-ci ne prennent en fait de réelle importance qu'avec le début du siècle suivant. Elles progressent alors de façon assez régulière en dépit des événements internationaux jusqu'à 1930. Après quelques tentatives de type artisanal qui avaient au moins contribué à faire connaître à l'extérieur les efforts développés par quelques personnalités locales pour convaincre leurs contemporains de l'intérêt de la culture fruitière, il avait en effet fallu attendre que MINOR KEITH se soit intéressé au destin de la région puis que la UFC ait pris en charge ses activités agricoles et commerciales pour que l'on assiste véritablement au lancement de cette production. L'histoire de la spéculation bananière à Santa-Marta n'est donc pas fondamentalement différente à l'origine de ce que l'on constate à même époque dans d'autres régions américaines.

On ne peut en tout cas sous-estimer le rôle tenu par la «Santa-Marta Railway Ltd» dans l'expansion et l'animation de cette activité. Cette société avait racheté vers 1890 une affaire plus ancienne qui avait amorcé dès 1882 la construction d'une voie ferrée mais après huit années de travaux n'avait encore atteint que Cienaga et se trouvait bien loin en fait d'avoir réalisé ses objectifs initiaux : la liaison de Santa-Marta au Magdalena, afin de capter une partie du trafic du fleuve. Mais on n'avait encore débloqué ainsi que les régions les moins naturellement favorables au bananier parce que trop sèches et c'est surtout à l'activité du nouveau concessionnaire qu'il faut attribuer le véritable essor des plantations au fur et à mesure de l'avancement des travaux. On atteignit en effet Sevilla dès 1884 et Fundación courant 1906, mais le rail curieusement ne devait jamais dépasser cette dernière localité et la voie ferrée de Santa-Marta qui avait suscité de gros espoirs ne sera plus pendant un demi-siècle que le simple exutoire de la zone bananière qu'elle avait engendrée. La UFC qui s'était trouvée reprendre en 1900 les terres de la «Columbia Land Company» dans laquelle KEITH avait semble-t-il de fortes participations, put ainsi s'appuyer d'emblée sur une entreprise de transport dont elle était le premier client et peut-être le principal actionnaire mais à laquelle elle laissera au moins toutes les apparences d'une existence indépendante. Ce n'est que beaucoup plus tard, et très légalement, qu'elle prendra en charge l'exploitation de la centaine de kilomètres de rails qui constituait alors l'essentiel des infrastructures de la société.

Dès 1911 en effet, quand il fut devenu évident que la Santa-Marta Railway Ltd ne pousserait pas la voie comme prévu jusqu'à El Banco sur le fleuve, une action judiciaire avait été engagée par les Pouvoirs publics en vue de récupérer les installations réalisées et relancer les travaux. Mais les avocats de la Compagnie surent jouer habilement de toutes les ressources de la procédure et c'est seulement vingt ans plus tard que, dans le contexte de la Crise mondiale, le problème fut enfin réglé. C'est ainsi qu'en 1932, le transfert devenu effectif, on créa le «Chemin de Fer National du Magdalena» mais ce sera aussitôt pour

prendre la décision de confier celui-ci pour une durée de trente années à la gestion de son premier utilisateur qui en assurera l'exploitation jusqu'à 1947, moment où il renoncera de lui-même au bénéfice de sa concession. Et pourtant il faudra encore attendre une bonne dizaine d'années pour que la Colombie entreprenne enfin de mener à terme le vieux projet de désenclavement du port de Santa-Marta. Mais ce sera chose faite en 1961 et la réalisation si tardive soit-elle du «Chemin de Fer de l'Atlantique» aura au moins pour mérite d'aider cette ville à surmonter l'effondrement de l'exportation bananière qui marque ici la fin du «cycle de la Gros Michel».

Lorsqu'au tournant du siècle, la UFC avait hérité du patrimoine foncier de la Columbia Land Company, elle avait donc trouvé une économie bananière déjà active et dû tolérer un certain temps de ce fait à ses côtés l'intervention d'entreprises rivales telles, en 1915, la «Société Immobilière et Agricole de Colombie» qui avait 636 hectares plantés dans le District de Río Frío et 845 dans celui d'Aracataca, ou la «Sevilla Banana Company» qui possédait à cet endroit un millier d'hectares, sans compter bon nombre de producteurs aux exploitations plus modestes. Sur les 14.350 hectares que comptait ainsi en 1915 la zone bananière de Santa-Marta, la UFC n'en avait en réalité qu'un peu plus de 6.000 à son compte, et quoiqu'elle ait été déjà sans conteste la principale affaire opérant dans le secteur, elle était loin de la situation de monopole dans laquelle elle se trouvera une quinzaine d'années plus tard quand, ayant absorbé ses principaux rivaux, elle approchera à elle seule les 12.000 hectares.

Alors que jusqu'à 1910-1911, la UFC avait assez peu cherché en effet à développer ici ses propres plantations, peut-être parce qu'il lui suffisait de n'intervenir qu'en exportatrice, c'est en 1912 qu'elle commence véritablement à pousser ses cultures en relais de ses bananeraies costariciennes ou panaméennes qui amorcent alors leur déclin. Elle fut ainsi amenée après un premier essai de développement qui lui permet d'atteindre momentanément en 1913 les 9.000 hectares, à lancer à partir de 1920 un important programme de plantation grâce auquel elle pourra en 1928 approcher les 30.000 acres, soit à peu près 12.000 ha et, en dix ans un gain de 117 p. 100 tout à fait remarquable. Sa division colombienne passe ainsi au second rang de ses fournisseurs, loin derrière le Honduras certes mais juste avant le Guatemala qui régresse dès 1933, pour peu de temps il est vrai, à la troisième place.

A considérer de près les choses, on doit cependant constater que cette période d'intense activité ne se développe pas de façon parfaitement régulière, mais enchaîne en fait des situations contrastées qui témoignent des hésitations de la Compagnie devant les problèmes auxquels elle est confrontée. Ayant en effet depuis son installation en Amérique continentale choisi de donner la préférence à sa propre production qu'elle avait l'avantage de mieux contrôler, elle avait donc entrepris d'élargir son implantation locale soit par absorption d'entreprises concurrentes,

soit à la faveur de nouveaux défrichements, et préféré dans ce cas pousser ses activités très au Sud dans des secteurs où l'acquisition de nouvelles terres lui était plus aisée. C'est pourquoi elle avait finalement concentré le gros de ses investissements dans le district d'Aracataca, le plus méridional, qui se trouvait bénéficiaire d'une pluviométrie plus satisfaisante même s'il fallait en contre-partie de l'économie réalisée sur les travaux d'irrigation indispensables ailleurs, accepter de payer chaque année un lourd tribut au vent. Dès 1924 cependant on avait commencé à douter de l'opportunité de pousser plus loin dans ces conditions le front des défrichements d'autant plus que le Honduras apparaissait alors plus prometteur. C'est pourquoi on note à partir de là un net ralentissement d'activité de la UFC à Santa-Marta puisque après avoir gagné à la culture à peu près 5.000 hectares entre 1921 et 1924, on ne plantera pas ici beaucoup plus de 700 hectares entre 1924 et 1928.

Il n'est donc pas indifférent de constater que c'est en 1924 que cesse assez brutalement la forte croissance des activités agricoles de la Compagnie dans le Magdalena, et que c'est aussi exactement le moment où la UFC entreprend de déplacer le centre de ses activités vers le Nord de l'Isthme. Si l'on se souvient en effet qu'à cette date disparaît A. PRESTON, le véritable créateur de cette entreprise, et qu'arrive alors aux postes de décision, avec V. M. CUTTER, la première génération d'hommes formés au sein même de cette vaste affaire, on concevra que la transmission du pouvoir ait été aussi l'occasion d'un changement de politique, d'où résultent d'abord la «mise en veilleuse» de la division colombienne puis, après 1928, autre date cruciale, l'amorce d'un reflux qui prend bientôt la forme d'un transfert de la production fruitière aux mains de planteurs nationaux. C'est ainsi que de 12.000 hectares environ en 1928, les bananeraies de la UFC se rétracteront à moins de 6.500 dès 1931 pour tomber au-dessous de 4.000 hectares en 1934, approcher les 2.000 en 1940 après une brève stabilisation puis glisser à moins de 700 hectares entre 1943 et 1946 avec l'effondrement des exportations consécutif à l'entrée en guerre des Etats-Unis. On constatera sans doute ultérieurement une certaine reprise des surfaces plantées par celle-ci puisque l'on dépasse à nouveau les 2.400 hectares en 1947 et que l'on atteindra entre 1950 et 1960 les 2.800 à 2.900 hectares, mais il n'y a rien là qui rappelle de façon bien évidente l'ampleur passée des plantations de la Compagnie. La production fruitière était bien alors redevenue ce qu'elle était au début du siècle, l'affaire des Colombiens.

Il est certain que les événements de 1928 qui portèrent pour la première fois à la pointe de l'actualité l'une des grandes zones bananières américaines, eurent à cette évolution une part déterminante, ne serait-ce qu'en amenant la UFC à prendre une décision devant laquelle elle avait jusque-là reculé, celle d'abandonner la région d'Aracataca où les pertes dues au vent étaient réellement insupportables. La grève qui éclata ici en octobre 1928 prit rapidement en effet une ampleur exceptionnelle tant par le nombre des

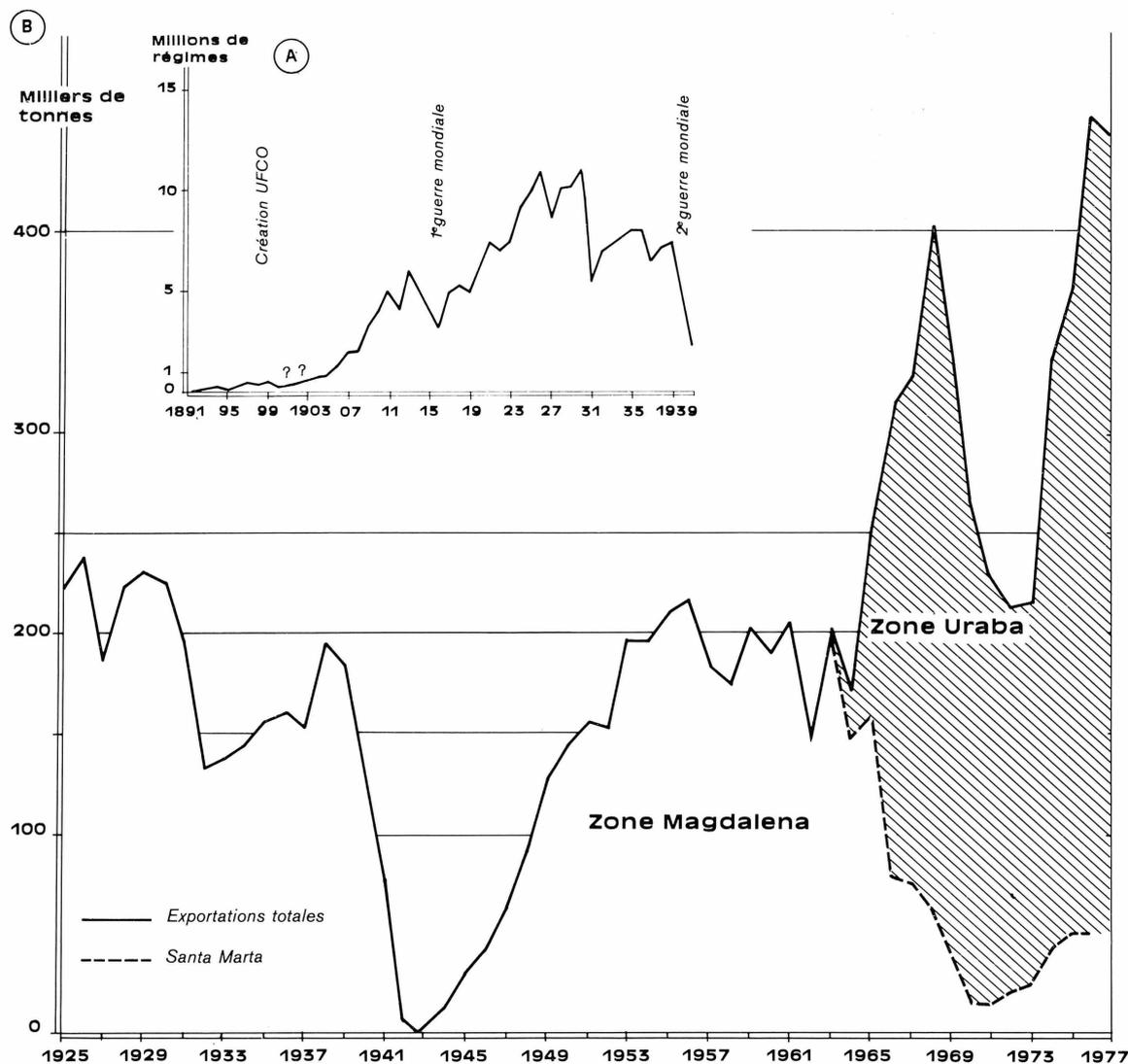
personnes concernées, 30.000 semble-t-il, que par l'écho favorable que trouva le mouvement dans toutes les couches de la société locale. Ce fut selon KEPNER «un large mouvement ... soutenu par les planteurs, les marchands et bien d'autres qui n'appartenaient pas au monde ouvrier. Même les Chambres de Commerce accordèrent leur soutien aux grévistes en raison ... de la concurrence que faisaient aux affaires locales les points de vente gérés par la Compagnie. Les journaux aussi se montraient sympathisants. (Le mouvement) était mené par l'Union syndicale du Magdalena (qui) regroupait des éléments représentant les diverses tendances de l'opinion ... allant des réformateurs libéraux constitutionnels aux radicaux révolutionnaires. Aucun groupe politique ou économique n'était donc le seul responsable ... C'était le produit du mécontentement de tous ceux qu'unissait la même opposition à la Compagnie». (Social Aspects of the Banana Industry, 1936).

On avait évidemment bien vite suggéré que des éléments communistes étaient à l'origine de la manifestation collective, mais le gouvernement colombien, inquiet sans doute d'une agitation qui n'avait pas en fait que des motivations économiques, plutôt que de chercher des coupables, préféra reprendre en mains le plus tôt possible la situation en faisant donner la troupe. C'est ainsi que cette grève, malgré les négociations engagées, prit brutalement fin, dans des circonstances mal déterminées, par un véritable massacre qui, sur la place de la gare de Cienaga fit, selon les militaires, 40 morts et une centaine de blessés, mais probablement beaucoup plus puisque les responsables du mouvement purent avancer le chiffre de 1500 morts et de 3000 blessés. On conçoit que dans ces conditions la Compagnie ait été amenée à des décisions rapides comme celle de replier désormais ses activités sur le centre de Sevilla et de revenir sans tarder à la politique d'achat contractuel de ses débuts. Elle put ainsi, après une chute brutale, rendre à ses exportations dès 1933 une évolution ascendante et frôler à nouveau en 1938 les 200.000 tonnes puis, après l'interruption de la guerre, parviendra même entre 1953 et 1960 à approcher ses meilleures performances passées (figure 26).

De 1944 à 1955 la reprise de l'exportation est en effet très rapide, On avait ainsi dès 1949 rattrapé le minimum des années de la Crise économique puis égalé vers 1953-54 les tonnages chargés dans les dernières années de paix ; mais si l'on put par la suite franchir à diverses reprises la barre des 200.000 tonnes (en 1955-56, en 1959, en 1961), force est de constater que l'on ne pourra jamais, avant la mise en route du changement variétal, retrouver et dépasser le niveau élevé d'activité des dernières années 1920. Pourtant la forte demande européenne, les cours élevés atteints par les fruits en raison de l'insuffisance des disponibilités internationales avant la fin des années 1950, la décision même du gouvernement colombien de suspendre finalement le contrôle des changes, avaient joué comme autant d'éléments d'incitation et l'on avait aussi tenté dans cette conjoncture favorable de remettre en production à grands frais certains des secteurs méridionaux précédemment désertés par la culture. On peut donc dans ces condi-

FIGURE 26 - Les exportations bananières de la Colombie entre 1891 et 1977.

A de 1891 à 1937 EN REGIMES
 B de 1925 à 1977 EN TONNAGES



tions considérer que la quasi-stabilisation des exportations nationales à une moyenne de 190.000 tonnes entre 1953 et 1964, correspond à peu près au maximum des possibilités réelles de la production fruitière du Magdalena dans le contexte de la Gros Michel, mais moins en fait par défaut d'espaces propices ou d'eau permettant d'atténuer les irrégularités de la pluviométrie, qu'en raison de la fréquence annuelle des coups de vent et des pertes qu'ils occasionnaient. On est ainsi amené à l'idée que sans vocation particulière pour cette spéculation, cette vieille zone bananière est en fait le produit d'une heureuse rencontre : celle d'une région active qui n'avait pas attendu qu'une initiative extérieure vienne lui proposer une formule toute faite de déve-

loppement ; et d'une entreprise commerciale de premier plan qui s'était trouvée héritière ici d'un domaine foncier important et avait finalement choisi, après quelques hésitations, d'en tirer le meilleur parti.

Ainsi purent se tisser très tôt des liens étroits que la décision de la UFC d'abandonner progressivement la production des fruits ne fera que renforcer puisque celle-ci ne renonçait pas à quitter un secteur géographique qui avait au moins l'insigne avantage d'être épargné par le Mal de Panama, et que beaucoup de planteurs dont elle avait encouragé l'établissement se trouvaient à son égard dans une totale situation de dépendance. On avait même ici,

malgré les critiques formulées de temps à autre contre les exigences de ce vieux partenaire, tellement l'habitude de travailler avec lui, que l'on n'osait pas imaginer que cette association puisse ne pas être éternelle. C'est peut-être pourquoi l'annonce du retrait prochain de cette entreprise, au début des années 1960, a pu précipiter la région dans un tel marasme.

La Crise de l'économie bananière à Santa-Marta : L'effondrement en moins de dix ans de l'exportation qui, de 202 à 203.000 tonnes en 1963, tombe en 1970 en dessous de 15.000 tonnes, témoigne de la gravité de la situation. Le terme de Crise appliqué à cette profonde récession de l'activité régionale n'est donc pas excessif et l'état d'abandon dans lequel se trouvaient les plantations au tournant des années 1970 témoignait bien du profond désarroi dans lequel étaient alors les esprits. Il semble a priori certain que la décision de la «Compañía Frutera de Sevilla» de suspendre ses opérations dans la zone ait été à l'origine directe de cette situation difficile puisqu'en dépit du développement après la guerre à ses côtés d'une exportation indépendante, elle restait malgré tout la principale animatrice de la production locale. Mais dans la mesure où depuis les années 1950 avaient pu se constituer ici des associations de producteurs et s'établir indépendamment de cette société des relations commerciales directes notamment avec la République fédérale d'Allemagne, il est sûr qu'on ne saurait lui attribuer la seule responsabilité du phénomène. Car les faiblesses de l'économie bananière colombienne, ses difficultés d'adaptation en particulier, ne peuvent être passées sous silence. Que le retrait de la UFC ait contribué à précipiter la catastrophe ne doit donc pas amener à sous-estimer aussi le poids de la conjoncture et des mutations contemporaines du marché international.

Aux origines probables des difficultés de la bananeraie colombienne se situe en effet incontestablement le passage dans les dernières années 1950 d'une situation mondiale de pénurie imputable à la forte demande des pays industrialisés et aux problèmes contemporains de la culture bananière en Amérique latine, à une situation exactement inverse de surproduction conséquence de la fièvre spéculative qui avait, dès 1952, porté l'Equateur au premier rang des pays exportateurs. Mais la Colombie avait sans doute plus que tout autre pâti de cet état de chose car après avoir misé dans l'immédiat après-guerre sur le marché des Etats-Unis, elle avait entrepris de se tourner vers l'Allemagne vers laquelle convergeaient justement en quantité croissante les fruits expédiés par Guayaquil ou Puerto-Bolivar. Le renversement dans la seconde moitié des années 1950 de la tendance jusque-là favorable des prix qui devait en résulter, aggravé par cette concurrence, est ainsi l'un des événements majeurs par lesquels s'ouvre la crise. Car beaucoup de planteurs ne recevant plus de leurs fruits la rémunération qu'ils en espéraient, vont dès lors ou se désintéresser d'une culture moins lucrative, ou tenter de compenser aux dépens de la qualité des soins accordés à la plante la dégradation de leurs revenus.

Les bananeraies ainsi négligées deviennent évidemment un milieu plus favorable à la propagation des maladies et parasites de la plante et d'abord de la Cercosporiose dont les attaques s'intensifient. Les importateurs moins satisfaits des fruits qu'on leur propose, protestent de plus en plus souvent contre une qualité qu'ils estiment insuffisante et relèvent du même coup le niveau de leurs exigences. L'écoulement plus difficile de la production amène peu à peu les planteurs, surtout les plus marginaux, à renoncer par étapes à cette spéculation et à se reconvertir tant bien que mal. On assiste dans ces conditions jusqu'au début des années 1960 à un ralentissement des exportations, mais la situation quoique préoccupante ne paraît pas encore réellement compromise. C'est alors que les débuts de la mise en valeur de l'Uraba et la concurrence, dès 1964, de ses productions qui obtiennent constamment des prix supérieurs, la décision de la «Frutera» d'abandonner en conséquence ses activités à Santa-Marta, la nécessité au même moment d'adopter in extremis l'emballage de carton et le découragement des derniers clients devant une chute de la qualité apparemment irrémédiable, vont successivement contribuer à approfondir les difficultés régionales jusqu'à l'effondrement final.

Car la Crise se développe à partir de là en «boule de neige» :

- Nombre de planteurs se désintéressant ouvertement de leurs bananeraies, le Mal de Panama apparu vers 1957 bénéficie de l'état d'abandon des cultures et progresse rapidement. Sa propagation est d'autant plus facile que le recours traditionnel à une irrigation par gravité aide à la diffusion du fléau depuis les foyers d'infection de l'amont jusqu'aux plantations les plus basses. L'impossibilité d'organiser de ce fait une résistance sérieuse, précipite les abandons, ce qui augmente du même coup les risques de contamination.

- Pour les mêmes raisons, les canaux d'irrigation aménagés depuis le début du siècle souvent à l'instigation de la Compagnie, entretenus à l'origine par ses soins mais abandonnés aux producteurs à mesure qu'elle se retirait, sont de plus en plus négligés. Il semble aussi que les défrichements effectués sans contrôle depuis quelques années sur les premières pentes de la Sierra, en marge de la zone bananière, aient eu pour conséquence d'abaisser sérieusement le débit des nombreux écoulements issus de la montagne à leur entrée en plaine, ajoutant une certaine pénurie d'eau au mauvais entretien des axes d'irrigation. La vulgarisation de la variété Cavendish, plus exigeante, en fut en partie compromise.

- La gravité croissante du Mal de Panama, la qualité médiocre des fruits, le succès simultané de la zone de Turbo, les progrès de la Reconversion variétale en Amérique centrale, amèneront en effet les planteurs du Magdalena à prendre finalement, en catastrophe, la décision jusque-là repoussée d'adopter les nouveaux cultivars. Mais c'est au pire moment et par résignation plus que par enthousiasme que l'on choi-

sira de mener à terme une opération envisagée dès 1965-66, alors que la capacité de financement des producteurs comme leur optimisme étaient au plus bas et qu'il était sans doute déjà trop tard pour éviter la faillite ? C'est pourquoi peu après la «Federación de Productores de Banano» qui disparaît en juillet 1967, le «Consorcio Bananero» dut à son tour courant 1971 suspendre ses opérations tandis que la «Inter» (de Hambourg), son unique partenaire commercial, déplaçait à Turbo le centre de ses activités colombiennes. Pourtant il n'y eut pas véritablement arrêt total de l'exportation car la «Coopérative du Magdalena», toujours en vie malgré des conditions d'activité plus difficile, parvint presque aussitôt à reprendre les charge-ments en utilisant la capacité de froid des navires du «Servicio Tridente» assurant des liaisons hebdomadaires avec les Pays-Bas et chargeant d'ailleurs dans l'immédiat à Santa-Marta et à Turbo. Mais il ne s'agissait là que d'un pis-allèr et la situation paraissait bien compromise à la fin de 1971 à un moment où la zone bananière qui comptait encore 15.000 hectares en production en 1965, n'avait sans doute guère plus de 3.000 hectares en état de livrer des fruits acceptables à l'exportation.

Les Pouvoirs publics ne s'étaient pourtant pas désintéressés de l'état de santé d'une activité dont le rôle primordial était déterminant. Dès 1966 même, à une époque où les difficultés de la bananeraie n'avaient pas encore d'extrême gravité, ils avaient lancé un programme d'étude aux fins de définir des lignes d'action pour l'avenir, et l'on s'était fixé à partir de là un triple objectif : changer la variété, restaurer et rénover les vieilles plantations dans les secteurs les plus favorables à cette culture, diversifier les productions pour étaler les risques dans l'avenir. Parallèlement on s'était efforcé de doter la région des structures d'encadrement indispensables depuis que la UFC avait quitté la place. C'est ainsi que l'Institut Colombien de Réforme Agraire (INCORA) avait été chargé des interventions les plus urgentes telles que la remise en état du réseau d'irrigation ou l'entretien des principales infrastructures, en même temps qu'il devait établir un projet d'extension de la Réforme agraire au secteur bananier dont on espérait notamment qu'il aiderait à la diversification de la production régionale. Dans le même esprit il fut également décidé de confier à l'Institut Colombien pour l'Agriculture et l'Élevage (ICA) la responsabilité de la création dans la région de Sevilla d'un Centre de Recherche agronomique qui devait assurer l'encadrement technique des planteurs et étudier notamment les problèmes soulevés par l'introduction des variétés nouvelles.

Ce faisant on dut constater que l'on manquait en fait ici d'un organisme de coordination assurant la cohérence des actions entreprises et jouant en même temps un rôle d'animateur grâce à une relation constante avec le Pouvoir central dont dépendait financièrement la réussite ou l'échec de cet effort d'aménagement. Ainsi naquit en 1968 la «Junta de Rehabilitación et de Desarrollo de la Zona Bananera del Magdalena» (ou «BANADELMA»), entité décentralisée, directement rattachée à la Présidence de la

République mais relevant cependant de la tutelle du Ministère de l'Agriculture. Etablie près de Sevilla dans les anciens locaux de la UFC, un important complexe immobilier édifié par les soins de cette entreprise pour les besoins de la gestion de son domaine et de la vie quotidienne de ses employés pris en charge à son départ par INCORA, BANADELMA a été amenée avec l'aggravation de la situation locale dans les dernières années 1960, à assumer des fonctions d'encadrement de plus en plus précises. Elle dut ainsi prendre en charge immédiatement le contrôle de l'efficacité des traitements aériens effectués sous contrat par une société spécialisée dans ce type de service ; mais elle dut aussi très rapidement assumer la responsabilité de la destruction des foyers d'infection que constituaient pour les nouvelles bananeraies les plantations de Gros Michel plus ou moins abandonnées, et assurer enfin le contrôle de la qualité par des visites régulières dans les hangars d'emballage. Pourtant quelle qu'ait été la variété de ses interventions, sa fonction principale était surtout d'instruire les demandes de prêts qui lui étaient présentées et de s'assurer notamment que les exploitations intéressées à la relance de la production fruitière se situaient bien dans les secteurs les plus aptes à garantir à la plante de bonnes conditions d'irrigation.

Car, après quelques hésitations, un programme de restauration de l'activité bananière avait été ici effectivement lancé. On avait en effet conscience que la production fruitière avait fait la réputation de la zone de Santa-Marta et qu'il convenait en conséquence de lui garder une certaine place. Il était cependant exclu de la laisser désormais se développer hors des périmètres les plus favorables à l'obtention de la qualité exigée par l'évolution du marché et de lui permettre surtout de proliférer au-delà du minimum de surface indispensable à la reconstitution de sa capacité commerciale. C'est pourquoi on se fixa pour objectif les 5.000 hectares dont on espérait tirer par une culture bien conduite et convenablement encadrée, une production exportable de 200.000 tonnes, soit à terme le niveau atteint dans les meilleures années antérieures à la crise mais avec des surfaces plantées de trois fois inférieures. La région de Río Frío-Sevilla relativement la moins exposée au vent ayant été retenue à cette fin, on comprend l'intérêt que l'on accordait en conséquence au niveau des disponibilités locales en eau d'irrigation avant d'offrir le moindre financement d'origine publique.

Dans le but d'aider en effet les producteurs les mieux situés à se remettre au travail, plusieurs formules de crédit avaient été prévues afin de couvrir sur une période de trois années la totalité des frais de culture ou d'aider les planteurs à refinancer leurs anciennes dettes. Mais des prêts pouvaient être également accordés en vue de la modernisation des équipements rendue nécessaire par l'adoption des variétés nouvelles. Car le coût de la relance de la production excédait de toute évidence la capacité de financement individuelle de la plupart des intéressés que cinq années de crise avaient encore considérablement amoindrie. C'est d'ailleurs pourquoi nombre d'anciens planteurs prenant acte du déclin

de la Gros Michel et des perspectives incertaines de la spéculation bananière, avaient déjà préféré l'abandonner pour se tourner en hâte vers d'autres cultures ou l'élevage. Ils n'avaient pas attendu les incitations officielles à la diversification agricole. Dix mille hectares d'excellentes terres durent ainsi en quelques années changer radicalement de mode d'utilisation.

Une création récente : la zone bananière de Turbo :
La mise en valeur du littoral de l'Antioquia au Sud de Turbo, sur la façade orientale du Golfe de Darién, est très récente puisque les grands défrichements sont au maximum de 1962 ou 1963. Ce n'était pourtant pas alors une région bananière totalement neuve. Déjà en effet dans les premières années du siècle, une société allemande de Hambourg avait entrepris d'y développer quelques plantations, mais la première guerre mondiale l'avait amenée à suspendre ses efforts et le caractère particulièrement malsain des régions côtières de la baie d'Uraba n'avait encouragé personne à reprendre ensuite l'expérience. L'épisode n'aurait donc qu'une valeur anecdotique s'il n'avait eu pour conséquence d'introduire ici la variété Gros Michel dont les derniers exemplaires indemnes, par leur isolement, du Mal de Panama, devaient fournir le matériel végétal des premiers «semis» et se trouver ainsi à l'origine des plantations actuelles.

Les recherches que l'on avait menées dès la fin des années 1950 en Uraba ayant finalement donné des résultats satisfaisants et confirmé l'aptitude de la région à la culture bananière, la décision fut bientôt prise par la Frutera de lancer à cet endroit l'importante opération pionnière qu'elle projetait. Celle-ci prit d'emblée une allure assez inhabituelle. La région de Turbo n'était en fait à l'époque ni particulièrement active, ni exceptionnellement peuplée. C'est même parce qu'elle offrait la possibilité d'une création totalement neuve à l'extrémité du long cordon routier en cours d'aménagement qui devait donner à l'Antioquia une issue directe sur la mer, qu'on l'avait choisie. Mais la Compañía Frutera de Sevilla qui avait déjà éprouvé le besoin de prendre ses distances à l'égard de la zone de Santa-Marta, n'était pas visiblement disposée cette fois à assumer elle-même la totalité de l'opération. Elle dut ainsi, pour encourager l'établissement d'investisseurs privés susceptibles de prendre en charge les premiers défrichements et la mise en culture dans les conditions requises par l'évolution contemporaine du Marché international, consentir un certain nombre d'avantages contractuels. Mais l'enthousiasme suscité par cette initiative fut malgré tout tel qu'elle n'eut pas dans l'ensemble de difficultés à se trouver des partenaires, l'Antioquia ayant en l'occurrence fourni le plus gros contingent grâce à l'esprit d'initiative des milieux d'affaire de Medellín. Deux à trois années d'intense activité suffirent en conséquence pour substituer à la forêt quelquefois marécageuse et à peu près intacte qui drapait la plaine littorale étroite de l'Uraba, l'espace géométrique et homogène des plantations de Gros Michel. On put dans ces conditions effectuer dès 1964 les premières exportations.

Le succès de l'opération avait en grande partie tenu aux conditions favorables que la Compagnie avait cru bon de proposer à ceux qu'elle allait associer à ses activités commerciales. On leur offrait en effet rien moins qu'un prêt d'établissement important remboursable par prélèvement sur la valeur des fruits acceptés à l'exportation, qu'un engagement d'achat à prix minimum garanti pour la durée de cinq années fixées pour le premier contrat, et que la perspective enfin de bénéficier de bonifications supplémentaires selon l'état des cours dans les ports d'importation. Mais il en résulta malgré tout bien des désillusions quand on prit notamment conscience que la Compagnie n'était pas décidée à se laisser entraîner au-delà de l'objectif des 10.000 hectares qu'elle s'était pour l'immédiat fixés, qu'elle n'acceptait pas non plus de s'engager si ses agronomes ne concluaient pas formellement à l'aptitude de l'exploitation à la production fruitière et qu'elle ne donnait en tout cas son accord pour le déblocage des crédits que si lui étaient présentés des titres de propriété indiscutables et si le planteur avait déjà engagé un minimum de fonds dans l'opération.

Pour sa part, outre l'engagement qu'elle prenait d'exporter, sous réserve d'une qualité minimale, la totalité de la production régionale, la Frutera s'était réservée la responsabilité d'un certain nombre d'équipements fondamentaux, tels que :

- la construction des trois «terminaux» où devaient s'effectuer la réception des fruits et leur chargement sur les chalands en vue de leur transfert jusqu'au navire : Casanova au Nord, près de Turbo, Nueva Colonia au Centre, Zungo au Sud ;
- l'aménagement des trois axes routiers assurant le drainage de la production jusqu'à ces points de collecte où elle prenait en charge les bananes, et des canaux à travers la plaine marécageuse et la mangrove permettant de gagner les points de chargement maritime en baie d'Uraba ;
- l'acquisition du matériel de manutention, à terre ou en mer, et des moyens nautiques nécessaires au transit des fruits (Planche 15) ;
- les bureaux, hangars, pistes d'atterrissage qui devaient enfin lui permettre d'assurer ses fonctions de gestion et l'encadrement technique (qu'elle devait fournir à prix coûtant) à l'ensemble de la zone plantée. Il s'agissait là globalement d'un investissement important qu'elle évaluait au début de mai 1968, à plus de 5 millions de dollars.

Elle était en effet le maître d'oeuvre de l'opération et c'est elle qui s'était entremise auprès de la National City Bank de Boston pour obtenir, dans le cadre de l'Alliance pour le Progrès, le crédit global de 6 puis 10 millions de dollars qui devait transiter par la «Corporation de Développement Industriel» à Bogota avant d'atteindre ses éventuels bénéficiaires dans les conditions que l'on a dites. On avait ainsi pu, dès 1965, porter l'exportation aux alentours de

PLANCHE 15

Les chargements sur rade à Turbo (Colombie)



(d'après un document de la United Fruit Company)

100.000 tonnes et l'affaire, soigneusement montée, apparaissait déjà comme une incontestable réussite. Il fallut cependant bientôt déchanter car la situation comme on put très vite le constater n'était pas dépourvue de faiblesses.

Déjà dans le courant de 1965, une série de forts coups de vent avait, en ravageant les plantations, contraint de reconnaître que l'on s'était gravement trompé quand on avait peu auparavant affirmé que la région d'Uraba ignorait ce type de risque. Mais ce ne fut pour les producteurs qu'une désillusion passagère et faisant contre mauvaise fortune bon coeur, ils se remirent sans tarder au travail. C'est alors par contre que la Compagnie fruitière qui avait lancé l'opération commença à réaliser l'inconvénient des engagements qu'elle avait été amenée à prendre dans un autre contexte commercial, à un moment aussi où l'on pouvait encore se persuader de l'avenir de la Gros Michel. Or après un exercice 1965 qui fut encore bénéficiaire, elle dut constater que la situation évoluait pour elle dans un sens très défavorable à la fois parce que le déclin de la variété traditionnelle s'effectuait plus vite que prévu, ce qui rendait de plus en plus difficile l'écoulement des fruits dans des conditions satisfaisantes, et qu'elle était dans cette conjoncture hautement défavorable contrainte à prendre l'initiative d'une conversion accélérée au carton. Elle voyait donc simultanément se réduire ses rentrées d'argent et s'accroître ses charges alors qu'elle était prise dans un réseau d'obligations dont elle ne pouvait pas immédiatement se défaire. C'est pourquoi dès 1968, quand l'expiration prochaine des premiers contrats souleva le problème de leur renouvellement, elle éprouva le besoin d'annoncer fermement ses intentions dans une lettre circulaire expédiée aux intéressés dans le courant du mois d'août. Elle publiait ainsi sous le prétexte d'éliminer la production de qualité moyenne, les nouvelles normes qu'elle entendait imposer à ceux qui continueraient à travailler avec elle et, ce faisant mettait en fait purement et simplement les planteurs en demeure d'accepter ses exigences puisque ne s'offrait pas encore à eux d'alternative. Elle revenait en effet sur les principaux avantages qu'elle avait précédemment accordés.

Les fruits seraient maintenant répartis par les soins de la Compagnie en deux classes selon leur qualité. La première recevrait par caisse 1,35 dollar US FOB (soit 3,34 les cent livres nettes), la seconde 0,83 seulement, le carton passant à la charge des producteurs. Dans le premier cas on pourrait encore prétendre à une bonification de qualité égale à 50 p. 100 de la différence entre la valeur nette de la vente en Europe et le prix minimum garanti à l'exportation, toutes déductions faites ; mais on ne tolérerait plus désormais que la part de la seconde classe puisse dans chaque embarquement dépasser les 10 p. 100. Tout camion dont moins de 85 p. 100 du chargement auraient été jugés acceptables, serait même impitoyablement refoulé. Le contrat pourrait par ailleurs n'intéresser désormais que la partie de la plantation la plus favorable à la culture, à laquelle serait aussi précisé le niveau de ses fournitures mensuelles. Valable deux années seulement, il était certes

reconductible mais après révision de ses clauses financières selon l'état du marché et des prix.

Il est clair qu'en agissant ainsi la «Frutera» avait misé sur le fait qu'elle était alors le seul exutoire de la production régionale. Elle avait cependant en cela sous-estimé le tempérament antioqueño et l'esprit d'entreprise des hommes d'affaire de Medellín qui avaient tout de suite vu l'occasion d'un bon placement mais n'étaient évidemment pas disposés à céder sans résistance aux exigences de leur partenaire commercial. Depuis la fin de 1963 existait d'ailleurs en Uraba un organisme professionnel chargé de défendre leurs intérêts tant à l'égard de cet exportateur unique que de l'Etat colombien dont les initiatives d'ordre financier, depuis 1965, n'avaient guère été appréciées. C'est donc autour de AUGURA, l'«Association des Planteurs de Bananes et des Agriculteurs de l'Uraba», que va se cristalliser dans le courant de 1968, l'inquiétude et le mécontentement des exploitants qui s'estimaient gravement lésés par les exigences nouvelles de la Compagnie.

L'idée s'imposa ainsi très vite que les producteurs puissent assumer eux-mêmes, en partie puis peut-être bientôt en totalité, la charge de l'exportation, ce qui, en introduisant dans l'immédiat une certaine concurrence, paraissait de nature à amener la Frutera à modérer ses exigences. C'est dans ces conditions que fut créée vers la fin de l'année «Unión de Bananeros SA» puisqu'il était exclu que AUGURA, association à buts non lucratifs, puisse assumer ce type d'initiative. Une rapide prospection du marché ayant permis d'intéresser deux affaires d'importations mineures opérant dans le Sud-est des Etats-Unis, la «Banana Supply» de Tampa et la «Parker Banana Company» de Miami, on put ainsi dès mars-avril 1969 effectuer les premières expéditions régulières bien avant que la «INTER» abandonnant la zone de Santa-Marta en crise ait commencé à effectuer des chargements réguliers à Turbo. On était de cette façon parvenu à rompre en un temps record le monopole de la Frutera qui, beau joueur, ne chercha même pas à contrarier les débuts de ce concurrent auquel elle avait accepté de prêter ses installations de chargement et son matériel de transport maritime. Il devait pourtant en résulter dans le courant des années 1969 et 1970, au fur et à mesure de l'expiration des contrats, un mouvement de désertion des producteurs qui se ralliaient les uns après les autres à UNIBAN. Ainsi, alors qu'au milieu de 1968 encore, la Frutera dominait incontestablement la région, elle n'y conservait plus au milieu de 1971 qu'une soixantaine de contrats représentant un peu plus de 2.000 hectares contre 200 planteurs et quelques 14.000 hectares alors affiliés à Unión de Bananeros. Elle devait même alors, pour faire le plein de ses chargements, acheter des fruits à son concurrent.

Comme dans le même temps elle avait pris l'initiative de céder à AUGURA une partie des installations qu'elle avait aménagées et qu'elle semblait s'accommoder du système de livraisons contractuelles qu'elle avait mis en place en accord avec UNIBAN, on ne sera donc pas surpris

que le bruit ait couru au début des années 1970 qu'elle allait purement et simplement quitter les lieux pour n'y paraître plus qu'en cliente éventuelle. Mais pouvait-il en être autrement puisque dans une région qu'elle avait, par erreur ou maladresse, orientée vers la Gros Michel, elle n'avait plus de moyens d'influencer les choix agricoles et puisque les responsables de la production régionale, persuadés à tort ou à raison de la permanence d'un marché pour la variété traditionnelle, faisaient au contraire tout ce qu'ils pouvaient pour décourager les planteurs les plus entrepreneurs de s'orienter vers la Cavendish.

AUGURA se trouvait ainsi sans doute de bonne foi aller exactement à l'encontre de son objectif qui était de promouvoir l'exportation des fruits de l'Uraba, puisqu'elle incitait les grands intermédiaires commerciaux à chercher ailleurs ce que ne pouvait leur livrer la région ; et même à la limite, mettre en question sa propre représentativité en contraignant ceux des producteurs qui avaient pris l'initiative d'une mutation inévitable à revenir vers la UFC qui, seule, pouvait leur permettre d'exporter dans de bonnes conditions leur récolte. Car si dès 1971 Santa-Marta s'était totalement convertie en dernière extrémité aux variétés nouvelles, il fallait bien constater qu'elles n'avaient encore à Turbo qu'une place assez modeste. On s'explique mieux dans ces conditions la chute des exportations régionales qui, de 334.000 tonnes en 1968, tombent en 1972-1973 à 190.000 tonnes seulement.

A partir de là cependant la situation devait retrouver une évolution plus favorable. On constate en effet que de 1972 à 1978 la zone d'Uraba abandonne définitivement la Gros Michel et après avoir ramené ses surfaces en culture à 10.000 hectares seulement vers 1975, entreprend de regagner le terrain perdu (tableau 28). Le redressement de l'exportation est dans ces conditions très net et la Colombie peut ainsi, dès 1976, dépasser à nouveau les 400.000 tonnes qu'elle avait furtivement atteintes en 1968. La contribution de Santa-Marta n'est certes pas en l'affaire déterminante (on y charge tout juste les 50.000 tonnes entre 1975 et 1976), mais elle n'est plus négligeable cinq

à six ans seulement au lendemain d'une crise très grave qui avait pratiquement anéanti cette vieille région agricole. Elle ne représente cependant, en 1978-79, guère plus de 9 p. 100 de l'exportation nationale et l'on a maintenant bien du mal à imaginer qu'elle ait été ici il y a dix ans le principal foyer de la spéculation bananière, qu'elle ait pu, un demi siècle auparavant, compter jusqu'à 30.000 hectares peut-être de bananeraies.

Car le centre de la production fruitière colombienne s'est, de toute évidence, définitivement fixé à Turbo qui, avec 3/4 des surfaces plantées, effectue la quasi-totalité des chargements et témoigne en ce domaine d'une remarquable efficacité. Celle-ci tient évidemment d'abord au dynamisme des divers exportateurs opérant à cet endroit, soit UNIBAN qui a effectué en 1977 47 p. 100 des ventes contre 40 p. 100 à la Frutera et 7 p. 100 à la Standard ; mais aussi et pour une large part sans doute, aux structures de la Production qui a su éviter l'écueil d'un émiettement excessif. Alors qu'à Santa-Marta en effet les 4.800 hectares de la zone bananière se dispersent, en 1977, entre 180 producteurs, tous indépendants, en Uraba, à même date, les 159 planteurs recensés se partagent au contraire 14.700 hectares, soit une moyenne de 92,5. De cette façon si la catégorie des moins de 20 hectares prédomine dans le Magdalena en raison du développement local de la Réforme agraire, à côté de quelques exploitations relativement importantes, on n'arrive jamais à Turbo à la même dispersion, ce qui permet à des entreprises rationnellement conduites proches en général de l'optimum de surface (35 p. 100 ont par exemple entre 30 et 60 ha mais 4 p. 100 seulement dépassent les 150), d'obtenir la meilleure productivité.

Quoique fortement influencée par le succès de la zone d'Uraba, Santa-Marta sut donc préserver son individualité. Même sur le plan commercial, on n'a pas cherché l'alignement pure et simple. En 1977 en effet ASOBANA, «Asociación de los Bananeros del Magdalena», qui est ici toutes proportions gardées l'homologue d'UNIBAN, n'est encore parvenue à assurer que 11 p. 100 des chargements, laissant

TABLEAU 28 - Evolution récente de la bananeraie colombienne (1971-1977).

	1971	1973	1975	1977
Surfaces totales plantées en bananiers	18.000	16.500	18.300	20.500
dont Cavendish (p. 100)	22	64	90	99
Surfaces en production	15.500	14.500	14.500	19.500
1. Uraba	14.000	10.500	10.000	14.700
dont Gros Michel (p. 100)	100	57	20	1.5
2. Santa Marta	1.500	4.000	4.500	4.800

A partir de 1971, Santa Marta renonce à la Gros Michel et entreprend un programme de relance axé sur la culture des Cavendish. Il ne s'agit donc ici que des surfaces occupées par les nouvelles variétés que l'on a commencé à planter peu auparavant mais qui ne représentent encore à la fin de 1970 que 9 p. 100 de la bananeraie colombienne totale.

la première place aux deux grandes multinationales présentes actuellement en Colombie, la Frutera (58 p. 100) qui effectue ainsi un retour un peu inattendu et le Standard (31 p. 100). Le départ de la Inter que sa liaison de plus en plus étroite avec Del Monte a amenée à s'orienter vers le Costa Rica et le Guatemala, a en effet incité Castle and Cooke à combler le vide et à prendre ainsi pied dans un secteur géographique qui lui avait à ce jour totalement échappé (tableau 29). C'est là une autre manifestation de l'intérêt que porte le commerce fruitier aux vieilles zones bananières du versant Caraïbe depuis que le changement de variété leur a permis de retrouver leur importance passée, une autre illustration des rapports qui tendent à s'établir désormais entre les producteurs et les grands intermédiaires traditionnels depuis que s'assouplit la vieille relation de subordination qui les associait classiquement pour le meilleur et pour le pire.

Du Brésil à l'Equateur, l'effort de diversification des sources d'approvisionnement du commerce international en Amérique du Sud : Précocement intéressés au commerce de la banane mais longtemps orientés par leur position géographique à l'écart de tous les grands foyers de consommation de l'Hémisphère Nord, vers des relations de strict voisinage, Brésil et Equateur font une entrée tardive dans le club étroit des grands exportateurs internationaux. Mais alors que le Brésil n'obtiendra que des succès momentanés et devra se replier très vite vers ses débouchés traditionnels du «Cône Sud» avant de prendre conscience des potentialités de son marché intérieur, c'est l'Equateur, pourtant apparemment le moins bien placé pour rivaliser avec les gros producteurs de la zone antillaise ou péricaraïbe, qui connaîtra la réussite la plus spectaculaire par son ampleur et sa durée.

Que pèsent en conséquence devant cet Etat aux exportations plus que «millionnaires», les maigres tonnages expédiés à diverses époques par le Surinam, ou a fortiori les médiocres tentatives effectuées dans les années 1930 par la Guyane française, en annexe des développements martiniquais de la spéculation bananière ? C'est pourquoi nous nous bornerons dans les développements qui suivent

à traiter exclusivement du Brésil et de l'Equateur, nous réservant de revenir plus tard, en évoquant la zone antillaise, sur des producteurs mineurs qui ont au demeurant avec elle de fortes affinités. Nous y retrouverons également le Belize que nous avons congédié précédemment pour des raisons analogues.

Succès et limites de la spéculation bananière au Brésil : Malgré son faible poids dans les échanges extérieurs du pays, la banane d'exportation occupe de vastes espaces sur le littoral du «Sudeste» brésilien, entre les Etats de Sao-Paulo et d'Espirito Santo essentiellement. Dans ces terres chaudes, souvent marécageuses et frangées de mangrove, suite de plaines alluviales plus ou moins vastes construites par les cours d'eau dévalant la Serra do Mar, elle a fini en général par s'imposer comme l'une des principales activités agricoles, couvrant même, comme l'a révélé une étude de 1962 réalisée à partir de photographies aériennes, près de 35.000 hectares dans le Sud de l'Etat de Sao-Paulo dont 54,2 p. 100 correspondant à des bas-fonds ou des secteurs de vallée à faible pente et 45,8 p. 100 à des zones de relief. La bananeraie brésilienne apparaît ainsi assez hétérogène et, par la variété de ses terroirs, rappelle plus les conditions antillaises de cette spéculation que les paysages très uniformes des grandes zones de plantation centre-américaines. Le choix précoce de la Cavendish évoque cependant plus les îles Canaries que la Jamaïque.

Après quelques tâtonnements les premières années, l'intérêt des planteurs s'était en effet fixé très vite sur la variété qui, par sa faible taille, offrait la moindre prise au vent soufflant de la montagne. Elle avait aussi l'avantage de résister au Mal de Panama, de livrer des régimes lourds et de mieux supporter dans l'ensemble le transport que les autres cultivars auxquels on avait été amené à s'intéresser. L'exemple de quelques immigrés d'origine espagnole responsables sans doute de l'introduction des premiers plants, aida incontestablement à la vulgarisation précoce de la variété canarienne, mais on doit admettre que la position en latitude des terres que l'on s'efforçait de mettre en valeur ne laissait probablement pas la possibilité d'un choix différent.

TABLEAU 29 - Part des différentes compagnies exportatrices opérant en Colombie.

Pourcentages	1974	1975	1976	1977	1978
UNIBAN	36.8	39.6	38.3	42.7	39.0
Frutera de Sevilla	56.3	57.1	57.5	47.1	42.0
Standard/Castle and Cooke (Técnica Baltime de Colombia SA)	6.9	3.3	4.2	10.2	19.0
TOTAL	100	100	100	100	100
soit export (000 t métr.)	314.3	349.0	424.3	438.9	573.5

Source : UPEB, Informe mensual n° 22, sept. 1979.

N.B.- Après le minimum des exportations enregistré en 1972 (212.500 tonnes) la reprise est très rapide. A partir de 1976, tous les records antérieurs sont battus.

Il faut cependant noter que la relation que l'on est tenté, à partir de là, d'établir entre les domaines de production brésilien et espagnol, ne peut être en réalité poussée très loin, car si l'emprunt est incontestable, la filiation n'est pas au demeurant très évidente. Il n'est que de constater ici l'absence des techniques qui font l'originalité de la bananeraie espagnole et le caractère nettement extensif des modes de production traditionnels. On persistera ainsi à exporter longtemps vers l'Argentine sans accorder aux fruits la moindre protection alors que les Canaries, pour des distances peu différentes, accorderont constamment à la confection des emballages un soin extrême. Il est vrai qu'elles y étaient contraintes par la vigueur de la concurrence que leur faisaient les fruits américains, alors que le Brésil n'avait pas eu à relever le même «défi» qualitatif (Planche 16, photo 1).

L'absence en effet de toute alternative sérieuse pour les marchés de la Plata, avait permis à ce gros producteur de s'assurer dès l'origine une quasi-exclusivité. Il avait ainsi pu imposer en toute liberté à sa clientèle ses normes commerciales qui n'étaient sans doute pas à l'époque inférieures à ce qui se pratiquait couramment sur le continent américain mais que rien par la suite n'avait pu le convaincre de modifier. Celle-ci, essentiellement populaire, ne se montrait pas d'ailleurs très exigeante sur l'aspect du produit dès lors qu'il lui était proposé à des prix abordables, et la concurrence des fruits paraguayens, peu redoutable, ou des bananes récoltées dans les provinces septentrionales de la République argentine où la culture était possible, n'était pas encore de nature à entamer dans les grandes agglomérations urbaines du littoral tout au moins, le monopole brésilien. Les volumes commercialisés n'étaient certes pas au début très spectaculaires mais on avait dépassé le million de régimes avec le début du siècle et passé le cap des deux millions entre 1906 et 1909. On atteignait même en 1914 les 3 millions quand les perturbations du trafic maritime imputables à la guerre avaient amené un fléchissement des échanges mais on n'était guère retombé à moins de deux millions de régimes en 1918-1919 et l'on avait pu effacer dès 1922 en ce domaine les principaux effets du conflit.

Cependant ce remarquable succès avait bientôt révélé qu'il n'était plus maintenant possible de se contenter de l'étroite zone littorale comprise entre Río et Santos où cette spéculation avait obtenu ses premiers succès, et qu'il fallait envisager en conséquence de coloniser de nouvelles terres plus à l'Ouest où se dessinaient les possibilités agricoles les plus prometteuses malgré l'insalubrité notoire de la «Baixada Santista» et l'impossibilité de trouver sur place la main-d'oeuvre nécessaire. C'est pourquoi le port de Santos initialement en marge de ces efforts de mise en valeur, devait se trouver peu à peu projeté au premier plan puisqu'il offrait les conditions d'exportation les plus satisfaisantes et que les nouveaux défrichements se développaient systématiquement dans sa zone d'influence. On comprend dans ces conditions que le pourcentage des chargements effectués à cet endroit ait rapidement progressé, passant de 12,5 p. 100 en 1906 à 22,3 p. 100 en

1909 et 47 p. 100 environ en 1912, mais que cette évolution se soit ensuite nettement accélérée puisque l'on était à 76 p. 100 en 1916 et que l'on approchait déjà les 90 p. 100 en 1922 (Planche 16, photo 1).

En effet, tandis que les expéditions vers l'Argentine ou l'Uruguay continuaient une progression régulière, on avait pu en 1927 aborder le marché britannique puis élargir rapidement cette «fenêtre» européenne en exportant dès 1928 vers la Hollande puis deux ans plus tard vers l'Allemagne. Ces nouveaux clients devaient ainsi absorber en 1930 1.600.000 régimes, soit 23 p. 100 des expéditions de l'année mais plus de 50 p. 100 des gains d'exportation réalisés dans la période 1926-1930. La progression était remarquable et les perspectives paraissaient des plus prometteuses. Mais le développement de la Crise internationale viendra rapidement freiner ce courant d'échange bien avant que la Grande-Bretagne qui recevra en 1933 jusqu'à 42.000 tonnes de fruits brésiliens (13 p. 100 de ses importations bananières), ait choisi de privilégier sa production coloniale. C'est pourquoi, après avoir bondi entre 1927 et 1929 de 185 p. 100, les exportations vers l'Europe ne devaient plus progresser que de 65 p. 100 entre 1929 et 1933 avant de rétrograder même entre 1933 et 1936 d'à peu près 16 p. 100. On saisira cependant beaucoup mieux les effets pour le Brésil de ce retournement de situation si l'on remarque que, de 1929 à 1936, le trafic bananier à destination des marchés du Nord ne put dans ces conditions progresser que d'environ 40 p. 100, alors que dans le même temps les expéditions vers les pays de La Plata avaient exactement doublé.

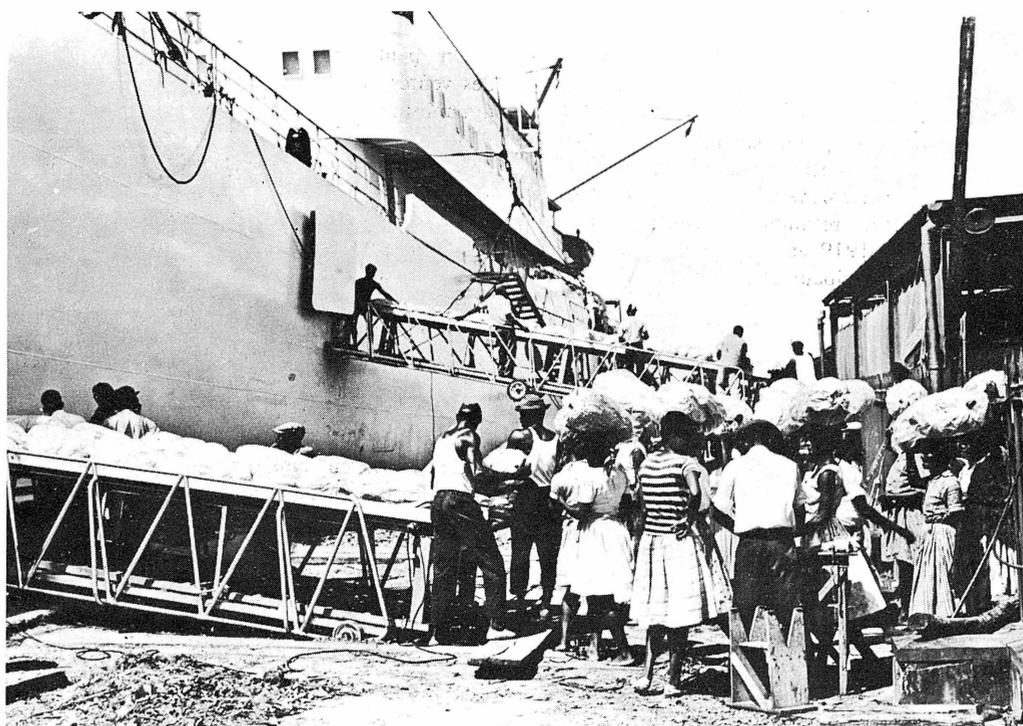
On peut ainsi constater que l'évolution défavorable des ventes en Europe ne mit jamais réellement en péril le dynamisme de la production brésilienne. On accepta même d'autant plus facilement de renoncer à ces quelques débouchés lointains que l'usage avait montré que les exigences des exportateurs étaient dans ce cas, très contraignantes et que les prix de vente FOB-Santos rémunéraient en moyenne assez mal les efforts consentis pour les satisfaire. On préférait donc en général avoir affaire aux entreprises collectant les bananes en vue de leur expédition vers Sao-Paulo, par voie ferrée, ou vers Buenos-Aires et Montevideo, par mer, puisque la durée du voyage était à chaque fois relativement brève, que la sélection des régimes était moins rigoureuse et que leur emballage était encore superflu.

Seules, durent ainsi pâtir du ralentissement des exportations vers l'Europe, les quelques grandes exploitations, souvent à capitaux étrangers, qui avaient été créées pour la desserte de ces marchés lointains et pour lesquelles tout autre débouché, surtout sud-américain, n'offrait pas les mêmes attraits. Sans doute remarquera-t-on que l'on parvint à maintenir malgré tout un certain courant d'échanges avec l'Europe et que l'on put de cette façon en 1954 encore, voir entrer près de 1,7 million de régimes dans les ports britanniques dans des circonstances, il est vrai, un peu exceptionnelles. Mais le changement de rythme fut dans l'ensemble suffisamment net pour que la très

PLANCHE 16
Aux origines de l'exportation bananière



Phot. 1. Les opérations de chargement à Santos (Brésil) entre les deux guerres



Phot. 2. Le chargement des régimes sous polyéthylène à Sainte-Lucie (Antilles)
dans les années 50

grande entreprise agricole qui avait pu se constituer ait dû rapidement se morceler et disparaître, ne laissant subsister qu'une majorité d'unités, petites ou moyennes, ayant en général de 5 à 50 hectares, qui compensent aujourd'hui par un haut niveau de technicité la faiblesse relative des surfaces qu'elles exploitent. C'est le cas particulièrement de la région de Juquia, l'un des principaux fournisseurs du marché pauliste, où l'on trouve un grand nombre de petits propriétaires souvent d'origine japonaise travaillant en famille et s'efforçant de tirer, par des pratiques intensives, le meilleur parti des 10 à 15.000 pieds de bananiers qu'ils cultivent en moyenne. La bananeraie brésilienne, hétérogène du point de vue de ses conditions physiques ou sociales comme de ses résultats économiques, n'est pas en effet, dans ses meilleurs éléments, inférieure à ce que l'on peut trouver dans les secteurs les plus dynamiques de la zone antillaise.

La perte d'une partie de la clientèle européenne dans la seconde moitié des années 1930, le plafonnement des exportations vers la Grande-Bretagne dans l'immédiat après-guerre, amenèrent donc les producteurs à miser presque exclusivement sur leurs débouchés sud-américains puis à accorder de plus en plus d'intérêt aux perspectives de leur marché national. On constate en effet qu'après la progression spectaculaire des importations de la République Argentine qui, selon ARIES et CADILLAT, passent de 51.000 tonnes en moyenne pour la période 1929-1933, à 168.000 tonnes pour les années 1936-1938, la capacité de consommation des marchés de La Plata tend rapidement à se stabiliser après la seconde guerre mondiale, puis régresse avec les années 1960. C'est ainsi que l'Argentine qui achète en moyenne, toutes provenances réunies, 150.000 tonnes de bananes entre 1951 et 1953 et atteint au maximum entre 1958 et 1961 212.000 tonnes, devait retomber entre 1963 et 1975 à 142.000 tonnes seulement, soit un résultat de 15 p. 100 inférieur à ses meilleures performances de la fin des années 1930. On comprend que ce reflux imputable sans doute pour l'essentiel dans ce cas aux progrès de la production dans les provinces subtropicales du pays, ait incité finalement les planteurs brésiliens à accorder plus d'intérêt à l'évolution de leur marché intérieur.

Il était en effet de plus en plus tentant pour les planteurs, dès lors que l'on disposait d'une bonne infrastructure de transport, de tirer parti du dynamisme économique et démographique des grandes agglomérations les plus proches, plutôt que de continuer à dépendre de clientèles lointaines de plus en plus disputées. Pour les régions de Juquia et de Miracatu, les plus éloignées de Santos mais les mieux placées pour atteindre ces nouveaux débouchés, ce fut même l'occasion de nouvelles créations. Ainsi au moment où les exigences qualitatives des consommateurs étrangers tendent à se relever du fait de l'arrivée de plus en plus fréquente dans le pays de La Plata de bananes équatoriennes ou colombiennes, imposant aux producteurs de transformer peu à peu leurs méthodes de travail, le marché intérieur brésilien devient-il la meilleure position de repli pour ceux que rebutent les effets de cette concurren-

ce. Pour tous les autres il est au moins l'occasion d'écouler les excédents de la récolte ou les fruits jugés désormais inexportables vers l'étranger.

Il ne faudrait pas cependant en conclure que la production bananière ait atteint pour autant au Brésil à l'heure actuelle, même localement, le niveau d'intensité qu'on lui connaît en Amérique centrale et dans les autres pays

d'Amérique du Sud affrontés depuis longtemps à la concurrence internationale. Dans la perspective rassurante d'un marché pratiquement réservé, la force de l'habitude a souvent prévalu sur la volonté de changement et ce ne sont pas encore les quelques tentatives faites par l'Equateur ou la Colombie vers la République argentine qui seront de nature à précipiter les choses. L'essentiel est cependant qu'elles aient pu avoir lieu et que l'on ait eu ainsi le loisir de saisir la précarité d'une position commerciale que l'on n'avait eu que trop tendance à considérer jusque-là comme parfaitement inexpugnable.

L'étonnante percée mondiale de la production équatorienne : Après des débuts excessivement discrets, l'Equateur surgit avec les années 1950 au premier rang mondial et s'impose comme l'ultime recours des sociétés commerciales au plus fort des difficultés créées par l'expansion du Mal de Panama. Pourtant en dépit de la reprise vigoureuse des cultures qui accompagne le changement variétal et de la surabondance de fruits qui en résulta, on doit constater que ce pays n'a pas enregistré de reflux spectaculaire et qu'il reste aujourd'hui comme hier le principal pourvoyeur du marché international. Tout autant que les succès obtenus par les fruits équatoriens entre 1950 et 1962 où la part de ceux-ci dans le commerce mondial passe de 6,9 à 26,5 p. 100, la stabilisation des exportations à leur plus haut niveau depuis 1960 invite donc à s'interroger sur la permanence d'une activité qui n'a plus cependant depuis une quinzaine d'années l'importance nationale qu'on lui a connue dans l'immédiat après-guerre.

Longtemps dominée par la spéculation bananière, l'économie équatorienne a pu diversifier en effet depuis une dizaine d'années ses orientations à la faveur notamment de la mise en exploitation des gisements pétroliers que l'on venait de découvrir sur le versant amazonien du pays. De ce fait le poids relatif du secteur bananier a-t-il sensiblement décliné au moment même où, confrontés à la concurrence la plus vive, la production du bassin du Guayas et de l'Oro se trouvait d'ailleurs placée sur tous ses marchés traditionnels en position nettement défensive. Pourtant, en la circonstance, force est de constater que le pays fit preuve d'assez de capacité d'initiative pour éviter qu'à la forte expansion des plantations qu'il avait connue ne succède un reflux d'égale ampleur. Non content de tirer sans vergogne le meilleur parti de la fonction de producteur de réserve qu'il devait à l'ampleur de ses cultures et à l'absence de vents destructeurs, il sut en effet profiter de la notoriété qu'il s'était acquise pour intégrer rapidement les princi-

paux éléments de la chaîne commerciale et, après avoir consolidé ses positions au sein de la C.E.E., s'ouvrir de nouveaux débouchés en Europe de l'Est ou dans le Monde arabe.

Ainsi, parce qu'il n'a en fait jamais perdu le contrôle de sa production, l'Equateur a-t-il une place à part parmi les grands exportateurs de bananes américains qui restent en général étroitement dépendants de la bonne volonté de leurs intermédiaires commerciaux. C'est là sans doute une des raisons pour lesquelles il n'a pas encore éprouvé le besoin de rallier l'UPEB dont il contribue à affaiblir les initiatives. Car assuré de ses débouchés, sollicité à l'occasion de compenser les destructions subies par un rival immédiat, l'Equateur ne se sent pas pleinement concerné par les préoccupations de ses concurrents centro-américains qui en sont encore à chercher la voie de leur émancipation de la tutelle des multinationales bananières. Il n'est pas sûr non plus qu'il soit bien convaincu maintenant de l'utilité d'un accord international dont il serait la première victime en perdant son actuelle liberté d'action.

● Une réussite éclatante initialement orchestrée de l'extérieur. Alors que de 1910 à 1914, l'Equateur n'avait expédié en moyenne que 77.000 régimes, on constate à partir de 1920 une rapide progression des exportations. La moyenne des ventes nationales passe en effet entre 1925 et 1929 à 629.000 régimes, approche les 800.000 entre 1930 et 1934 et franchit le cap des 2 millions entre 1935 et 1939. La réussite était donc à portée de main quand la seconde guerre mondiale vint malencontreusement mettre un terme à cette première tentative commerciale. Mais on avait pu, ce faisant, constater que le relatif éloignement des marchés n'était pas en ce domaine insurmontable et il faudra en fait bien peu de temps après 1945 pour que le pays affirme pleinement sa vocation bananière.

La moyenne des expéditions put dès la fin des années 1940 pulvériser dans ces conditions tous les records, passant de 2,8 millions de régimes pour 1945-49 à 13 millions pour 1950-1954 et 27 millions (816.000 tonnes) pour 1955-1959. On approchait de ce fait, avec 37 millions de régimes chargés en moyenne entre 1960 et 1964, le million de tonnes, et l'Equateur au terme d'une progression dont on ne trouve l'équivalent que dans le Honduras des années 1920, paraissait à la veille de la Reconversion variétale à deux doigts de monopoliser l'essentiel des échanges bananiers internationaux. Il n'avait pas cessé, depuis 1952, d'assurer sa pré-éminence et était devenu en une dizaine d'années seulement le grand régulateur du marché mondial.

On sait au demeurant peu de choses des débuts de la production fruitière sur le littoral équatorien. Tout au plus peut-on constater le rôle apparemment décisif de quelques grosses affaires dans la création des premières grandes plantations et le lancement de l'exportation dans la seconde moitié des années 1920. C'est alors en effet que la UFC est amenée à s'établir dans la région de Tenguel-Vainillo, à

l'extrême sud de la Province de Guayas, où elle acquiert en quelques années environ 30.000 hectares remarquablement situés au bord du Golfe de Guayaquil. Elle y applique immédiatement ses principes de mise en valeur et se trouve ainsi en position d'effectuer ses premières expéditions bien avant le déclenchement de la seconde guerre mondiale. Le coût du transit de ses bananes par le Canal de Panama ne l'avait pas découragée de s'aventurer aussi loin de ses bases d'activité habituelles, mais elle ne songeait sans doute pas encore à desservir ainsi autre chose dans l'immédiat que sa clientèle nord-américaine. Ce n'est en effet qu'après mûre réflexion et au prix de la transformation radicale des caractéristiques de sa flotte à la faveur de sa reconstitution qu'elle devait, au lendemain de la guerre, commencer les premières expéditions vers l'Europe, révélant du même coup la possibilité d'un tel trafic.

A même époque, on voit également la «Compañía Frutera Sudamericana» s'installer à Balao Chico pour y produire les bananes qu'elle destinait au marché chilien ; et c'est très vite qu'à l'exemple et sous l'impulsion de ces entreprises, la culture fruitière commença à se diffuser vers les régions voisines. En 1938 en effet un décret avait imposé aux compagnies d'acheter dans le pays un tonnage équivalent à celui qu'elles pouvaient tirer de leurs propres plantations, ce qui n'avait pas manqué d'inciter nombre d'anciennes haciendas cacaoyères du bassin du Guayas à diversifier leurs orientations agricoles pour retrouver l'occasion d'intéressants profits. Il ne semble pas malgré tout que les surfaces plantées aient pu dépasser dans ces conditions les 15.000 hectares avant 1948. Il faut en effet attendre l'immédiat après-guerre pour que soient réunies véritablement toutes les conditions du plein succès de cette production.

Nous verrons plus tard la responsabilité propre de l'Equateur dans cette réussite et nous concentrerons dans l'immédiat nos regards sur le rôle déterminant qui fut celui des sociétés fruitières étrangères dans le développement de la grande vague spéculative qui devait en à peu près deux décennies déferler sur le bassin du Guayas, poussant la production jusqu'aux limites du raisonnable. Si la UFC était évidemment la mieux placée pour tirer parti de la situation vu la précocité de son établissement et l'importance de son domaine foncier (elle aura en 1956 jusqu'à 4.000 hectares en production), elle n'avait pas pu empêcher que s'installent à ses côtés un nombre important d'entreprises commerciales de toutes tailles avides de profiter des facilités locales d'approvisionnement pour tenter de prendre pied sur un marché international en pleine reprise. C'est ainsi qu'elle fut bientôt rejointe par sa principale concurrente, la Standard, soulagée de pouvoir trouver en abondance les fruits qu'elle avait de plus en plus de mal à tirer de son domaine d'activité traditionnel, mais aussi par une foule de créations nouvelles, à l'existence plus ou moins précaire, dont on eut été bien en peine d'affirmer au tournant des années 1950 qu'elles avaient, pour certaines d'entre elles, un brillant avenir (tableau 30).

TABLEAU 30 - Les principales sociétés bananières opérant en Equateur entre 1954 et 1960 (en milliers de régimes).

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Frutera Sudamericana	4.786,0	4.588,7	2.269,7	2.945,3	3.451,5	2.485,5	1.992,2
Cía Ban. del Ecuador	3.958,7	5.116,7	4.057,2	4.016,1	3.135,3	7.067,4	8.535,2
Noboa	3.212,1	3.683,1	898,1	1.660,4	3.557,6	3.214,9	3.548,1
Frutera de Astral	2.176,6	3.373,1	3.055,1	3.049,9	1.977,1	1.846,6	1.966,5
EFE		1.714,6	3.519,3	5.091,5	6.134,2	4.458,8	3.892,7
Standard Fruit			3.693,0	3.460,8	3.620,5	3.998,3	3.666,0
UBESA					528,8	3.329,4	2.545,5
Interamericana	16,3		491,0	1.465,4	1.154,4	1.722,0	1.866,8
Agrícola San Vicente		10,0	233,6	645,7	985,3	1.509,5	1.740,2
Total exporté toutes Compagnies réunies	18.833,8	23.772,2	23.052,5	25.912,2	20.934,7	34.761,5	35.864,6
Nombre total de Sociétés	29	28	34	35	38	32	35

N'ont été retenues que les sociétés ayant atteint ou dépassé le seuil des 50.000 tonnes dans ces 7 années, soit approximativement 1,7 million de régimes. Neuf sociétés (sur les 85 recensées dans la période) ont eu une activité permanente. La Standard n'apparaît dans cette liste qu'en 1956 mais KARNES (1978) nous dit que dès 1951 l'Equateur était la seconde origine des fruits de la compagnie. Contradiction ? En fait jusqu'à 1955, celle-ci fut en grande partie approvisionnée par la Noboa : d'où, au moment où la Standard décida d'ouvrir un bureau d'achat direct à Guayaquil, le repli sensible des activités de cet exportateur.

Source : ANBE

D'origine nord-américaine, scandinave, équatorienne ou allemande, elles commencent en général modestement et ne prennent que lentement leur carrure définitive. Ainsi, en 1959, loin derrière la «Compañía Bananera del Ecuador», la filiale de la UFC qui exporte à elle seule 240.000 tonnes, on trouve d'abord presque à égalité la Standard Fruit (136.000 tonnes) et la «Exportadora de Frutas del Ecuador» (132.000 tonnes), une affaire allemande, puis non loin de là, pratiquement au même niveau, la «Exportadora Noboa» (103.000 tonnes) et la «Unión de Bananeros Ecuatorianos SA» (98.000 tonnes), une autre société d'origine allemande. Viennent ensuite mais très loin déjà la «Frutera Sudamericana» (84.000 tonnes), la «Frutera de Astral» (62.000 tonnes), la «Compañía Interamericana» (58.000 tonnes) et la «Agrícola San Vicente» (51.000 tonnes). Ensemble ces neuf entreprises effectuent alors 85 p. 100 des expéditions de l'Equateur, et les 24 que l'on dénombre à la suite apparaissent bien modestes. Neuf d'entre elles n'ont même pas atteint cette année-là le millier de tonnes !

Le classement obtenu est jusqu'à 1961 très stable (tableau 31). Dès 1962 par contre mais surtout à partir de 1963 et 1964 se trouvent mises en question toutes les positions apparemment les mieux assises à mesure que les progrès du changement variétal en Amérique centrale raniment la concurrence. C'est ainsi qu'après avoir peu à peu ralenti le rythme de ses exportations au début des années 1960 comme elle avait depuis 1957 choisi de réduire sa production bananière, la Compañía Bananera del Ecuador devait finalement prendre la décision de cesser ses opérations à Tenguel en 1963 puis d'interrompre ses achats dans le pays à la fin de 1964. Les progrès

alors réalisés par la Noboa, qui double ses chargements entre 1961 (116.000 tonnes) et 1963 (227.000 tonnes), mais surtout le dynamisme de la Standard, qui expédie pratiquement cette année-là 300.000 tonnes de fruits à elle seule, vinrent compenser le vide créé. Mais comme dans le même temps la UBESA (cinquième en 1961 encore) prend à la EFE sa troisième place et la Agrícola San Vicente surclasse dès 1963 la Sudamericana, c'est donc à une hiérarchie bien différente que l'on parvient en 1966 où cinq entreprises seulement ont dépassé les 50.000 tonnes. La disparition de la Interamericana dès 1962, de la Astral en 1966, de la Agrícola San Vicente en 1968, a en effet avec la Bananera rayé des listes quatre des principales affaires opérant ici en 1969 et l'on ne voit en fait dans ces années cruciales qu'une seule société, la Bananas SA, une filiale de la West Indies Fruit Company de Miami, profiter des circonstances pour s'imposer dans le peloton de tête de l'exportation équatorienne. L'expérience sera, il est vrai, assez brève car, apparue semble-t-il courant 1961, elle est à 50.000 tonnes dès 1963, bondit à 100.000 tonnes en 1964 puis décline rapidement et disparaît au plus tard vers 1968, peu avant EFE qui suspend ses activités en 1970. Elle continue cependant à acheter quelque temps des fruits par l'entremise de la Exportadora Quirola notamment.

Malgré les progrès spectaculaires dans la seconde moitié des années 1960 enregistrés par la Standard et la UBESA, le fait le plus important de la période est bien cette tendance nouvelle à la réduction du nombre des grandes affaires d'exportation à capitaux étrangers opérant en Equateur tandis que s'affirme simultanément la puissance commerciale de la Noboa et qu'une nouvelle génération de

TABLEAU 31 - Structure de l'exportation équatorienne (Nb d'entreprises ; poids économique des catégories isolées).

	+ de 300.000 t	200/300	100/200	50/10	-de 50 dt (-de 1)	Total	Export. 000 t
1959	-	1 (B) 21.2	3 32.7	5 31.3	24 14.8 (9)	33	1132.3
1960	-	1 (B) 24.6	4 38.6	4 22.7	28 14.1 (12)	37	1177.6
1961	-	1 (B) 21.6	3 33.3	4 26.9	21 18.2 (6)	29	1095.6
1962	-	1 (B) 20.7	3 37.6	4 24.8	30 16.9 (13)	38	1128.4
1963	-	1 (B) 16.8	4 53.3	4 17.3	25 12.6 (8)	34	1349.1
1964	-	2 (S/N) 32.4	4 45.0	3 14.0	22 8.6 (6)	31	1382.1
1965	1 (S) 26.4 %	1 (N) 20.1	2 26.5	2 10.1	28 16.9 (10)	34	1199.7
1966	1 (S) 27.5	2 (N/U) 35.9	1 13.6	1 4.6	24 18.4 (7)	29	1264.8
1967	1 (S) 27.5	1 (N) 20.8	2 28.5	1 5.6	26 17.6 (9)	31	1262.8
1968	1 (S) 25.8	1 (N) 21.7	2 28.2	1 6.6	34 17.7 (14)	39	1251.5
1969	-	3 (S/N/U) 61.6	-	2 13.2	31 25.2 (14)	50	1189.6
1970	1 (N) 23.0	2 (S/U) 34.6	1 7.6	2 8.7	40 26.1 (8)	46	1364.1
1971	1 (N) 25.0	2 (S/U) 32.4	-	4 16.8	44 25.8 (12)	51	1350.4

Sourbe : DNB.

B : Cía Bananera del Ecuador N : Noboa S : Standard Fruit U : UBESA

1967 et 1968 sous réserve vu l'origine différente des chiffres.

Le nombre total des exportateurs ne doit pas faire illusion. Si de 1959 à 1966 inclus on a relevé les noms de 90 sociétés on doit en effet constater que 33 n'apparaissent qu'une seule année et 26 n'ont opéré que deux années seulement (et pas toujours consécutives). Les pourcentages sont d'ailleurs éloquents : 75 à 80 p. 100 des exportations selon les époques ont été effectuées par une dizaine de sociétés au plus et souvent beaucoup moins.

sociétés issues de l'initiative locale entreprend d'occuper désormais les seconds rôles. Dès 1967 en effet le «Consorcio de Productores de Banano» (CON.PRO.BA) avait déjà rejoint le groupe des leaders et pris d'emblée une cinquième place fort honorable puisque dans sa première année d'existence il avait, avec plus de 70.000 tonnes, assuré près de 6 p. 100 de l'exportation nationale. Mais c'est surtout dans les années 1970 que le phénomène prit toute son importance quand à l'exemple peut-être de la Noboa qui surclasse alors la Standard, firent simultanément leur entrée dans le Club des plus de 50.000 tonnes trois autres sociétés de ce type : le «Consorcio de Bananeros de El Oro» (CON.BA.ORO) né en 1969, la «National Fruit Company» apparue vers 1968 et la «Exportadora Quirola» également de 1969. Elles prennent respectivement les 4ème, 5ème et 6ème rang de l'exportation et repoussent de ce fait CON.PRO.BA à la 7ème place. Ce dernier rentrera ainsi dès 1971 dans la masse des partenaires de second rang tandis que la «Exportadora Hacienda San Francisco», du groupe Quirola, effectuera à son tour une percée remarquable.

Ainsi la retraite amorcée par les sociétés bananières internationales avec le début des années 1960 a-t-elle eu pour effet une équatorianisation de l'exportation d'autant plus nette que l'expansion rapide des relations avec le marché japonais est l'occasion d'une intéressante floraison d'entreprises nationales. Car l'activité des sociétés nippones ne se développa jamais au sein d'institutions permanentes établies dans le pays pour centraliser les achats mais préféra de beaucoup les formules d'association avec des organismes locaux créés pour l'occasion dont la durée d'existence était

en fait très exactement celle des engagements contractuels que l'on avait établis. La situation était donc éminemment précaire comme le montrera bientôt le déclin brutal des exportations transpacifiques, mais elle aura au moins permis à l'Equateur de reprendre le contrôle de son économie bananière et de rendre moins dramatique la transition entre la période de prépondérance commerciale étrangère et la situation actuelle où l'efficacité du système repose pour l'essentiel, en situation normale, sur le dynamisme de la société Noboa.

● La contribution de l'Equateur aux succès de son économie fruitière : Si l'essor de l'exportation se fit essentiellement en fonction de la demande internationale et sous l'impulsion de quelques grands intermédiaires étrangers, il est cependant évident que le succès ne fut aussi spectaculaire que parce que le pays avait su répondre très vite aux sollicitations de la conjoncture et accepté pour ainsi dire d'enthousiasme la mutation qui lui était proposée.

Bien que la participation de l'Equateur au Commerce mondial ait été jusque-là dans l'ensemble modeste, les basses plaines du bassin du Guayas avaient en effet, si l'on peut dire, une solide tradition spéculative et les maîtres de la terre, les possesseurs surtout des vastes haciendas qui avaient dans le passé tiré profit déjà de la « vague » cacaoyère, n'étaient certes pas hommes à laisser passer l'occasion qui leur était offerte de participer enfin à une activité lucrative. Propice à fortunes rapides souvent dilapidées en coûteux séjours à l'étranger, le cacao n'avait en

fait connu ici qu'une brève prospérité puisque pendant le quart de siècle où il s'était véritablement imposé, soit approximativement la période 1900-1925, seule une quinzaine d'années avaient vu la moyenne des tonnages transitant par Guayaquil s'établir au voisinage de 40.000 tonnes.

Très vite en réalité la tendance s'était inversée et la première guerre mondiale, les maladies de la plante, l'apparition de nouveaux concurrents, la chute des cours internationaux, le développement enfin autour des principaux marchés de barrières protectionnistes, devaient amener l'abandon de nombreuses plantations et une réduction très sérieuse des échanges commerciaux à travers l'ensemble de la période 1920-1930. L'Equateur ne tira ainsi à peu près aucun avantage du raccourcissement de ses liaisons avec l'Europe ou la côte Est des Etats-Unis du fait de l'ouverture, en 1914, du canal de Panama, et les planteurs durent chercher fébrilement dans le développement de nouvelles spéculations comme le café ou, pour les zones les plus humides, le riz, un palliatif à la chute de leurs revenus. Il pouvait être évidemment tentant dans ces conditions après 1945 de se convertir rapidement à la production bananière dont les débouchés étaient largement assurés et dont les technologies rudimentaires garantissaient alors la meilleure rentabilité du capital investi. On pouvait d'ailleurs se lancer d'autant plus aisément dans cette aventure que les banques accordaient très libéralement les crédits pour encourager les défrichements et la multiplication des plantations.

Les Pouvoirs publics également n'avaient pas tardé à saisir toutes les potentialités de la situation. C'est pourquoi, loin d'entraver le mouvement, ils s'ingénièrent plutôt à le soutenir de diverses façons : par une politique de prêts dont purent profiter de larges tranches de la population installée de longue date ou récemment immigrée dans la zone côtière ; en facilitant l'aliénation du domaine de l'Etat par les soins de l'Institut National de la Colonisation ; par un programme de grands travaux enfin qui permit de doter la Côte du réseau routier moderne qui lui faisait encore cruellement défaut et d'affranchir surtout le trafic automobile de la servitude des bacs que tendait à multiplier l'extraordinaire densité du réseau hydrographique.

Sans doute, à partir de 1957, quand on commença à prendre conscience des dangers que présentait le développement anarchique des cultures et de l'intérêt que l'on avait désormais à pousser les planteurs à intensifier leur production, fut-on amené à modérer les encouragements financiers et à mettre plutôt l'accent sur le développement des structures d'encadrement de la Profession ; mais il est incontestable que les efforts accomplis pendant dix ans avaient permis d'asseoir solidement la production fruitière nationale et que celle-ci, parvenue à une certaine maturité, pouvait se contenter maintenant du seul financement privé que consentaient notamment les grands exportateurs à leurs contractants les plus fidèles. De toutes façons, la prise de conscience dans les zones de plus ancienne colonisation des premières véritables difficultés rencontrées par la culture, ne fut pas de nature à décourager immédiatement

l'effort de défricheurs puisqu'ils pouvaient avoir accès, dans le Nord du Bassin du Guayas par exemple, à des terres neuves où les maladies du bananier étaient encore inconnues. Il faudra donc attendre la généralisation de la Cercosporiose et du Mal de Panama puis les bouleversements du marché mondial résultant essentiellement de la relance de la production centre-américaine, pour que l'on prenne enfin conscience des excès de la mise en valeur et des limites de la situation.

Il est vrai que la générosité de la nature équatorienne ne pouvait qu'inciter, dans le contexte favorable des années 1950, à de tels excès. Jamais en effet une région bananière n'avait proposé tant d'avantages. La terre tout d'abord était abondante et les sols souvent profonds permettaient le meilleur enracinement de la plante. Le climat était aussi à peu près partout favorable, mis à part le littoral où la sécheresse devenait excessive, mais la Province de l'Oro malgré un déficit pluviométrique accentué, n'était pas la moins douée pour cette production puisque l'on y pouvait au besoin recourir à l'irrigation en prélevant les eaux nécessaires sur les écoulements permanents issus de la Sierra proche. L'absence de vents violents ou de crues brutales était encore pour les producteurs l'assurance qu'ils tireraient de toutes façons un résultat de leurs efforts et qu'ils ne seraient pas comme leurs collègues antillais ou honduriens exposés à perdre en quelques heures tout ou partie de leur récolte. Si l'on ajoute enfin que le développement des maladies du bananier ne fit pas ici réellement problème avant le milieu des années 1950, on concevra aisément que l'Equateur ait rapidement polarisé l'attention du Commerce international et que les Equatoriens aient pu se porter aussi massivement vers ce nouveau secteur d'activité.

Car le succès de cette spéculation fut de toute évidence brutal. Si on avait pu évaluer en effet les surfaces cultivées en 1945 à quelques 1.200 hectares, on avoisinait déjà les 15.000 hectares en 1948 avant d'atteindre les 45.000 hectares en 1951 et de franchir le seuil des 100.000 hectares vers 1952 ou 1953. Une opinion couramment admise veut qu'à la date du premier recensement général de l'Agriculture (en 1954) la bananeraie équatorienne ait, avec près de 160.000 hectares, atteint son maximum et qu'elle se soit ensuite pratiquement stabilisée à ce niveau jusqu'à la mise en route de la politique de «marginalisation», la conquête de nouvelles terres, compensant plus ou moins exactement l'abandon des zones anciennement mises en valeur (tableau 32). Mais il nous paraît plus probable d'affirmer que loin de s'arrêter vers le milieu des années 1950, la progression des surfaces en culture se soit encore poursuivie quelques temps, en se ralentissant d'ailleurs très sensiblement, et que ce n'est en fait qu'au début de la décennie suivante que l'espace planté parviendra à son maximum avec, en 1963, un peu plus de 175.000 hectares. Commence alors par contre un mouvement de recul qui, d'abord modéré, se précipite après 1969 quand on eut décidé d'obliger désormais les zones de productions les moins bien placées au regard de l'exportation ou les moins favorables aux variétés nouvelles, à s'orienter vers d'autres

TABLEAU 32 - Evolution géographique de la bananeraie équatorienne (ha ou pourcentages).

Origine des chiffres	1954		1963		Jan.1970
	Recensement général de l'agric.		Eval. ing. C. HERRERA V.		DNB
Zone Nord	45.060		21.000		13.318
dont Esmeraldas		36.320 (80,6 %)		12.000 (57,1 %)	
Zone Ouest	27.450		3.000		-
Zone Centrale	42.727		93.000		76.903
dont Los Rios		28.170 (65,9 %)		65.000 (69,9 %)	
Zone Est	14.307		11.000		15.975
Zone Sud	30.397		32.000		38.812
dont El Oro		13.610 (44,8 %)		28.000 (87,5 %)	
TOTAL	159.941		160.000		145.008
dont Guayas		33.511		13.000	

A titre indicatif car ces données ne sont pas homogènes : en 1970 il ne s'agit que des surfaces affectées par la campagne phyto-sanitaire c'est-à-dire faisant l'objet de traitements organisés. Mais à l'époque le critère est décisif. Noter le déclin de la zone Nord devenu excentrique et la disparition de la zone Ouest (Manabi) «marginalisée» ; le poids de la zone Centrale (malgré le tassement récent des surfaces), la stabilité de la zone Est et la régulière ascendance de la zone Sud. Le découpage en zone décidé par la DNB pour assurer l'enca-drement des planteurs aboutit à écarteler le Guayas entre Centre/Est et Sud. C'est pourquoi nous l'avons isolé en bas du tableau.

spéculations. Les surfaces en culture qui étaient déjà retom-bées en 1969 à moins de 150.000 hectares chuteront ainsi de 40 p. 100 entre 1969 et 1975.

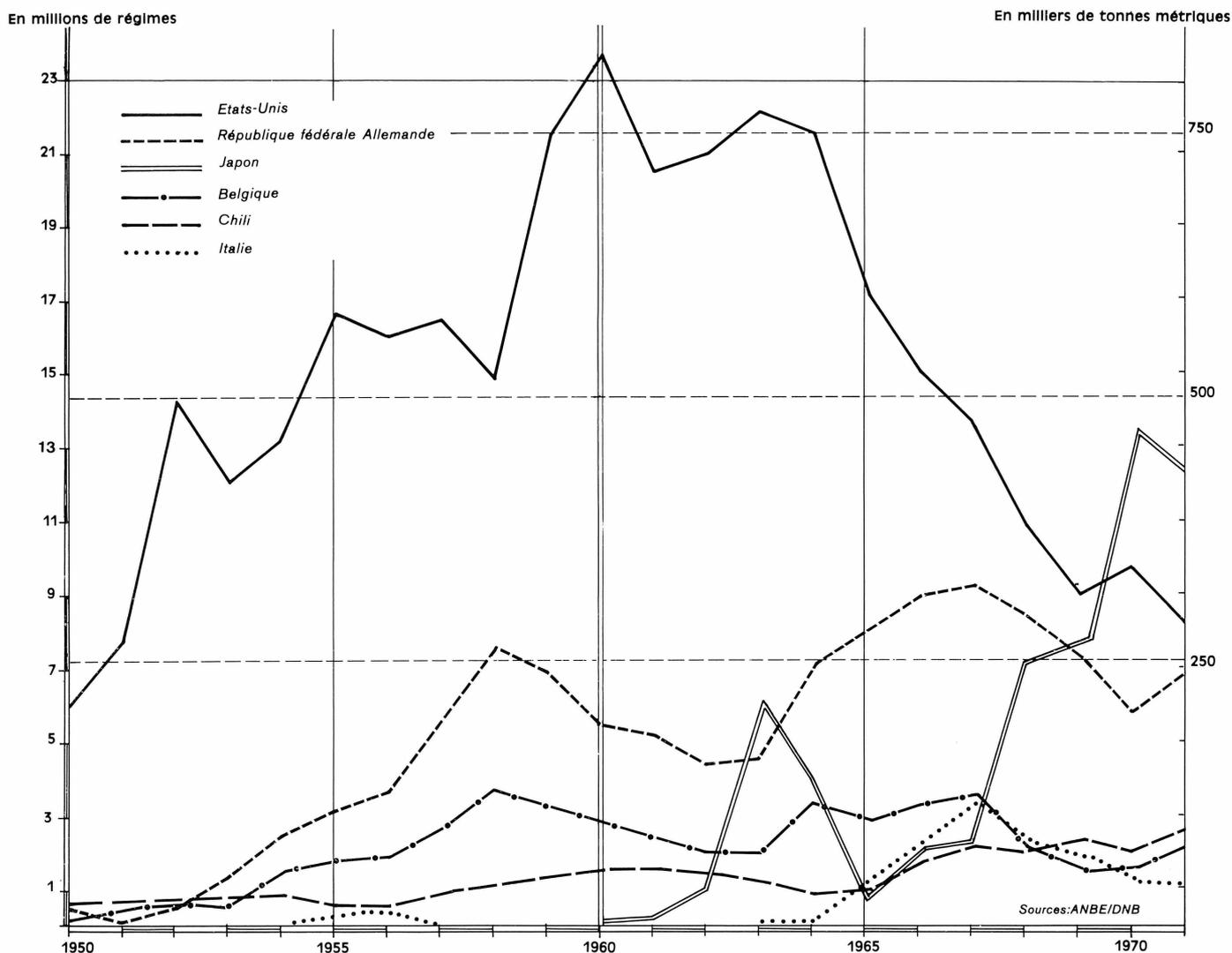
Si favorables qu'aient été en effet les conditions ayant présidé au lancement de la production bananière, si facile et lucrative qu'elle ait pu paraître dans les premiers temps, il avait bien fallu reconnaître finalement qu'elle pouvait être aussi une activité contraignante. La généralisation de la Cercosporiose d'une part, l'évolution du marché international d'autre part, allaient ainsi amener l'Equateur à prendre conscience des limites de sa situation. Obligé de ce fait à des adaptations radicales, il ne parviendra cepen-dant jamais à perdre sa position de premier plan car, ultime recours de l'exportation mondiale dans la période de forte expansion de la consommation de l'immédiat après-guerre, il est resté le fournisseur vers lequel on se tourne en dés-espoir de cause à chaque accident grave de la production. C'est ce qui explique en tout cas qu'il ait pu constamment maintenir ses expéditions dans les vingt dernières années au-dessus du million de tonnes.

● L'évolution de la conjoncture à partir du milieu des années 1950 et la mutation contemporaine de la banane-raie : Jusqu'au début des années 1960 l'exportation va de succès en succès. C'est pourquoi la stabilisation brutale des chargements devait être à partir de là vivement ressentie et ceci d'autant plus que le retour des Etats-Unis vers leurs fournisseurs traditionnels sera difficilement compensé par le développement des ventes en Europe ou la pros-pection de marchés neufs comme le Japon et les pays de l'Est (figure 27).

C'est en effet la demande nord-américaine en expansion rapide qui avait nourri la forte progression des échanges à travers l'ensemble des années 1950. Car le marché euro-péen ne s'était révélé attractif qu'à partir de 1952, et très progressivement, quand s'était peu à peu amplifié le courant de trafic à destination des ports allemands puis des pays du Benelux. On put ainsi éviter que le léger reflux des exportations à destination des USA en 1953-54 puis leur stabilisation de 1955 à 1957 aux alentours de 16 millions de régimes, ne viennent gravement perturber le développe-ment régional. Le phénomène aura d'ailleurs à la fin des années 1950 son exacte contre-partie quand le repli assez soudain des achats en Europe qui s'accroît jusqu'à 1962-1963, se trouvera parfaitement estompé par la reprise d'activité du marché nord-américain qui de 15 millions de régimes en 1947 passera en 1960 à un peu plus de 23.

Ainsi l'Equateur connut-il jusqu'à 1960 un développe-ment à peu près sans faille, car ce n'est guère qu'à partir de là qu'il put réaliser que la position internationale qu'il s'était acquise n'était pas dépourvue de précarité. Il avait en effet construit sa réussite sur la culture de la Gros Michel dont il fut bientôt le seul, avec la Colombie, à livrer en abondance les produits, puisqu'il avait l'avantage de se situer dans un secteur géographique où le Mal de Panama n'avait pas encore eu le loisir de parvenir au niveau de gravité qu'il avait atteint dans les plus vieilles régions de culture commerciale. L'histoire de la spéculation bananière en Equateur fut donc paradoxalement marquée moins par les pertes résultant des destructions directes des maladies du bananier (bien que l'on ait eu à y organiser dès 1955 la lutte contre la Cercosporiose), que par les effets «indirects» de celle-ci, c'est-à-dire le changement variétal. Aucun autre

FIGURE 27 - L'évolution des exportations de l'Equateur selon les principaux destinataires (1950-1971).



pays n'était en effet plus mal préparé à accueillir une mutation agronomique et technique dont il ne sentait pas la nécessité et à laquelle en conséquence il ne s'était nullement préparé.

L'Equateur fut en effet, comme il était logique, l'un des derniers pays atteints par les maladies du bananier et contre toute attente ce fut la Cercosporiose plus que le Mal de Panama qui se révéla le plus redoutable. Il fallut cependant une quinzaine d'années pour que le Mal de Sigatoka apparut en 1940 en provenance de la Colombie, gagne vers le Sud l'ensemble de la zone bananière, et ce n'est donc que vers le milieu des années 1950 que l'on éprouvera le besoin d'organiser la lutte. Ainsi naquit en juin 1955 l'«Association Nationale des Producteurs de Bananes Equatoriens» ou ANBE dont la finalité essentielle était la mise en oeuvre

cohérente des traitements. Elle sera amenée à faire appel d'abord au «Servicio Cooperativo Interamericano Agronómico» (SCIAT) qui prônait notamment l'usage de l'hélicoptère malgré un prix de revient élevé, puis à l'IFAC qui avait mis au point à la Guadeloupe la technique des nébulisations huileuses mais recommandait au contraire d'utiliser l'avion beaucoup plus économique. Il en résultera une association technique concrétisée dès 1958 par la création de l'IFEIA (Institut Franco-Equatorien de Recherches Agronomiques) dont la durée de vie relativement courte, une douzaine d'années, permettra au moins de doter le pays du réseau de stations d'essai qui lui faisait encore défaut. Très vite cependant l'importance des traitements sanitaires amènera l'ANBE à transférer cette tâche à une institution spécialisée, la «Junta Ejecutiva de la Campaña de Defensa del Banano» tandis qu'elle s'orientera plus

spécifiquement vers les problèmes généraux de la Profession en créant notamment un Département de Planification économique et de Statistique. Il faudra en effet attendre les premières manifestations de la crise suscitée par le ralentissement des exportations nord-américaines pour que l'on songe à nouveau à confier à un organisme unique la gestion de l'ensemble du secteur bananier. La «Dirección Nacional del Banano» (DNB) naîtra alors en septembre 1963 de la fusion de l'ANBE et de la Junte exécutive chargée des traitements sanitaires.

Avec les années 1960 la stabilisation soudaine des exportations avait inquiété les planteurs. A l'optimisme des années passées avait en effet succédé l'incertitude de l'avenir d'autant plus que certains pays d'Amérique centrale, non contents de combler leur retard, affichaient déjà d'inquiétantes ambitions en la matière. C'est pourquoi tandis que l'Equateur, fort de sa position de Numéro 1 mondial, prenait en liaison avec la FAO l'initiative de convoquer en 1964 une Réunion internationale sur les problèmes bananiers, à l'occasion de laquelle exportateurs et importateurs allaient pour la première fois confronter leurs points de vue, un effort très important devait être parallèlement développé par les producteurs afin d'assumer les exigences de plus en plus contraignantes de leurs intermédiaires commerciaux. Le renversement de conjoncture avait ainsi en un temps très court abouti à révéler à tous l'utilité d'une concertation régulière pour tenter de trouver ensemble une solution à la nouveauté des problèmes posés, et à convaincre plus particulièrement les Equatoriens de ce que la perte de la position dominante à laquelle ils devaient leur succès, leur imposait désormais de s'adapter pour surmonter les effets d'une concurrence de plus en plus vive.

Depuis le début des années 1960, ils n'ont pas en effet connu de répit. On leur avait ainsi imposé d'abord presque du jour au lendemain de modifier le conditionnement de leurs fruits et d'investir dans la construction de stations d'emballage sans d'ailleurs que le prix d'achat FOB des fruits se soit trouvé nettement accru pour tenir compte de l'importance des efforts financiers consentis. Puis avec la seconde moitié des années 1960, quand la Cavendish s'était véritablement imposée dans les échanges internationaux, il leur avait à nouveau fallu mobiliser d'importantes ressources pour faire l'acquisition des plants indispensables mais aussi remodeler totalement les exploitations pour les équiper des réseaux de câbles désormais nécessaires à l'obtention de la qualité exigée par le Commerce. C'est ainsi que beaucoup de planteurs qui, dans les zones marginales essentiellement, avaient cru possible de différer au maximum leur conversion au carton dans l'illusion que la Gros Michel garderait longtemps encore une certaine place dans les échanges internationaux, se trouveront alors affrontés au problème, quasi-insoluble pour eux, d'une mutation globale de leurs méthodes de travail alors qu'ils n'avaient ni les terres les mieux adaptées à la culture des variétés nouvelles, ni les moyens d'assumer la dépense écrasante qui leur était imposée.

Prenant en charge les problèmes de la bananeraie, la DNB eut donc la responsabilité d'amener la masse principale des producteurs équatoriens à s'adapter aux exigences nouvelles de la situation. Elle fut ainsi amenée à faire pression sur les exploitants les moins bien placés pour les inciter à renoncer à la spéculation bananière en usant notamment de la possibilité qu'elle avait de décider ou non la mise en oeuvre des traitements aériens ; puis à prendre l'initiative avec la fin de la décennie de la politique de «marginalisation» qui visait à persuader les producteurs les plus éloignés des ports de s'orienter vers d'autres cultures ou vers l'élevage. De ce fait, sans amener immédiatement un effondrement des surfaces plantées qui avoisinaient encore semble-t-il les 140.000 hectares au début de 1970, on put rendre moins dramatique une évolution qui tendait à concentrer désormais dans le Sud du pays la production bananière commerciale alors qu'elle avait initialement connu dans le Nord (Esmeraldas) et l'Ouest (Manabi), certains de ses développements les plus importants.

Jusque vers le milieu des années 1950, ainsi qu'en témoigne éloquemment le Recensement général de l'Agriculture, c'est en effet dans ces régions aujourd'hui pratiquement désertées par les plantations que s'épanouissait l'un des principaux domaines de la spéculation bananière en Equateur, soit en 1954 à peu près 45 p. 100 des surfaces consacrées à cette culture. C'est là aussi que l'on trouvait, à Esmeraldas, le second port bananier de l'Equateur qui avait vu transiter en 1953 pratiquement le tiers des exportations nationales et avait en fait manipulé à cette époque trois fois plus de bananes que Puerto-Bolivar dont le rôle économique était encore modeste. Mais le développement d'un réseau routier moderne à travers l'ensemble du Bassin du Guayas devait progressivement détourner le gros du trafic fruitier vers le port de Guayaquil préalablement modernisé, tandis que les progrès de la reconversion variétale amenaient de plus en plus la production spéculative à se porter vers les régions de culture les plus méridionales à climat contrasté mais aisément irrigables, où les conditions d'embarquement étaient aussi les plus favorables. C'est pourquoi au déclin rapide des zones de production du Nord dont témoigne l'évolution du port bananier d'Esmeraldas, répond la croissance relativement modérée mais régulière des plantations de l'Oro et la bonne tenue d'ensemble des bananeraies de la zone dite centrale bien que les années 1960 aient vu ici aussi s'amorcer un reflux.

Ainsi en 1971-72, l'équilibre paraissait bien près de se réaliser entre les zones centrale et sub-centrale définies par la DNB (48 p. 100 des surfaces en culture) et les zones orientale et méridionale (43 p. 100) (tableau 33). Pourtant dès cette époque l'avantage était déjà incontestablement à ces dernières comme le montre le fait que, dès 1970, Guayaquil avait dû abandonner à Puerto-Bolivar la place de principal exportateur, le fait également que celui-ci était devenu à partir de 1969 le principal point de sortie des variétés nouvelles avec 80 p. 100 des Cavendish exportées à cette date et 2/3 encore pour la période 1970-71. Cependant l'importance de ce glissement géographique

TABLEAU 33 - Répartition géographique et structure de la bananeraie équatorienne (1971-1972).

	Zones						Total	Pourcentage
	Nord	Centrale	Sub-centrale	Ouest	Orientale	Méridionale		
1-10 ha	369	1.333	86	31	552	4.074	6.445	6,4
11-25	1.611	4.836	539	105	1.471	5.370	13.932	13,8
26-50	1.611	9.776	1.359	76	2.466	6.437	21.725	21,5
51-100	1.729	9.234	1.409	283	4.436	4.835	21.926	21,7
- de 100	5.320	25.179	3.393	495	8.925	20.716	64.028	63,4
101-200	1.516	8.706	1.451	-	3.711	2.389	17.773	17,6
201-500	1.791	5.786	600	-	3.412	1.877	13.466	13,3
101-500	3.307	14.492	2.051	-	7.123	4.266	31.239	30,9
+ de 500	-	1.550	1.642	-	2.535	-	5.727	5,7
TOTAL	8.627	41.221	7.086	495	18.583	24.982	100.994	100,0
%	8,5	40,8	7,0	0,5	18,4	24,7	100,0	

Source : DNB Juin 1972.

La zone sub-centrale couvre la région Ventanas/Catarama/Vinces/Balzar. La zone Est le secteur Milagro Naranjal/Tenguel.

de la production ne doit pas nous amener à négliger l'évolution contemporaine des structures foncières de la bananeraie en réponse également à la mutation technique qui lui était imposée (tableau 34).

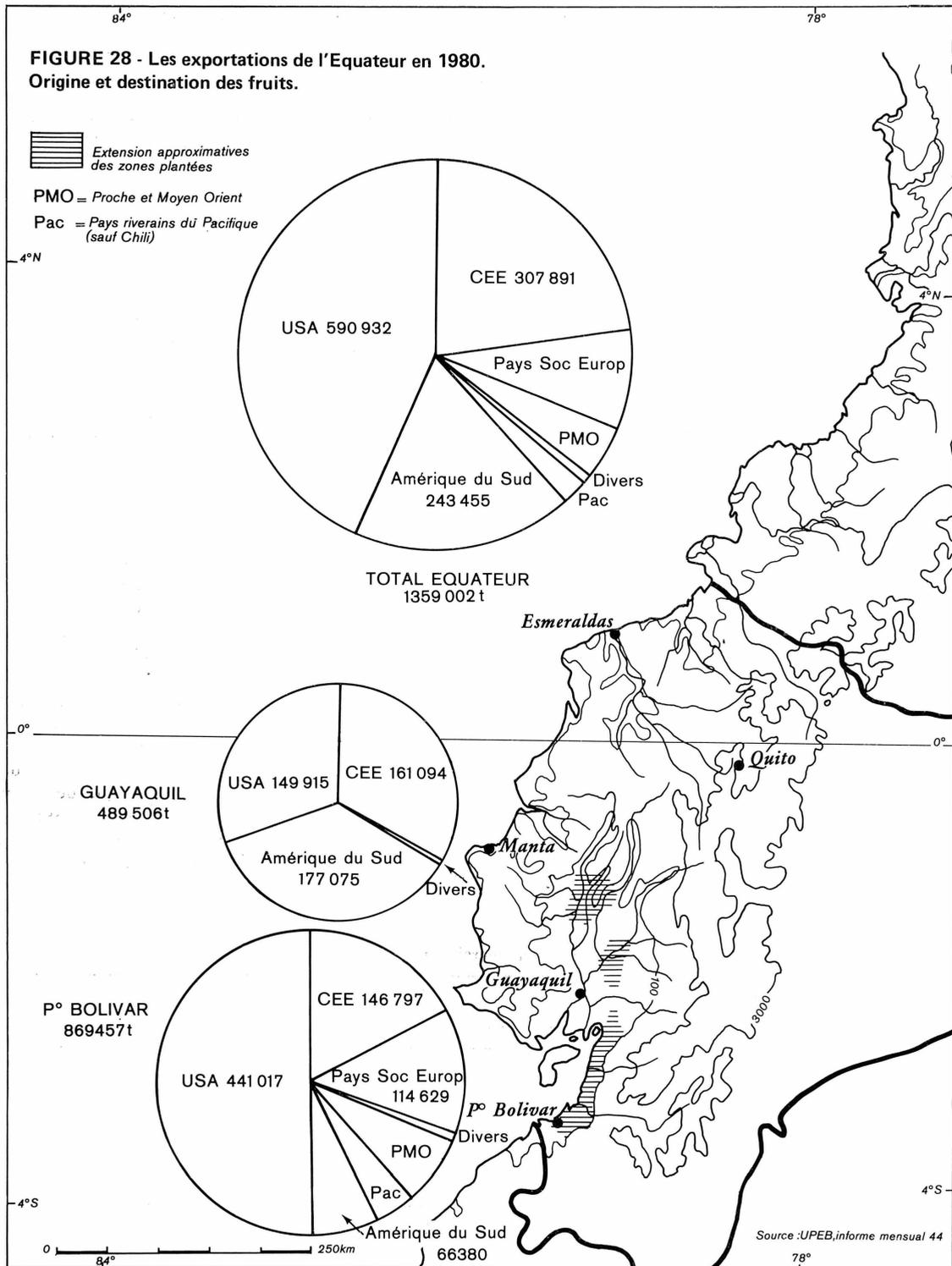
C'est ainsi que l'on sera amené à noter le sensible accroissement dans les années 1960 de la part des exploitations de moins de 100 hectares dans le total des surfaces cultivées (elle passe de 54,9 p. 100 en 1963-64 à 63,4 p. 100 en 1971-72) ; et malgré la forte contraction de la bananeraie qui perd en huit ans quelques 40.000 hectares, les notables redistributions que signalent d'un côté le repli de la très grande exploitation (-5,3 p. 100) et, de l'autre, le développement simultané du groupe des entreprises

les plus modestes (celles de moins de 25 hectares) qui enregistre une progression de 6,5 p. 100. Sans doute faut-il malgré tout remarquer que c'est entre ces extrêmes que se situent en fait constamment les trois quarts de la zone plantée, mais cette apparente stabilité ne doit pas faire illusion car une analyse rapide suffit à montrer que l'évolution joue à l'avantage des exploitations ayant de 26 à 100 hectares relativement au groupe immédiatement supérieur de 100 à 500 hectares. La réduction des surfaces en culture a donc de toute évidence entraîné depuis le début des années 1950 un affaiblissement sensible de l'exploitation moyenne qui, de 47 ha en 1963-64, est passée à 36,8 en 1971-72. Mais c'est bien là l'effet de l'intensification des pratiques agricoles qui condamne à plus ou moins long

TABLEAU 34 - Evolution des structures de la bananeraie équatorienne.

	1963/64		1971/72	
	hectares	pourcentages	hectares	pourcentages
- de 10 ha	3.020	2,1	6.445	6,4
10/25	18.266	12,6	13.932	13,8
26/50	27.942	19,3	21.725	21,5
51/100	30.179	20,9	21.926	21,7
101/500	49.174	34,0	31.239	30,9
501/1000	9.780	6,8	5.727	5,7
+ de 1000	6.127	4,2		
TOTAL	144.388	100,0	100.994	100,0
Nombre plantations	3.063		2.744	
Surf. moyenne	47.1		36.8	

Source : Département phytosanitaire/DNB



terme les trop vastes plantations superficiellement mises en valeur, tout en permettant le maintien en activité de petits producteurs surtout s'ils peuvent s'appuyer, comme c'est le cas, sur un mouvement coopératif relativement développé. On est loin de toutes façons de la situation centre-américaine où la très grande exploitation bananière conserve encore de solides positions.

Quand s'achève donc au début des années 1970 ce que l'on pourrait appeler le «cycle américain» de la bananeraie équatorienne, c'est-à-dire la période d'une vingtaine d'années pendant laquelle l'exportation s'organise principalement pour la desserte du marché des Etats-Unis sous l'impulsion essentiellement de sociétés nord-américaines, l'effort de renouvellement de la spéculation fruitière est donc ici bien engagé et l'Equateur, malgré l'affaiblissement de l'un de ses principaux débouchés, n'a rien perdu de son dynamisme. Il est vrai que la productivité élevée des variétés nouvelles a permis de corriger opportunément l'effet de la réduction des surfaces et que la fidélité d'une partie de sa clientèle traditionnelle, l'arrivée en nombre des acheteurs japonais, ont incontestablement permis d'éviter l'effondrement des exportations que l'on pouvait légitimement redouter. N'est-il pas remarquable que l'on ait pu ainsi, de 1970 à 1975, dépasser régulièrement les 1.300.000 tonnes, alors que ce niveau d'activité n'avait été atteint qu'à deux reprises dans le courant de la décennie précédente quand, en 1963 et 1964, la poussée de l'importation japonaise s'était heureusement combinée avec la puissance des achats nord-américains alors à leur maximum.

On peut donc constater que l'Equateur, après plusieurs années d'efforts pendant lesquelles il a radicalement modifié son système de production et renouvelé largement ses circuits commerciaux est ainsi parvenu à éviter le pire. Mais il n'a pu incontestablement sauver en l'affaire l'essentiel que parce qu'il a su échanger son rôle historique de premier fournisseur du marché international contre celui, plus incertain mais finalement tout aussi avantageux, de principal producteur mondial de réserve. Comment en effet eut-il supporté la chute brutale à partir de 1972-73 de ses exportations vers le Japon, si ne s'étaient offertes à lui d'utiles compensations, ne serait-ce qu'à l'occasion

des graves perturbations commerciales créées par la «guerre de la Banane», ou le cyclone de 1974 au Honduras. On s'aperçoit ainsi que l'Equateur a incontestablement mieux supporté la grande mutation technique des années 1960, que la Colombie. Mais alors que ce territoire parvient à compenser rapidement la chute de ses exportations par une reprise spectaculaire qui lui permet d'obtenir à la fin de la décennie ses meilleurs résultats historiques, l'Equateur ne peut que préserver tant bien que mal les positions qu'il a acquises à la veille du changement variétal.

On s'explique dans ces conditions que, devant les ambitions affichées par les producteurs de la façade Caraïbe de l'Amérique centrale ou méridionale, il ait finalement préféré ne pas s'engager dans l'UPEB ne serait-ce qu'afin de ne pas se lier les mains. Ainsi, après avoir soutenu le projet d'une organisation internationale bananière à l'époque où il pouvait en espérer, du fait de sa position dominante, de solides avantages, il accueille avec réserve sa réalisation dès lors que, perdant le marché japonais, il se trouve rejeté vers ses clientèles traditionnelles, et menacé par le dynamisme de ses partenaires-concurrents, risquait en fait en acceptant le prélèvement fiscal proposé, d'aggraver inopportunément son handicap (figure 28).

Et pourtant, rien ne prouve que cette décision logique ait été bénéfique aux exportations nationales puisque 1975 ne devait guère dépasser, avec 1.362.400 tonnes, le chiffre des ventes de la période précédente, et puisque 1976 fut même avec 1.201.000 tonnes, l'une des plus médiocres années de la dernière décennie. Car ce n'est pas avant 1977 que le volume des expéditions retrouve ici une évolution ascendante et c'est alors plus aux difficultés créées en Amérique centrale par les progrès de la Sigatoka Negra qu'à l'attitude de modération adoptée par l'Equateur en 1974 devant les projets de l'UPEB, qu'on attribuera ce redressement tardif. Mais c'est bien là le signe en tout cas que, maintenant comme hier, ce pays reste le «dernier recours» du Commerce bananier mondial dans ses moments les plus difficiles.

à suivre