

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

J-C. MAILLARD

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

J.-C. MAILLARD

Fruits, Mai 1986, vol. 41, n° 5, p.287-296.

RESUME - Dans cette ultime livraison qui clot la série d'articles parus dans la revue depuis le mois de septembre 1984, l'Auteur rappelle les grandes étapes historiques du développement du Marché bananier et souligne l'étroite cohérence du Système commercial qui s'est progressivement édifié autour de ce fruit depuis un siècle.

Conclusion générale

Au terme de cette évocation minutieuse d'un siècle de spéculation bananière dans le Monde, on est donc frappé par l'étroite cohérence du système économique patiemment construit jadis autour des variétés traditionnelles, puis par les profondes transformations dont il a fait l'objet dans les cinquante dernières années.

On peut ainsi distinguer aujourd'hui quatre étapes dans le développement de cette «courte» aventure car il ne manque sans doute pas de personnes qui peuvent se vanter d'avoir travaillé avec un Salvador D'ANTONI (mort en 1957) ou un Samuel ZEMURRAY (décédé en 1961) voire peut-être encore avec un certain A. PRESTON (disparu en 1924). Elles ont d'ailleurs par le plus grand des hasards des durées remarquablement égales puisqu'il s'écoule assez exactement trente ans entre les premières expériences de BAKER et la création de la United Fruit Company ; trente ans encore entre l'apparition de cette grosse entreprise et le rachat de la Cuyamel qui marque l'apogée de sa puissance territoriale ; trente ans aussi entre cet événement et les premières manifestations évidentes du déclin de la Gros Michel.

Mais, si remarquable soit-elle, cette périodicité ne nous permet pas d'épiloguer sur ce que peut réserver à l'économie bananière internationale l'échéance de ... 1990 ! Tout au plus peut-on noter que d'ici à cette date viendront à expiration les ultimes concessions accordées dans le passé aux multinationales bananières en Amérique centrale, et que des rapports totalement neufs pourront dès lors s'établir entre production et distribution une fois purgées les ultimes séquelles des «traités inégaux» qui ont lié pendant de longues années des Etats trop faibles à de trop puissants partenaires étrangers.

1 - De 1870 à 1903, c'est la phase de découverte des potentialités économiques de la banane ; celle de la mise

au point des méthodes de culture industrielle et d'exportation massive d'un fruit délicat ; celle surtout de l'établissement des structures commerciales les mieux adaptées aux exigences de la situation, les plus aptes à répondre avec toute la souplesse souhaitable à l'expansion prévisible du marché nord-américain, le seul qui ait encore quelque importance. La période s'ouvre donc avec les premières initiatives du capitaine BAKER et s'achève avec la constitution de la United Fruit Company ou plutôt avec la décision de celle-ci de vulgariser dans sa flotte l'usage de la réfrigération qui permet enfin les expéditions les plus lointaines et rend moins aléatoires les relations avec l'Europe que l'on songeait depuis longtemps à développer.

2 - De 1903 à 1930, c'est après le lancement de la spéculation bananière dans l'Amérique moyenne, sa première grande période d'épanouissement mondial. La conquête du marché Nord-américain s'achève, celle du marché européen commence, ce qui implique un important développement de la production, soit à une époque où la culture est essentiellement extensive une très nette expansion des surfaces plantées, et, le mal de Panama aidant, la recherche constamment de nouveaux fournisseurs. Mais c'est aussi l'époque où, consolidant sa puissance, la UFC prend successivement le contrôle de Elders and Fyffes qui l'avait puissamment appuyée dans sa pénétration du marché britannique avant 1914, et en 1929 de la Cuyamel Fruit Company avec laquelle elle était au contraire en rivalité permanente depuis de longues années. Car les succès obtenus par le numéro 1 du commerce bananier international, loin de décourager la concurrence, semblent au contraire stimuler l'esprit d'initiative. Ne survivent cependant que les sociétés rivales qui ont eu, comme la Vaccaro Brothers and Company, la sagesse d'éviter le heurt frontal, à moins qu'elles n'aient accepté une certaine collaboration.

3 - De 1930 à 1960, par contre se développe une passe difficile dont nous avons vu notamment au Honduras les principaux moments. En effet, après une courte période pendant laquelle les difficultés de la production bananière du territoire invitent à chercher au Mexique, les compléments de tonnages indispensables, c'est avec les progrès de la Cercosporiose l'occasion d'accélérer le passage à une culture plus intensive donc plus stable. Cependant malgré tous les efforts en vue de maîtriser le mal de Panama, le maintien de la Gros Michel apparaîtra bientôt si improbable que l'on devra se résigner à lui préférer de nouvelles variétés : en Jamaïque tout d'abord où le rationnement de l'immédiat après-guerre et le contrôle administratif de la commercialisation faciliteront relativement la vulgarisation de «Lacatan» ; en Amérique centrale ensuite où la Standard multiplie à la fin des années 1950 ses plantations de Grande Cavendish. Qui plus est c'est pour les sociétés multinationales la fin des années de facilité où elles n'avaient pratiquement rencontré aucun obstacle à l'expansion de leurs activités à condition de prendre suffisamment de précautions pour éluder aux Etats-Unis les éventuelles poursuites en application de la législation anti-trusts.

Avec les années 1930, c'est en effet pour un certain nombre d'Etats européens l'occasion de jeter les bases d'un système protectionniste visant à encourager le développement de leur production impériale. A partir de 1945, c'est aussi en Amérique centrale une poussée remarquable de libéralisme qui chasse du pouvoir les dictatures héritées des années de Crise et met en place des régimes qui presque tous s'efforceront tôt ou tard de limiter la puissance des compagnies bananières par une guerre d'usure qui ne va pas cependant jusqu'à mettre en cause leur présence dès lors que leur situation juridique ne les place pas en marge du droit commun. Et c'est enfin, au terme de la période considérée l'obligation faite en 1958 à la U.F.C. de se dessaisir d'une partie de son empire aux mains d'une entreprise concurrente de façon à promouvoir aux Etats-Unis des structures commerciales mieux équilibrées. De ce fait, en 1960, tous les éléments sont déjà réunis en vue d'un nouveau départ.

4 - Dès lors, c'est à cadence rapide que s'achève la mutation commencée un quart de siècle plus tôt quand, après une passe difficile, l'économie mondiale avait retrouvé un peu de dynamisme et le commerce bananier une certaine capacité d'expansion bien vite perturbée par la deuxième guerre mondiale. Rapidement en effet le changement variétal s'impose à tous et les pays qui s'y refusent se trouvent aussitôt pénalisés en raison de l'agressivité commerciale avec laquelle les compagnies américaines tentent de ressaisir la maîtrise de la part du marché international qui leur avait un moment échappée. Qui plus est l'abandon définitif de la Gros Michel rend partout indispensable un effort de renouvellement des techniques de production et de commercialisation qui appelle de gros investissements et décourage bien des planteurs, ceux-là surtout qui estiment leurs efforts mal rémunérés en raison du médiocre accroissement des prix d'achat consentis, de l'alourdissement de leurs charges et de la dégradation en termes réels

de leur revenu. C'est pourquoi la période est, pour les petits producteurs, délicate surtout quand leurs exploitations sont malencontreusement victimes de catastrophes naturelles à répétition comme ce fut le cas aux Antilles dans les quinze dernières années.

Mais les sociétés les mieux assises sont loin d'être épargnées par les problèmes de trésorerie. Ayant dû consentir des efforts financiers très lourds, elles connaissent en général des années difficiles avant de pouvoir enfin dégager à nouveau des bilans bénéficiaires. Momentanément affaiblies de ce fait, elles ont bien du mal à résister aux sollicitations extérieures et à la suite parfois de véritables OPA, se trouvent contraintes de s'intégrer à des groupes plus puissants qui sont d'ailleurs pour elles l'occasion de nouvelles percées commerciales. Elles ne disparaissent donc en tant qu'entreprises indépendantes que pour mieux dominer la situation et s'ouvrir de nouvelles possibilités de profits, au Japon pour la Standard Fruit, en Europe occidentale pour la West-Indies Fruit Company. Comme dans le même temps United Fruit puis United Brands se trouvent contraintes d'importantes révisions en raison de la procédure anti-trust engagée contre elles à partir de 1958, il en résulte du même coup une meilleure distribution des tâches à l'échelle mondiale à mesure que s'apaisent les ultimes remous suscités par la mutation variétale.

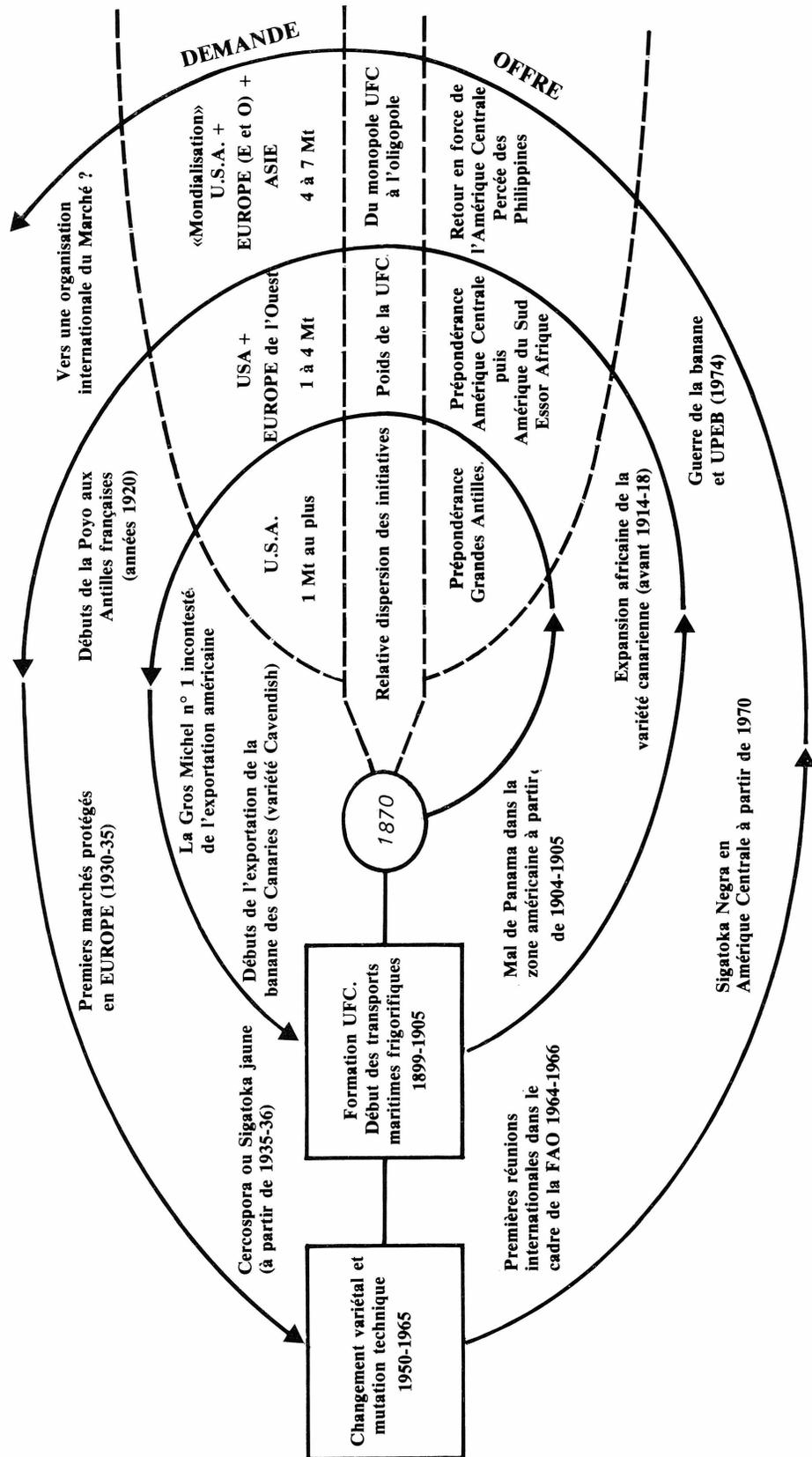
Cependant trop de choses ont entre temps changé pour que l'on puisse se contenter de ne voir dans l'évolution récente du marché bananier international que le retour en force des Compagnies soucieuses de reconquérir le terrain perdu et d'affirmer la nécessité de leur fonction d'intermédiaire à défaut de pouvoir conserver désormais la maîtrise de la production.

Qui plus est, le souci permanent qui a été le nôtre de ne pas sacrifier à l'étude des mutations d'un «Système commercial» globalement envisagé, la diversité des situations particulières, nous a souvent écarté de notre propos fondamental au point peut-être d'avoir quelquefois laissé au lecteur l'impression de nous égarer dans des voies secondaires. C'est pourquoi il nous semble au terme essentiel de préciser une fois pour toutes les choses et, rassemblant les données principales du problème, de livrer «in fine» une image synthétique de l'objet de nos travaux.

Deux graphiques ont donc été à cette fin composés où l'on a figuré ce qui constitue à notre avis la trame même du Marché bananier et de son évolution historique. Ils systématisent notre apport et rassemblant le passé nous permettent de mieux saisir les perspectives qui se dessinent pour l'avenir à la Profession toute entière. Ce sont à la fois deux «Bilans» qui se veulent parfaitement exhaustifs et deux documents de travail que nous livrons, en toute modestie, à la méditation des responsables (*).

(*) - Texte et illustrations qui suivent ont fait l'objet d'une première publication dans la revue portugaise «FINISTERRA», vol. XX, n° 39, Lisboa, 1985).

DOCUMENT I - Les grandes étapes du développement du marché bananier . Aspects technique et économiques.



Les grandes étapes du développement du marché bananier.
(cf. Document I).

1870 étant retenu par simplification comme date initiale probable (c'est l'année des premières expériences de BAKER), le document se développe en spirale, un mode de figuration peut-être inhabituel mais qui a au moins l'avantage de permettre un format raisonnable et de suggérer avec une particulière évidence l'expansion historique du Marché.

Dans la partie droite (en tirets), on a voulu exprimer le développement des échanges et les progrès géographiques de cette production sans négliger le rôle tenu en l'affaire par un petit nombre d'entreprises commerciales. D'où les trois secteurs ici distingués.

En haut, on a suggéré l'ampleur croissante des échanges et l'élargissement progressif de la zone de grande consommation du fruit qui concerne surtout les Etats-Unis pour le XIXème siècle (un million de tonnes au maximum), mais s'élargit à l'Europe de l'Ouest entre 1900 et 1960 (le volume globalement commercialisé passe alors de un à quatre millions de tonnes), puis au Japon et à l'Europe de l'Est bien que celle-ci n'ait pas concrétisé les espoirs qu'elle avait un moment suscités. La «Mondialisation» est remarquable, mais l'épuisement des ultimes possibilités commerciales raisonnablement accessibles et la Crise mondiale n'ont pas à ce jour permis de dépasser les 7 millions de tonnes. Le trafic bananier déplace ainsi des masses relativement modestes mais l'animation qu'il engendre est indiscutable si l'on tient surtout compte de ce que le transport s'effectue par quantités fractionnées (2000 à 3000 tonnes en moyenne), sur un rythme variable toute l'année durant. On comprend qu'il ait justifié la mise en place d'équipements spécialisés, navires ou installations portuaires.

En bas, on a figuré en contre-partie l'élargissement concomitant de la zone d'approvisionnement du Commerce mondial. Concentrée encore pour l'essentiel au XIXème siècle dans les Grandes Antilles, malgré l'appoint de moins en moins négligeable dans les dernières années du Costa Rica et du Panama, elle s'élargit à l'ensemble de l'Amérique centrale dans les années 1920 puis, après avoir englobé quelque temps le Mexique, gagne le Nord de l'Amérique du Sud dans l'immédiat après-guerre où l'Equateur occupe très vite une position de premier plan, rejetant dans l'ombre les efforts développés dans l'Afrique colonisée surtout après 1930. Mais avec l'émancipation politique de ce Continent à la fin des années 1950 puis le changement variétal qui affecte au début de la décennie suivante les plantations américaines, le tableau se modifie ensuite rapidement. En résulte le retour en force de l'Amérique centrale et l'effacement relatif de l'exportation sud-américaine tandis que les îles Philippines prennent heureusement dans les statistiques le relai de l'Afrique de plus en plus défaillante.

Entre les deux enfin, on s'est borné pour ne pas alourdir le schéma à quelques notations symboliques opposant à la grande dispersion des initiatives qui caractérise les dé-

buts, la situation de monopole dont bénéficie pendant un bon demi-siècle la UFC, jusqu'à ce que la mutation variétale des premières années 1960 ne vienne durablement compliquer le jeu en lui suscitant quelques brillants concurrents.

Ainsi se trouve regroupé dans la partie droite du dessin l'essentiel des données économiques les plus générales. Le reste du schéma peut donc par opposition mettre l'accent sur la dimension agronomique et technique du problème. Deux événements majeurs rythment ici le développement de la spirale et aident à interpréter les fractionnements ci-dessus proposés dans la continuité apparente des échanges. Cependant bien que l'on puisse situer ces «ruptures» avec exactitude, nous n'avons pas cherché à dater les choses avec rigueur mais proposé plutôt des périodes charnières relativement longues puisqu'elles couvrent six ans (1899-1905) dans le premier cas et quinze ans même (1950-1965) dans le second. C'est que les transitions n'ont pas eu dans les faits la brutalité que la référence à un événement précis (1899 : la formation de la UFC ; 1960 : le début de la reconversion variétale dans la zone américaine) aurait paru imposer. C'est si vrai que d'une certaine façon l'introduction de la réfrigération dans le transport lointain des bananes, entre 1900 et 1903, apparaît plus déterminante que le regroupement des moyens financiers, techniques, agricoles, réalisé au tournant du siècle à l'initiative d'A. PRESTON bien que les choses soient évidemment liées. Il eut été aussi passablement arbitraire de privilégier pour souligner l'importance de la décision de renoncer définitivement à la variété Gros Michel, une date qui n'a de sens que dans l'optique des sociétés Nord-américaines, alors que la Jamaïque avait accepté bien auparavant de courir tous les risques d'une opération à l'époque (1950) fort incertaine. Mieux valait donc plutôt que de chercher à chaque fois une date précise mais éventuellement arbitraire nous attacher à encadrer des phases de transition où le système commercial avait justement enregistré d'importantes modifications.

Ainsi la période 1870-1899 voit-elle dans la zone américaine s'imposer la Gros Michel et avec elle un certain nombre d'habitudes commerciales si étroitement associées à celle-ci qu'elle ne disparaîtront qu'avec elle comme la présentation des fruits en régimes et la fixation d'habitudes «comptables» extrêmement rigides déterminant le minimum exportable (6 mains) et la valeur marchande des fruits expédiés (9 mains ou plus donnent un «count-bunch»; 8 mains, 3/4 ; 7 mains, un demi ...). Ajoutons à cela des pratiques difficilement transposables à des variétés moins pratiques telles que l'absence de conditionnement et l'exportation dite «en vrac nu» en raison de la bonne tenue du régime dans le transport malgré les manipulations nombreuses, souvent brutales qui lui étaient imposées dans leur cheminement fractionné du producteur au consommateur. Très peu de pays pour cette raison ont résisté aux séductions de cette variété «miracle».

Il n'est pas impossible d'ailleurs que les Canaries eussent

cédé à cette «mode» quand elles songèrent à développer cette culture pour satisfaire les besoins d'un marché européen encore hors de portée de la production antillaise, si les contraintes du vent et d'un milieu climatique déjà difficile ne les avaient amenées à préférer logiquement un bananier de petite taille, tolérant certaines variations thermiques annuelles et qui plus est pratiquement autochtone en raison d'une introduction de date inconnue mais peut-être assez ancienne. De ce fait la double mutation qui marque le tournant du siècle, l'avènement de la très grande entreprise et l'adoption du froid pour les transports maritimes, ne vint pas modifier radicalement un système commercial en grande partie déterminé par ces choix variétaux, mais permit surtout au Marché bananier un changement d'échelle tout à fait remarquable. La concentration des moyens réalisée permettait d'une part de mieux répondre à la demande Nord-américaine et le perfectionnement des techniques ouvrait par ailleurs de vastes horizons. On conçoit que le développement des cultures en ait été vivement stimulé.

L'ampleur de la demande amène en effet le développement de vastes périmètres agricoles spécialisés mais fragiles vu les risques d'inondations ou la menace saisonnière des cyclones, propices à une mise en valeur rationnelle mais favorables aussi à la diffusion rapide des maladies d'autant plus redoutables que parfois sans remède. C'est le cas notamment du Mal de Panama qui, apparu vers 1904-1905 dans la grande zone de production de l'époque, décime irrémédiablement les plantations et contraint à partir de là la spéculation bananière à une fuite en avant qui ne prendra fin véritablement qu'avec l'abandon de la Gros Michel, un bon demi-siècle plus tard. C'est le cas aussi de la Maladie de Sigatoka (ou Cercosporiose du bananier) que des pulvérisations massives de «bouillie bordelaise» permettront sans doute très vite de juguler mais à un prix de revient tel que seules les compagnies bananières établies à grands frais dans les plaines de l'Amérique centrale pourront se vanter d'être parvenues, à force d'investissements, à un contrôle pleinement efficace. Encore devaient-elles simultanément mener la résistance contre le Mal de Panama et s'efforcer de concilier dans ces conditions l'instabilité de l'occupation agricole du sol, conséquence des progrès de celui-ci, avec la durée indispensable à l'amortissement des équipements lourds exigés par la fréquence et l'abondance des aspersions de produits anti-fongiques. C'est ce qui explique que la UFC ait été amenée dans les dernières années précédant l'abandon de la Gros Michel à des initiatives coûteuses visant à contrôler le Mal de Panama par la submersion périodique et prolongée du sol ou à bonifier les zones marécageuses incluses dans son domaine utile (et jusque-là abandonnées), par un colmatage méthodique afin de pérenniser autant que possible l'exploitation de ces terres les mieux situées. Elle y engloutira semble-t-il beaucoup d'argent sans obtenir véritablement de résultats durables. Le changement variétal mettra fin à ces diverses expériences.

L'Afrique avait opté cependant pour d'autres formules.

Directement influencée par le modèle canarien elle avait en effet choisi de vulgariser la variété Naine quand, dans le courant des années 1930, elle avait été saisie à son tour par la fièvre bananière. La mise en place dans un certain nombre de pays européens de mesures protectrices avait encouragé cette initiative et la place prise sur les divers marchés par les fruits espagnols autant que les impératifs du milieu local, en Guinée française ou en Somalie italienne, avaient amené les planteurs à imiter les réalisations qu'ils avaient souvent pu directement observer à Tenerife ou à la Grande Canarie. De ce fait seul le Cameroun, soit qu'il ait longtemps évolué dans l'orbite du Marché allemand (la plaine de Tiko par exemple), soit qu'il ait subi l'influence anglo-saxonne à travers la «Compagnie des Bananes», filiale française de la UFC (dans la région du Mungo), se portera seul vers la variété américaine et contribuera ainsi indirectement à l'adoption de la Gros Michel chez un certain nombre de producteurs secondaires situés dans son voisinage tels que le Ghana entre les deux guerres ou les deux Congo (belge et français) un peu plus tard. Mais la diffusion d'un bananier affecté ici aussi par le Mal de Panama restera limitée et lorsque la Côte d'Ivoire songera dans les années 1950 à abandonner la variété canarienne, ce sera pour donner l'avantage à la Poyo antillaise, une autre Cavendish !

Les Antilles françaises s'illustrent en effet très tôt par l'originalité de leur choix en grande partie dicté par la durée des voyages maritimes et le souci dans ces conditions de sélectionner un fruit associant à des qualités gustatives proches de celles de la variété espagnole recherchée par les consommateurs, l'avantage estimable d'une meilleure résistance dans le transport qui l'apparentait d'une certaine façon à la Gros Michel. On pourra même dans l'immédiat après-guerre faire un moment l'économie d'un emballage relativement coûteux inspiré des techniques espagnoles et substituer au classique colis de paille et de papier dit «canarien» une simple housse de polyéthylène à l'exemple des pratiques américaines contemporaines. Car c'est un des traits originaux du Marché français que d'avoir toujours admis les apports les plus variés (Poyo ou Grande Naine antillaise ; variété Naine de provenance espagnole, guinéenne ou ivoirienne, Gros Michel jamaïcaine, costarienne ou camerounaise selon les époques), en grande partie sans doute parce que le système de protection globale mis en place en 1931-1932 avait permis de contrarier la pression étrangère et d'éviter que la UFC ne parvienne ici, comme en Grande Bretagne dès avant la Première guerre mondiale, à prendre le contrôle de la situation.

Ainsi à partir des années 1930 coexistent deux types de Marchés, ceux dits «libres» où les sociétés anglo-saxonnes, ne rencontrant aucun obstacle, règnent à peu près sans partage (Etats-Unis, Pays scandinaves, Pays-Bas) et ceux au contraire où des normes d'accès strictes tendent à privilégier un certain nombre de fournisseurs coloniaux ou «assimilables» si l'on tient compte de ce que les Allemands opérant au Cameroun occidental jusqu'à 1939 en étroites relations avec les importateurs du Reich étaient en fait

des ressortissants britanniques et avaient aussi à ce titre le droit d'expédier leurs fruits en Grande Bretagne, qu'ils en aient ou non profité. Et pourtant ce n'est pas la période 1930-1935 qui matérialise sur notre schéma la discontinuité récente la plus importante du Système bananier, mais plutôt 1950-1965 où s'effectuent en réalité les changements majeurs tant du point de vue technique (la mutation variétale enfin décidée) que structurelle (le passage de la situation de quasi-monopole dont avait jusque-là profité la UFC à celle de l'oligopole actuel conséquence de la percée de la Standard et de Del Monte).

Avec l'abandon de la Gros Michel et la généralisation des variétés Cavendish dites «nouvelles» (sauf en Guadeloupe et en Martinique où on les avait toujours pratiquées ; en Côte d'Ivoire aussi où elles étaient déjà familières), c'est l'ensemble du Commerce international de la Banane qui se trouvait en fait profondément renouvelé. D'autres méthodes de travail s'imposaient, un esprit différent, une autre façon d'envisager le problème, ce qui fait que même là où l'on n'eut pas à changer totalement le matériel végétal utilisé, où l'évolution des pratiques traditionnelles semblait aussi la moins urgente en raison des protections acquises, on fut obligé malgré tout très vite d'accepter une évolution irréversible. Car par un enchaînement bien compréhensible, l'adoption de variétés livrant des produits plus délicats imposait l'adoption de nouveaux conditionnement (le carton) donc de nouvelles présentations (en mains découpées), mais elle obligeait aussi à se plier désormais à des pratiques agricoles plus intensives et imposait en particulier plus de soins qu'on n'en avait sans doute jamais exigé dans le transport et les manipulations successives du fruit. La spéculation bananière était ainsi conviée à rompre avec toutes ses habitudes et à la plus totale rénovation que l'on puisse souhaiter. A la limite on parviendra même, très localement encore il est vrai, à faire disparaître avec la conteneurisation des fruits l'une des servitudes les plus contraignantes de ce trafic centenaire : la double rupture de charge imposée par le recours classique au transport maritime. La mutation du Commerce de détail aidant et l'inévitable restructuration du Commerce de Gros qui en résulta, on ne peut rêver changement plus radical en un temps finalement aussi court. Même les leaders du Commerce bananier international sortent de l'opération suffisamment affaiblis financièrement, qu'ils se trouvent amenés à aliéner quelque peu leur belle indépendance. C'est en 1968 en effet qu'à peu près au même moment la UFC devient un des éléments majeurs des United Brands et que Standard Fruit qui avait en l'affaire assumé le maximum de risques est définitivement prise en charge par Castle-and-Cooke. C'est en 1968 aussi que Del Monte, en rachetant la West-Indies Fruit Company, abordera véritablement ce nouveau domaine d'activité et s'élèvera à partir de là très vite au troisième rang mondial, une position de premier plan que n'a évidemment pas mise en question son entrée en 1979 dans le groupe R.J. REYNOLDS (*).

Dès lors la plupart des problèmes d'ordre technique ayant ainsi trouvé leur solution bien que l'apparition ma-

lencontreuse de la Sigatoka Negra dans les premières années 1970 ait imposé de revoir les méthodes de lutte en usage contre la Cercosporiose, on eut tout loisir de se pencher sur quelques questions de fond dont la gravité était certes depuis longtemps reconnue mais que l'état des relations internationales avait jusque-là permis d'éluder. C'est ainsi qu'à partir de 1966, on entreprendra sous le prétexte de la surproduction créée par le rétablissement des bananeraies centre-américaines, d'amener les divers intéressés à la nécessité de parvenir ensemble à jeter les bases d'une organisation du Marché. Mais la négociation sera, ainsi qu'on l'imagine aisément, longue et laborieuse, et il faudra qu'un certain nombre de pays concernés aient entrepris sous l'impulsion des plus résolus d'entre eux, le Panama et le Costa Rica, de créer un groupe de pression efficace directement inspiré de l'expérience de l'OPEP, pour qu'à l'occasion de la Crise de 1974 où s'affrontèrent durement producteurs et sociétés multinationales on puisse enfin entrevoir une issue probable. Fort heureusement peut-être pour les Compagnies la décision de la IVème CNUCED, à Nairobi en mai 1976, de globaliser la négociation, l'absence de cohésion évidente des grands exportateurs et le second choc pétrolier viendront bientôt modifier suffisamment les données de la situation pour que l'on en soit encore aujourd'hui à se questionner sur l'opportunité d'imposer aux échanges bananiers internationaux quelques contraintes mutuellement acceptées (tableau 104).

Le débat a donc à ce jour assez peu progressé malgré les décisions prises unilatéralement par l'UPEB (Union des Producteurs et Exportateurs de Bananes) dans l'enthousiasme des premiers moments ; mais le bilan n'est pas pour autant aussi négatif qu'on pourrait l'imaginer car on est malgré tout très loin aujourd'hui de la situation des premières années du siècle où les sociétés étaient assez puissantes pour imposer leur volonté à des Etats trop faibles pour se passer de leurs services, trop divisés en tout cas pour organiser la moindre résistance sérieuse. Si l'on avait pu voir vers 1930 quelques pays importateurs prendre l'initiative de contrôler leur marché intérieur, il faut attendre en effet l'immédiat après-guerre pour constater chez les producteurs l'apparition d'une volonté bien arrêtée d'émancipation et aux Etats-Unis eux-mêmes les premières mesures en vue de limiter véritablement la puissance de la UFC.

(*) - Avec cet événement qui clôt la grande restructuration amorcée en ce domaine dix ans plus tôt, s'équilibrent véritablement les forces en présence. Mais le secteur, toujours attractif, reste le centre de manoeuvres financières permanentes comme le montre l'évolution récente des United Brands.

Après la disparition dans des circonstances dramatiques de son fondateur, le Groupe avait été pris en charge par l'association de deux investisseurs ayant assuré leur fortune dans l'immobilier (SEYMOUR et MILSTEIN), jusqu'à ce que l'on apprenne au début de 1984 l'importante transaction réalisée par Carl H. LINDER, créateur et principal actionnaire de la «American Financial Corporation». Reprenant en effet, après semble-t-il de longues tractations, la participation dominante qu'ils détenaient dans la société puis rachetant les actions possédées par Max FISCHER, il contrôle ainsi pratiquement aujourd'hui à 100 p. 100 l'entreprise créée, en 1968, par Eli BLACK. Une affaire de succession en quelque sorte «heureusement» réglée !

TABLEAU 104 - Le poids économique de l'U.P.E.B. (1974-1982)

A - Exportations en millions de caisses de 18,14 kg (d'après UPEB, Informe mensuel n° 59, août 1983, p. 36).

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Costa Rica	53.2	54.4	53.7	52.8	52.6	53.2	48.9	51.3	50.6
Honduras	35.3	20.0	33.1	39.0	39.5	49.3	47.8	42.8	45.3
Panama	23.1	27.3	29.0	30.3	34.4	30.9	27.6	29.3	30.9
Colombie	15.8	21.0	23.7	24.1	32.1	31.7	37.5	43.6	40.5
Guatemala	14.1	11.2	13.9	13.5	13.7	11.8	19.3	19.7	21.0
Nicaragua	6.3	6.8	6.0	6.1	6.1	5.7	6.0	4.9	2.3
République Dominicaine	1.4	1.2	1.5	0.9	0.6	0.3	0.5	0.9	0.6
Total (7 pays)	149.2	142.0	160.9	166.5	179.1	182.9	187.6	192.6	191.3
Equateur (à titre comparatif)	69.6	69.8	61.1	64.4	69.5	69.9	66.5	63.3	62.4

B - Exportations en tonnage selon statistiques de la FAO (publication du sous-groupe des statistiques du Groupe inter-gouvernemental de la Banane)

Total mondial (millions de tonnes)	6.57	6.45	6.53	6.70	7.16	7.16	6.85	6.95	6.96
dont UPEB	2.71	2.61	2.95	2.97	3.27	3.42	3.43	3.54	3.47
% UPEB dans total	41.2	40.5	45.1	44.3	45.6	47.8	50.0	50.9	49.8
% Equateur dans total	20.6	21.1	18.4	18.8	19.0	19.3	19.2	17.9	18.0

- Essor régulier (sauf accident) des exportations qui permet aujourd'hui à l'UPEB de réaliser 50 p. 100 du trafic bananier mondial (y compris l'appoint modeste du Vénézuéla que le tableau supérieur pourtant extrait des publications du groupe ne retient curieusement pas !).
- Stabilité relative des positions respectives mais percée remarquable de la Colombie qui, à peine plus active que le Guatemala en 1974, ravit au Panama sa troisième place et semble nourrir de grandes ambitions.
- Noter enfin l'équilibre à peu près réalisé entre les deux leaders (malgré l'évidente difficulté qu'à le Honduras à soutenir sa position), et l'effacement progressif (irréversible) ? du Nicaragua et de la République Dominicaine !
- Toujours loin en tête, l'Equateur fait plus que jamais cavalier seul mais sa grande stabilité relative ne doit pas nous masquer la tendance au ralentissement des chargements réalisés (moins 11 p. 100 environ entre 1979 et 1982), alors que le marché mondial n'enregistre dans le même temps qu'un repli d'à peine 3 p. 100 !

L'état présent du «Système» bananier (cf. Document II)

L'optique change. Il ne s'agit plus maintenant de retracer les étapes du développement d'un Système international original mais d'analyser comment il s'est progressivement constitué en un ensemble cohérent. Là encore la traduction graphique facilite largement l'approche et la compréhension des choses. Géométrique, le Document proposé apparaît ainsi comme une série de triangles inscrits les uns dans les autres depuis le plus petit, mais il est en position «centrale» (qui en reprenant quelques aspects techniques souligne la relation entre les partenaires quotidiens du Marché), jusqu'au plus grand qui fait intervenir la puissance publique à l'échelon national ou international. Analysons les divers éléments ici proposés.

Nous retrouvons tout d'abord «au centre» quelques thèmes déjà évoqués soit un certain nombre de choix

techniques étroitement dépendants les uns des autres mais dictés en fait par la relation unissant producteurs, grands intermédiaires et consommateurs, c'est-à-dire, par l'état momentané du Système commercial établi. On l'a vu, la variété retenue détermine à toutes les époques les modes de production et de commercialisation ; mais la sélection qui «s'impose» au planteur apparaît déterminée par l'attente des consommateurs laquelle dépend en réalité du «choix» de l'intermédiaire commercial. En clair, c'est parce que l'acheteur final est conditionné dans ses habitudes (Gros Michel ou Banane des Canaries par exemple) qu'il oblige son fournisseur à répondre à sa demande et entretient du même coup l'inertie du Système dont les règles de fonctionnement ont été en fait primitivement imposées par une décision du Commerce. On s'aperçoit

ainsi que le problème soulevé avant que ne soit décidé le changement variétal, quand on se questionnait avec inquiétude sur la réponse de la clientèle à une telle mutation, était en réalité d'une certaine façon un faux problème. Car la question était en vérité plus prosaïquement de savoir si oui ou non les compagnies se résigneraient à assumer la charge financière très lourde de l'opération et laquelle d'entre elles en prendrait l'initiative. On comprend dans ces conditions l'une des raisons pour lesquelles la UFC résista si longtemps à prendre une décision devenue à terme à peu près inéluctable. En repoussant celle-ci, sans renoncer pourtant à poursuivre les recherches en ce domaine, elle figeait le Système du fait de sa position dominante et, usant la capacité de résistance de ses rivaux en les maintenant dans l'impasse de la Gros Michel, les plaçait en position délicate vu leur capacité financière limitée. Nul n'avait semble-t-il prévu que la modeste Standard puisse prendre en ce domaine des initiatives aussi radicales. Mais peut-être plus banalement l'explication tient-elle au vieillissement de l'équipe dirigeante de la grande société bostonienne et est-ce lui faire dans ces conditions beaucoup d'honneur que de lui attribuer tant de machiavélisme !

Dès les années 1930 cependant mais surtout dans l'imédiat après-guerre, un double souci s'imposa bientôt à la Puissance publique dans les divers pays concernés par la spéculation bananière : celui d'une aide technique aux producteurs d'autant plus urgente parfois qu'ils ne pouvaient se prévaloir de l'assistance des grandes sociétés commerciales qui avaient assumé ce rôle partout où elles étaient présentes ; et celui d'une intervention dans le fonctionnement du marché pour tenter de l'organiser tant au plan national qu'international à des fins de sauvegarde économique. C'est en effet dans les Etats consommateurs devenus également souvent producteurs dans leurs dépendances coloniales que cet effort devait donner ses premiers résultats. Car il fallut attendre les années 1950-1970 pour qu'avec l'indépendance politique d'un certain nombre de pays exportateurs et plus largement la prise de conscience du Sous-Développement du Monde tropical, on constate parmi les fournisseurs du Marché international un souci analogue d'intervention surtout lorsque leur économie bananière était l'un des fondements les plus solides de leur dynamisme économique.

Entre les deux guerres en effet, l'évidence de la Crise mondiale relance le protectionnisme en Europe. France, Grande Bretagne, Belgique, Italie entreprennent à peu près simultanément de protéger leurs marchés. Cela se traduit essentiellement par des limitations imposées aux provenances étrangères et des mesures d'encouragement à la production coloniale. Plus tard le Système s'assouplira et l'on reviendra même localement au Libre-échange avec les indépendances mais en France ou en Grande Bretagne, avec des nuances, il tendra au contraire à se pérenniser dans un esprit analogue ; à se renforcer même par la mise en place de structures de régulation, et pour la France en particulier avec la formation de SICA (Société d'Intérêt

collectif agricole) rassemblant pour la première fois l'ensemble de la Profession. Parallèlement l'urgence des problèmes contraint à accorder plus d'intérêt à la Recherche et celle-ci s'organise d'abord à l'usage exclusif des nationaux. Mais très vite l'universalité des problèmes posés l'amènera à élargir amplement ses horizons comme le montre l'exemple de l'IFAC (Institut des Fruits et Agrumes coloniaux) qui, né avec la guerre pour les besoins des producteurs français, se révélera dans les années 1950 en participant très activement à la définition des nouvelles méthodes de lutte contre la Cercosporiose et jouera ensuite un rôle de premier plan avec la reconversion variétale qu'il avait en quelque sorte anticipée.

Ainsi le rôle des pays consommateurs dans le fonctionnement du Marché bananier actuel est-il triple : aider les planteurs en animant financièrement la Recherche et en stimulant le caractère international de celle-ci ; soutenir les producteurs soit par des aides directes si besoin est, soit en encourageant l'activité des organismes professionnels dont le rôle est de coordonner l'exportation ; protéger enfin le consommateur en assurant la régularité des approvisionnements et en corrigeant les variations de prix toujours possibles par des importations étrangères opportunes. C'est ce que veut exprimer le triangle figurant dans la partie inférieure droite de notre schéma.

L'intervention des pays exportateurs en ce domaine est par contre assez récente. C'est en effet à partir de 1945-1950 que les Etats s'efforcent de ressaisir le contrôle de leurs économies respectives et se heurtent en Amérique centrale notamment à la puissance des compagnies, lesquelles non contentes d'exploiter assez librement dans chaque pays les parties du territoire national qu'elles tenaient en concession, en location ou en pleine propriété, contrôlaient encore les principaux accès maritimes et les rares voies ferrées de pénétration existantes. C'est donc par une guerre d'usure ponctuée de phases de tension plus vives jusqu'à la crise décisive de 1974, que se développe cet effort patient de récupération ou de reprise en main dont témoignent entre autres la mise en place dans les années 1970 d'un certain nombre de rouages officiels ayant en charge l'encadrement de la Profession et notamment l'assainissement des relations entre les producteurs et leurs intermédiaires commerciaux.

C'est par exemple en 1971 la création au Costa Rica d'ASBANA (Association bananière nationale), de la «Oficina nacional del Banano» au Panama en 1974, de COHBANA (Corporation hondurienne de la Banane) en 1975. Mais on avait institué une Direction nationale de la Banane en Equateur dès 1963 et il existait un organe représentatif de la Profession, d'origine privée cette fois, à Turbo (Colombie) depuis la même époque. Cependant à la différence de la formule jamaïcaine du «Banana Board» ou Office bananier, mise en place dès 1954, aucun de ces organismes n'a prétendu étendre sa compétence à l'exportation des fruits et lorsque par exemple les producteurs antioqueños furent amenés à s'intéresser au problème, ce fut pour

créer en marge de AUGURA une société commerciale indépendante dénommée «Unión de Bananeros» ou plus communément UNIBAN. Mais quelle que soit la formule retenue, la mise en place d'un organe de coordination pour la défense des intérêts des producteurs est révélatrice de la volonté des pays fournisseurs de superviser désormais de plus en plus étroitement l'activité des compagnies et de dépasser l'ancien système des contrats qui une fois défini globalement les conditions de leur action sur leur territoire les laissait totalement maîtresses du jeu.

Corrélativement à la reprise en main des grands moyens de transport et d'exportation dont elles avaient par tactique pris très tôt le contrôle, en Amérique centrale notamment, et aux progrès de la négociation internationale visant à organiser de façon concertée la gestion du Marché mondial, ces créations quelle qu'ait été leur efficacité réelle dans les premières années, soulignent bien l'ampleur du chemin parcouru depuis l'immédiat après-guerre où l'activité des grandes sociétés commerciales anglo-saxonnes était encore à peu près incontestée. C'est cet effort de rééquilibrage que prétend exprimer le triangle figurant cette fois dans la partie inférieure gauche de notre schéma où un jeu de flèche matérialise en outre la participation des Etats, à leur mesure, à l'effort de recherche entrepris et l'intérêt qu'ils portent au développement de la concertation mondiale que nous allons maintenant évoquer.

Depuis le milieu des années 1960 en effet, la surproduction résultant du dynamisme des plantations équatoriennes aggravée par le développement de la reconversion variétale en Amérique centrale, avait amené producteurs et exportateurs à décider la mise en place dans le cadre de la FAO d'un Groupe d'Etude international de la Banane chargé de surveiller l'évolution du Marché ; puis à rechercher patiemment d'une Réunion à l'autre, les moyens de régulariser les échanges et de permettre aux pays exportateurs de tirer une juste rémunération de leurs efforts. Ainsi s'imposa peu à peu malgré la réticence des compagnies directement concernées et d'autant plus actives qu'elles se trouvaient participer à la négociation dans les deux camps en présence, l'idée d'une organisation globale du commerce bananier surtout lorsqu'à l'imitation de l'OPEP on vit un certain nombre d'Etats particulièrement décidés à aboutir concerter leurs initiatives et tenter même en 1974 d'augmenter unilatéralement leur prélèvement fiscal à l'exportation. On s'était donc dans ces conditions trouvé en 1975, lors de la Conférence extraordinaire d'Abidjan, à deux doigts de céder devant tant de détermination, lorsque le ralentissement économique consécutif au premier choc pétrolier et la décision de la CNUCED de proposer une négociation plus large étaient opportunément pour les compagnies, venus faire diversion. On renonça donc semble-t-il alors à toute décision prématurée et la stabilisation de la consommation internationale aidant, la solution du problème se trouva en conséquence rapidement renvoyée à des lendemains meilleurs. C'est pourquoi dans la partie supérieure de notre schéma où se trouvent symbolisés ces

événements nous avons laissé une flèche en traits discontinus puisque les conversations entreprises il y a vingt ans déjà sont restées sans succès et ne semblent pas encore sur le point d'aboutir dans l'état actuel des choses.

On sera donc sensible à l'examen de ce dernier document à la remarquable cohérence d'un Système qui s'édifie progressivement depuis un siècle mais se précise surtout dans les cinquante dernières années pendant lesquelles Etats consommateurs puis producteurs imposent leur contrôle avant de s'acheminer d'un commun accord vers un nouvel ordre international malgré l'échec à ce jour de toutes les négociations. Ainsi la Géographie de la culture bananière commerciale apparemment si fluctuante puisqu'elle fait l'objet jusqu'au changement variétal de redistributions fréquentes et paraît affectée d'une dérouterante mobilité, révèle-t-elle sa logique profonde qui est en fait la résultante des stratégies successives des grandes sociétés commerciales par lesquelles elles s'efforcent de répondre aux développements prévisibles de la demande, d'anticiper l'apparition du mal de Panama, d'assurer la sécurité de leurs approvisionnements en dispersant opportunément leurs activités productives tout en se ménageant la possibilité de décourager les velléités d'indépendance de leurs partenaires habituels pour autant qu'ils n'aient pas l'idée de se concerter. Vu sous cet angle la Géographie du Commerce prend évidemment une toute autre saveur que l'approche traditionnelle, externe, essentiellement statistique, des échanges.

Et pourtant si nouvelles qu'apparaissent les conditions actuelles dans lesquelles se développe le Marché bananier, il faut se rappeler au terme qu'il reste en dépit de tout égal à lui-même. Le rajeunissement de ses techniques et de ses structures le laisse en effet entièrement soumis aux contraintes inhérentes à la fragilité du fruit, aux aléas de la production, aux humeurs de la conjoncture. Ses moyens sont sans doute plus sophistiqués mais les exigences permanentes du trafic fruitier sont comme toujours la rapidité des opérations, la bonne coordination des interventions, un effort continu pour obtenir la meilleure qualité malgré la longueur du voyage et les ruptures de charge qu'il impose. Les méthodes de travail ont changé, les moyens mis en oeuvre sont plus efficaces, mais les contraintes sont fondamentalement les mêmes puisqu'il s'agit maintenant comme hier de commercialiser un produit frais et périssable, d'origine essentiellement tropicale aux latitudes tempérées en utilisant le vecteur maritime et les techniques du froid.

Une publication spéciale est prévue qui regroupera la totalité des 20 articles de J.-C. MAILLARD précédemment parus dans la revue ; elle sera complétée par une très importante bibliographie ainsi qu'un index auteurs.

Nous préviendrons nos lecteurs au moment de sa parution.