

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 1985, vol. 40, n° 5, p. 283-314.

RESUME - Dans cette neuvième livraison, l'auteur traite de la zone antillaise dont le rôle historique est bien connu. Sont successivement envisagés : les îles anglophones (Jamaïque et Windward), les îles francophones (Guadeloupe et Martinique) et quelques exportateurs secondaires tels Cuba, la République dominicaine et Haïti. Du fait de leurs relations avec la CEE et de leurs orientations commerciales, le Surinam et le Belize ont été rattachés à cet ensemble géographique.

LA ZONE ANTILLAISE ET SES ANNEXES CONTINENTALES (Surinam et Belize)

L'importance actuelle des exportations antillaises est loin de refléter leur rôle historique (figure 29). Car si la Jamaïque fut incontestablement le premier territoire américain à faire de la production bananière l'un des axes de son développement économique, si cette île parvint à se maintenir jusqu'à 1939 parmi les deux ou trois principaux fournisseurs du marché international, elle a perdu depuis cette position éminente et a même dû accepter de composer, en Grande Bretagne, avec la concurrence alors qu'elle y était jadis en situation de quasi-monopole. Sans doute les progrès de la culture bananière dans les îles francophones et anglophones du vent, avant et après la seconde guerre mondiale, ont-ils contribué à atténuer sensiblement ce déclin, d'ailleurs relatif, mais le redressement qui en est résulté n'a pas de toute évidence permis aux Antilles de renouer sérieusement avec leur passé (tableau 35).

Numéro 1 incontestable de l'importation nord-américaine dans les trois à quatre décennies pendant lesquelles se met en place dans le Nouveau-Monde cette spéculation, la Jamaïque n'est véritablement menacée qu'avec les débuts

de la production isthmique et ne voit sa prépondérance mise en question, aux Etats-Unis, qu'en raison de la forte expansion des plantations honduriennes et du développement à peu près contemporain du marché britannique qui détourne vers l'Europe une part croissante de son trafic fruitier. C'est en effet à partir de cette base de production insulaire dont l'importance ne cesse de croître jusqu'à la fin des années 1930, que la UFC devait développer, par «Fyffes» interposée, son offensive européenne, bien avant que l'établissement d'un système de relations privilégiées, n'ait imposé à la Grande Bretagne de demander à la Jamaïque l'essentiel de ses importations. Celle-ci y perdra les débouchés traditionnels qu'elle s'était acquis aux Etats-Unis sans d'ailleurs retrouver outre-atlantique des perspectives commerciales plus favorables dans le long terme.

Cependant, à partir de la signature, en 1925, du «Canada-West-Indies Trade Agreement», un certain nombre d'îles britanniques qui n'avaient pu jusque-là tirer profit des succès de la spéculation bananière, avaient tenté de suivre la voie ouverte par ce prestigieux modèle. Dès la fin de la guerre également, Guadeloupe et Martinique n'avaient pas attendu les encouragements officiels pour s'engager à leur tour dans cette direction même si le succès avait paru longtemps boudier leurs efforts. Mais quand la France aura

FIGURE 29 - Origine géographique des exportations bananières mondiales de 1900 à 1980 (en pourcentages).

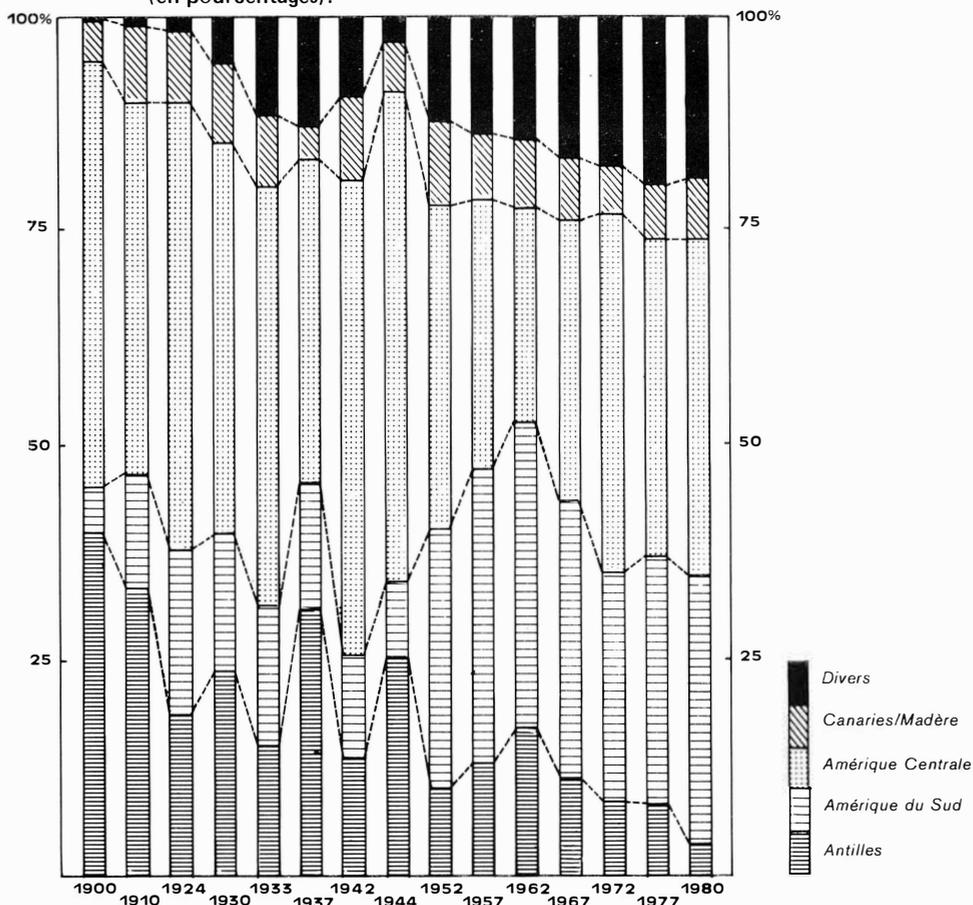


TABLEAU 35 - Les exportations antillaises depuis le début du siècle (moyennes)

	Total Grandes Antilles		Jamaïque		Cuba	Rép. Dom.	Haïti	Total Petites Antilles *	DOM	Windward
	M. de R. **	000 t	M. de R.	000 t	000 t	000 t	000 t	000 t	000 t	000 t
1900/1909	13.8 ?		11.8							
1910/1919	12.4 ?		9.9							
1920/1924	12.7 ?		11.2							
1925/1929	22.0	375.6	18.7	305.4	69.5	0.7	1.3	1.8	1.4	0.4
1930/1934	22.6	393.0	18.8	317.9	69.7	4.1	1.3	16.7	16.1	0.6
1935/1939 ●	29.2	(531.1)	21.7	(380.3)	(127.2)	(4.6)	(19.0)	(63.7)	(56.4)	(7.3)
1940/1944	9.3		3.0							
1945/1949	14.3		5.2							
1950/1954	9.7	170.1	7.2	107.5	4.4	39.9	18.3	146.1	131.9	13.3
1955/1959	12.5	232.5	10.7	158.5	7.4	65.4	1.2	233.9	176.9	53.7
1960/1964		312.9		160.9	6.1	142.7	3.2	345.0	228.6	114.5
1965/1969		205.0		182.0	?	16.3	?	452.0	277.9	174.1
1970/1974		129.1		115.0		14.1		390.5	273.8	116.7
1975/1979		92.3		74.4		17.9		408.8	306.9	101.9
1980/1984		35.7		25.4		10.3		349.2	243.9	105.3

* - y compris à certaines époques Trinidad, Montserrat et les îles Vierges.

** - estimations

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

enfin reconnu l'intérêt de soutenir l'initiative de ses nationaux aux Antilles comme en Afrique, c'est très vite par contre que nos colonies américaines partiront à la conquête de ce marché réservé, laissant loin derrière elles les îles Windward qui ne trouvaient pas visiblement au Canada les mêmes stimulants.

Le choix décevant de la variété Gros Michel, la difficulté d'intéresser une entreprise commerciale à l'exportation des fruits et de la retenir alors que la production tardait à s'épanouir faute en grande partie d'un partenaire décidé, se révélèrent ainsi beaucoup moins propices au succès que l'adoption de la Poyo et la décision courageuse des Gadeloupéens comme des Martiniquais de prendre en charge eux-mêmes l'écoulement de leur production. Il semble cependant que la leçon n'ait pas été inutile. Mais il faudra attendre la fin des années 1950, où le grand essor des cultures fruitières dans les îles anglophones (suite au changement de la variété) coïncide avec la seconde période d'expansion de la spéculation bananière aux Antilles françaises, pour que l'ensemble des îles Windward puisse enfin véritablement s'imposer et ravir à la Jamaïque, il est vrai en perte de vitesse, son rôle ancien de leader régional. On verra même à la limite la Martinique affrontée aux premières manifestations de sa crise sucrière, gagner à la culture fruitière certains de ses plus riches terroirs littoraux du Nord-Est et devenir de ce fait, dès 1968, le premier exportateur de bananes de la zone Caraïbe.

Un siècle de production bananière commerciale dans les Antilles anglophones (1866-1980).

Principal producteur du Commonwealth à la veille de la guerre et premier fournisseur du marché britannique, la Jamaïque voit à partir de 1945-1950 émerger rapidement à ses côtés le groupe des îles du Vent. Servi en effet par une bonne organisation commerciale et le dynamisme de la société Geest désireuse de s'affirmer rapidement sur un marché britannique fortement structuré, ce concurrent actif sait tirer profit des difficultés de sa rivale aux prises avec une mutation variétale mal engagée, comme des effets de la décolonisation en Afrique qui amènent le Cameroun occidental à renoncer à ses liens économiques privilégiés avec la Grande Bretagne. Mais c'est seulement dans les années 1970 que l'effacement brutal de la Jamaïque permettra aux îles Windward de prendre ici l'avantage malgré la gravité des problèmes auxquels elles sont également confrontées.

La longue prospérité de la spéculation fruitière jamaïcaine (1866-1940).

S'il est probable, comme le veut la tradition que Cuba fut à l'origine des premières importations de bananes aux Etats-Unis, c'est vers la Jamaïque que se porte en fait rapidement l'attention des intermédiaires soucieux de remplir dans les meilleures conditions leurs navires et

d'assurer l'approvisionnement régulier de leurs circuits de vente. Dès 1866 on signale ainsi le début des opérations sur la côte Nord de l'île d'un certain capitaine BUSCH qui s'était jusque-là intéressé au transport des fruits cubains. Marin avant tout il se contente dans l'immédiat de réunir hâtivement à chaque voyage une cargaison complète de fruits mais, conscient des difficultés croissantes de cette collecte improvisée, finit par s'établir dans l'île pour y développer le réseau de ses relations commerciales et assurer à ses navires des chargements rapides. En 1870 on le voit également s'associer avec des importateurs de New-York et Boston pour la commercialisation de ses bananes et la société ainsi constituée dénommée «Modie, Southerland and Busch» élargit encore courant 1872 ses opérations à la région de Philadelphie. On ignore quel fut ensuite le destin de cette entreprise mais ce que parvient à nous livrer une information fragmentaire est révélatrice de la moyenne des tentatives effectuées à l'époque pour jeter les bases de ce trafic neuf puis l'adapter aux progrès de la demande. C'est notamment à quelques détails près l'histoire du capitaine Lorenzo D. BAKER, le mieux connu de ces pionniers, celui en tout cas dont les modestes débuts auront la plus belle postérité puisqu'ils ouvrent la voie, à trente ans de distance, à la célèbre United Fruit Company.

Ayant en effet dans l'été 1870 eu l'idée de faire relâcher sa goëlette en Jamaïque au retour d'un voyage qui l'avait mené aux bouches de l'Orénoque, celui-ci y avait chargé un lot de fruits tropicaux (noix de coco, ananas, bananes), qu'il eut la chance d'écouler treize jours plus tard à Boston dans les meilleures conditions. Il eut ainsi l'idée de reprendre l'expérience l'année suivante en ne prenant cette fois à Port-Antonio que des bananes, 1.450 régimes qui, achetés un shilling pièce en Jamaïque, purent être vendus peu après à Boston jusqu'à 2,5 et 3 dollars chaque. Il n'en fallut pas plus pour qu'il décide à partir de là de se consacrer étroitement à ce commerce malgré les aléas de la navigation et la difficulté que l'on avait souvent à remplir les navires. C'est pourquoi tout en s'attachant à développer sa capacité de transport par l'acquisition de nouvelles unités, il fut contraint bientôt de se pencher étroitement sur ces problèmes d'approvisionnement, ce qui l'amènera à s'intéresser de très près à la production des fruits et à se fixer en conséquence dès 1875 à Port-Antonio. Ainsi l'affaire qu'il avait montée prit-elle en quelques années une telle importance qu'il fut amené à se chercher des associés soit afin d'assurer l'avenir de ses opérations à la Jamaïque où il fonde en 1880 la «Baker Fruit Company», soit dans le but de développer et de moderniser sa flotte (c'était l'objectif que s'était fixé à même date la «Standard Steam Navigation Company»), soit enfin pour assurer l'écoulement de ses bananes en Nouvelle-Angleterre où se constitue, en 1885, la «Boston Fruit Company».

L'aventure du capitaine BAKER se déroule donc à quelques années de distance avec la même logique que celle du capitaine BUSCH sans que l'on ait la certitude que les deux hommes se soient mutuellement influencés. Il n'est d'ailleurs pas nécessaire d'imaginer entre eux une quel-

conque relation pour comprendre que ces expériences à peu près contemporaines aient pu se développer de la même façon. Car il est évident que pour une affaire initialement centrée sur le transport maritime il était plus urgent de s'assurer de disponibilités suffisantes en fruits, donc de pousser au développement de la production, que de chercher à promouvoir prématurément une structure commerciale qui n'était même pas assurée à l'origine d'approvisionnements réguliers. Mais à côté de ces exemples mieux connus combien d'autres aussi qui, comme eux, s'étaient laissés tentés avec moins de succès sans doute par la proximité du territoire des Etats-Unis, la faible technicité initialement requise par ce type de commerce, la relative facilité de mettre en place un système de transport, goëlette ou navire de ligne, les vastes perspectives enfin d'un marché nord-américain encore superficiellement prospecté. C'est pourquoi malgré une tendance précoce à la concentration qui fait ici émerger dès 1900 un petit nombre de grosses entreprises plus étroitement spécialisées, persistera longtemps une dispersion des initiatives aussi ancienne en réalité que la spéculation bananière elle-même. Il faudra en effet que la concurrence croissante des fruits du Centre-Amérique, du Honduras notamment entre les deux guerres, vienne disputer de plus en plus vivement aux bananes jamaïcaines leurs débouchés traditionnels, les repoussant progressivement vers le marché européen, pour que cette situation change rapidement. La part des exportateurs mineurs, au nombre de sept encore en 1922, tombe de ce fait de 12,3 p. 100 à cette date à 6,6 en 1925, 4,7 en 1927 et 0,2 seulement en 1929 (tableau 36).

Dès 1930, l'exportation des fruits jamaïcains ne relève plus dans ces conditions que de trois grandes entreprises : la UFC qui effectue à elle seule régulièrement plus de la moitié des chargements ; la Atlantic Fruit Company qui est alors sur le point de suspendre ses activités et négocie sans doute déjà la cession de ses actifs à la Standard Fruit Company ; et la Jamaica Banana Producers Association qui, récemment constituée, a pris depuis peu la succession de la Jamaica Fruit and Shipping Company donnant à ses adhérents la possibilité de contrôler étroitement l'écoulement de leur production. En effet, après de modestes débuts, les efforts développés autour de cette société de transport fondée dans le courant de 1919 par JOHNSTON et LIST afin de promouvoir une exportation indépendante et stimuler parmi les planteurs l'esprit d'association, avaient fini dans le courant de 1927 par déboucher sur la mise en place d'une organisation structurée ; et celle-ci, consciente de la portée des résultats déjà obtenus en matière commerciale, devait immédiatement reprendre à son compte les actions entreprises malgré l'évidente anomalie qu'il y avait pour un groupement de producteurs à s'engager aussi franchement dans la distribution des fruits. Elle eut cependant la sagesse de se limiter dans l'immédiat à la prospection du marché britannique tandis qu'un accord négocié avec DI GIORGIO puis avec la Standard Fruit lui permettait parallèlement de maintenir ses relations avec les Etats-Unis et le Canada. Celles-ci évolueront cependant dès 1932 de façon si défavorable que la JBPA préférera finalement

reprendre sa liberté et cherchera au contraire, à partir de 1934 pour les Etats-Unis, de 1935 pour le Canada, à mettre en place ses propres structures commerciales. Mais ni la Jamaica Banana Inc. à New-York, ni la Canada-Jamaica Banana Company, n'auront en fait le long succès de sa filiale européenne, créée en 1928 ou 1929, la Jamaica Producers Marketing Company.

Très vite, parce qu'elle sut notamment se concilier les bonnes grâces de la Atlantic Fruit Company, la JBPA s'était affirmée comme la seule alternative sérieuse à la puissance de la UFC, et à une époque où le trafic bananier connaissait un peu partout un sensible ralentissement, leur rivalité commerciale s'était muée en guerre ouverte. Mais les conditions dans lesquelles opéraient ces deux entreprises étaient en réalité beaucoup trop inégales pour que leur affrontement puisse jamais tourner à l'avantage de l'Association, aussi convaincus qu'aient été ses responsables de la valeur de la cause qu'ils cherchaient à défendre. Car la UFC avait au moins la possibilité dans les années de cyclone où la JBPA manquait de fruits, de solliciter massivement ses autres divisions américaines, comme ce fut notamment le cas en 1932 et 1933 ; et elle avait encore à tous moments la capacité ou de surpayer les fruits qu'elle achetait en Jamaïque pour amener les petits planteurs à lui donner la préférence (au mépris parfois des engagements qu'ils avaient pris avec l'Association), ou d'abaisser temporairement ses prix de vente sur les divers marchés où ils se trouvaient en concurrence pour mettre en difficulté son principal concurrent. C'est pourquoi malgré l'appui inconditionnel que la JBPA avait trouvé auprès de l'Administration de la Colonie et le préjugé favorable dont elle bénéficiait chez les producteurs, celle-ci avait dû rapidement faire face à de graves problèmes comme le montre l'évolution de ses activités dans les premières années de la décennie.

Si la part de la UFC dans les exportations de l'île progresse constamment passant de 46,3 p. 100 en 1931 à 49,9 p. 100 en 1933 et 56,1 p. 100 en 1935, soit à l'époque 11,4 millions de régimes, si la Standard Fruit montre au contraire une remarquable stabilité évoluant entre 18,7 p. 100 en 1932 et 22,6 p. 100 en 1935, on constate en effet que la part de la JBPA ne fait au contraire que décliner tombant de 34,2 p. 100 en 1931 (7,6 millions de régimes) à 27 p. 100 en 1933 (2,8 millions) et 21,3 p. 100 en 1935 (4,3). On comprend dans ces conditions que minée par cette lutte inégale, l'Association ait dû finalement se tourner vers les Pouvoirs publics pour solliciter de façon pressante un appui financier substantiel, et que ceux-ci, conscients du poids acquis par une organisation qui dès 1933 représentait 15.000 adhérents et 26.000 hectares plantés en bananiers, aient aussitôt senti l'urgence de leur intervention. Une Commission d'enquête fut donc chargée par le Gouvernement britannique courant 1936 d'analyser la situation de la bananeraie jamaïcaine et de proposer des solutions visant à assurer l'avenir de l'Association sans léser pour autant les intérêts de son concurrent immédiat. C'est ainsi que fut notamment décidé de mettre fin à

TABLEAU 36 - Evolution de la part des principaux exportateurs dans les expéditions jamaïcaines entre 1919 et 1935.

	UFCy	AFCy/SF Cy		JFSCy/JBPA		Divers	Total exporté (000 de R.)
	%	%	%	%	%	%	
1919	60.3	34.3		5.4		...	9.791,2
1921	40.8	29.8		18.9		10.5	9.977,9
1923	54.1	23.6		12.3		10.0	12.456,4
1925	45.9	26.7		20.8		6.6	14.997,9
1927	55.8	21.1		18.4		4.7	21.075,6
1929	53.9	19.8		2.3	23.8	0.2	22.008,3
1931	46.6	9.5	9.7	-	34.2	-	22.312,9
1933	49.9	-	22.1	-	27.0	1.0	10.562,6
1935	56.1	-	22.6	-	21.3	-	20.259,3

Source : The Jamaica Banana Commission, 1936.

AF Cy/SF Cy : Atlantic Fruit Company/Standard Fruit Company

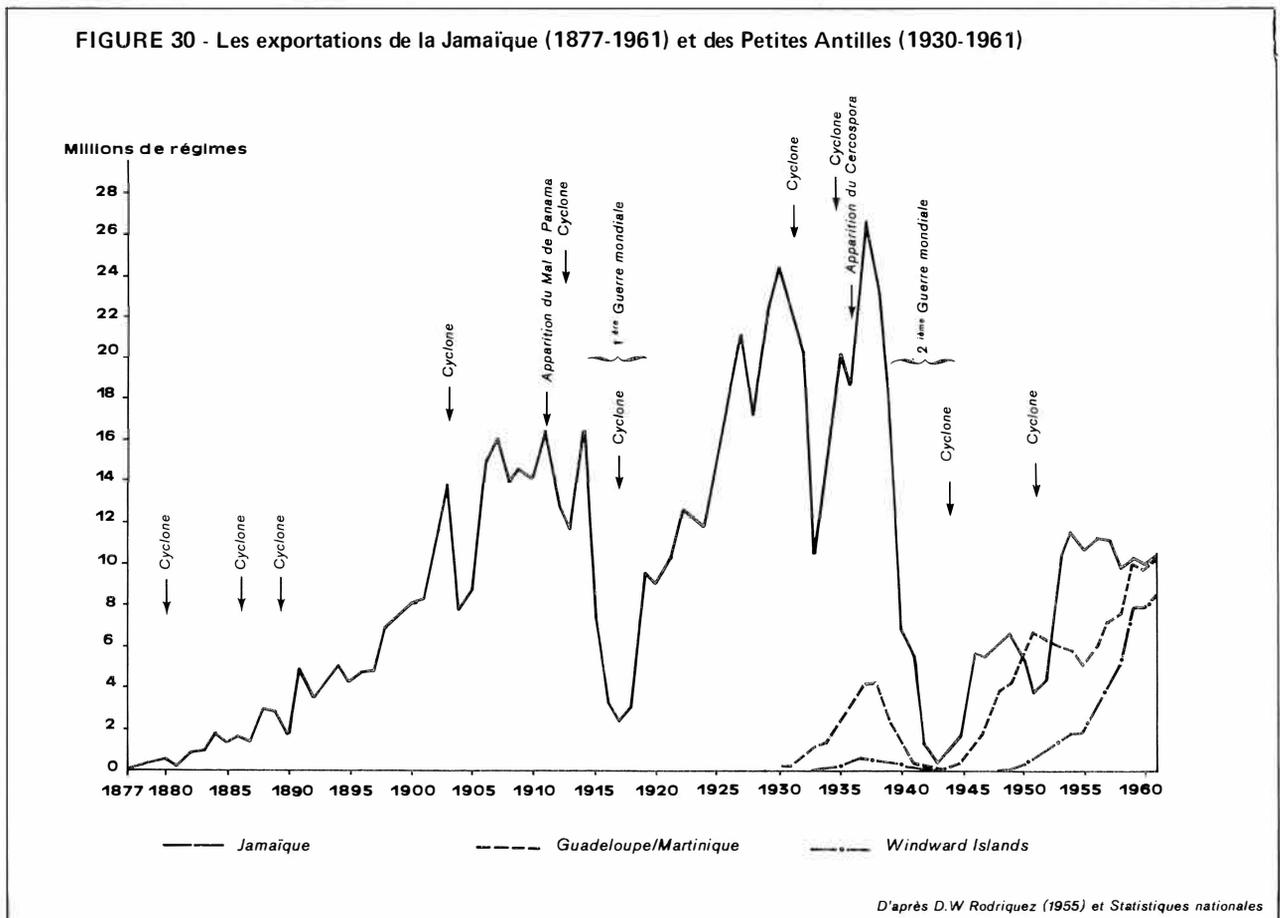
JFSCy/JBPA : Jamaica Fruit and Shipping Cy/Jamaica Banana Producers Association

l'équivoque dans laquelle s'était jusque-là complue la JBPA en l'obligeant à se muer pleinement en société commerciale tandis que par un accord tacite, les deux rivaux s'efforçaient de limiter entre eux désormais les occasions de conflit, la UFC ralentissant ses opérations dans le Royaume-Uni et la JBPA réduisant en retour ses exportations vers les Etats-Unis. On n'avait certes pas ainsi réglé tous les problèmes car il subsistait encore bien des occasions de friction mais on avait incontestablement aidé à l'assainissement de la situation.

Pourtant il faut constater que l'ensemble des initiatives prises à cette occasion ne fut pas à l'origine d'une relance bien évidente des exportations puisqu'après avoir approché en 1937 les 27 millions de régimes (456.000 tonnes, un maximum), celles-ci avaient amorcé dès l'année suivante, un repli spectaculaire que masque opportunément le déclenchement de la seconde guerre mondiale mais qui témoigne de l'état critique dans lequel se trouvait alors la production jamaïcaine. Le Mal de Panama depuis longtemps familier, le Mal de Sigatoka plus récemment apparu, combinent en effet à l'époque leurs manifestations de telle façon que les planteurs les plus modestes qui forment la masse des producteurs sont amenés peu à peu à se détourner d'une activité de moins en moins intéressante parce que de moins en moins lucrative. Ainsi s'amorce un déclin que les initiatives les plus spectaculaires de l'immédiat après-guerre ne parviendront jamais à véritablement enrayer, quand elles ne contribueront pas au contraire à amplifier un mouvement de désaffection déjà évident en 1939 (figure 30). On ne s'étonnera donc pas qu'une activité qui a tenu longtemps une place de premier plan dans l'économie jamaïcaine ait aujourd'hui un rôle aussi négligeable, même en tenant compte de l'importance prise depuis la guerre par la bauxite dans la formation du revenu national.

L'effort de renouvellement de la bananeraie jamaïcaine et la reprise de la production (1940-1970).

Si dès le début des années 1920, on avait ici compris l'intérêt d'une organisation professionnelle, il faut reconnaître que l'on y avait surtout vu le moyen d'échapper à la tutelle de plus en plus étroite de quelques entreprises commerciales, et que l'on avait en l'affaire fait passer l'intérêt mercantile avant le souci proprement coopératif d'encadrement de la production et d'assistance aux petits planteurs souvent livrés à eux-mêmes. On ne peut pas dire cependant que la politique suivie par la JBPA de 1927 à 1936 ait été pour autant mal accueillie par la majorité des intéressés puisque l'on constate au contraire que le nombre de ses contractants ne cesse de progresser jusqu'à 1933 et qu'il est encore très élevé jusqu'à 1935. C'est ainsi que les 6.659 producteurs inscrits en 1929, représentant 15.500 ha, étaient devenus 12.001 en 1933 (25.500 ha) et approchaient le chiffre de 11.000 (10.598) en 1935, soit à l'époque quelques 20.000 hectares (tableau 37). On se gardera donc de ne voir dans les succès de la JBPA que le résultat de l'esprit d'initiative de quelques grands planteurs utilisant au mieux de leurs intérêts un mouvement associatif qu'ils avaient contribué à lancer puisqu'en se prévalant du nombre des petits producteurs qui les avaient rejoints, ils pouvaient espérer mobiliser en leur faveur l'appareil administratif dans la lutte qui les opposait aux sociétés nord-américaines en vue de mettre en place une filière d'exportation indépendante. La confusion des rôles leur était avantageuse mais elle faussait les règles de la concurrence sans garantir pour autant aux exploitants modestes une structure coopérative satisfaisante ; et c'est pourquoi l'une des premières mesures visant à l'assainissement de la situation sera en fait d'amener la JBPA à choisir entre les fonctions qu'elle prétendait assumer celle qui répondait à sa véritable vocation. Il faudra donc attendre que la bananeraie jamaïcaine se trouve brutalement affrontée au développement du mal de Sigatoka, pour que surgisse



enfin ici une organisation professionnelle digne de ce nom. Apparue avec la reprise des échanges, en 1946, elle prendra le nom de «All Island Banana Growers Association» (AIBGA).

Un des traits fondamentaux de la spéculation bananière en Jamaïque, mais c'est en fait une caractéristique de toute la zone antillaise, est assurément le grand nombre des producteurs et la faible importance moyenne des terres qu'ils exploitent. Ainsi en 1935 le chiffre atteint par les contractants de la UFC était de 27,1 acres soit un peu moins de 11 hectares, alors qu'il était de 15,4 acres (6,1 ha) pour les planteurs livrant leurs fruits à la Standard et de 4,5 acres (moins de 2 hectares) pour ceux utilisant les services de la JBPA (tableau 38). Chacune de ces sociétés avait en effet développé des politiques d'association différentes soit qu'elle ait, comme la UFC, choisi de limiter le nombre de ses partenaires et donné la préférence aux grands et moyens planteurs, soit qu'elle ait au contraire, comme la JBPA, largement accueilli les moins favorisés puisque 87 p. 100 d'entre eux (43,6 p. 100 des surfaces concernées) avaient moins de 5 acres. Mais même dans ce cas la part des exploitants de plus de 20 hectares n'était

pas malgré tout négligeable étant donné qu'avec à peu près 2 p. 100 des effectifs, ils représentaient un peu plus de 35 p. 100 des surfaces en culture. Le grand nombre des exploitants et la faiblesse des moyennes que l'on constate à toutes les époques dans la zone antillaise, ne doivent pas en effet nous dissimuler l'importance économique de ces gros producteurs selon la norme locale. N'est-il pas après tout intéressant de constater qu'en 1935 7 p. 100 des planteurs mettaient ainsi en valeur près de 52 p. 100 de la bananeraie totale.

Cependant, quel qu'ait été l'intérêt des mesures prises avant 1939 pour améliorer les conditions de la spéculation fruitière en Jamaïque, c'est véritablement à partir de 1940-1941, dans des circonstances parfaitement anormales par conséquent, que prend corps par étapes l'organisation actuelle de la Profession. Cela tient en fait non pas tant à l'échec de ce que l'on avait pu auparavant entreprendre mais plutôt à ce que la situation d'exception dans laquelle on s'était trouvé, avait contraint les Pouvoirs publics à prendre pratiquement en charge pendant quatre années cette branche de l'économie puis à maintenir leur intervention pendant la longue période de reconstruction qui

TABLEAU 37 - Les structures de l'exportation bananière jamaïcaine.
L'importance croissante de la JBPA (nombre de contractants actifs et surfaces en culture)
de 1929 à 1935.

	1929		1933		1935	
	Nb	Surf.	Nb	Surf.	Nb.	Surf.
moins de 5 acres	5.502	11.825	9.902	24.656	9.563	21.657
5/10	759	5.840	1.432	10.603	931	6.924
10/20	218	3.367	396	5.830	237	3.522
20/50	97	3.309	163	5.353	140	4.776
50/100	39	3.068	56	4.100	48	3.553
100/200	28	4.417	31	4.695	22	3.158
plus de 200	16	6.826	21	8.380	17	6.108
Total	6.659	38.652	12.001	63.617	10.958	49.698

Source : Report of the Jamaica Banana Commission (1936).

TABLEAU 38 - Les structures de l'exportation bananière jamaïcaine.
Position comparée des trois grands organismes assurant l'exportation en 1935
(contractants actifs et surfaces en bananes).

	UFCy		Standard		JBPA	
	Nb	Surf.	Nb	Surf.	Nb	Surf.
moins de 5 acres	193	700	540	2.364	9.563	21.657
5/10	753	7.336	1.034	8.812	931	6.924
10/20	535	8.263	539	8.322	237	3.522
20/50	343	10.021	289	9.336	140	4.776
plus de 50	148	26.311	82	9.332	87	12.719
Total	1.942	52.631	2.484	38.156	10.958	49.698
Moyenne	27.1 ha		15.4 ha		4.5 ha	

Source : Report of the Jamaica Banana Commission (1936).

suivit le conflit, consolidant ainsi les habitudes prises. C'est pourquoi lorsque le Gouvernement britannique décida enfin en 1953 de mettre fin à ce régime d'exception, ce sera pour substituer sans transition à l'encadrement administratif des années de guerre et d'après-guerre, le contrôle non moins efficace d'un «Office» bananier (Banana Board). Il est vrai que les conditions de la production avaient entre temps profondément évolué et que seule sans doute une initiative de ce type pouvait à l'époque lui permettre de surmonter les graves difficultés auxquelles elle était confrontée.

A partir de 1938 pratiquement, le développement de la Cercosporiose auquel n'avait pas encore été trouvé de parade sérieuse, avait en effet entraîné un reflux rapide de la production, et la Guerre était venue rapidement aggraver ces difficultés en limitant à partir de 1940 la capacité de transport disponible. Ainsi les exportations qui avaient approché en 1937 les 27 millions de régimes étaient tombées deux ans plus tard à environ 19 millions puis à moins de 7 millions en 1940. Compte tenu de la place prise alors

par la banane dans les échanges extérieurs de la Jamaïque, c'était évidemment une catastrophe. C'est pourquoi le gouvernement britannique fut amené en 1941 à mettre en place un système d'aides exceptionnel afin de permettre aux planteurs de traverser cette mauvaise passe, de les encourager en particulier à poursuivre l'entretien de leurs cultures, et de compenser pour cette dépendance lointaine les effets de la mobilisation de la flotte de commerce appelée à des tâches militaires ou orientée vers des transports stratégiques. On avait donc prévu que le gouvernement jamaïcain aidé par les sociétés assurant normalement l'exportation des fruits qui disposaient à travers l'île d'un réseau très complet de stations d'achat, procéderait désormais à l'acquisition à prix fixés par la Grande Bretagne de toutes les bananes récoltées et présentées aux points de livraison habituels. Elles devaient être dans le meilleur des cas écoulées sur le marché local par les canaux de distribution traditionnels ou détruites sur place si ne se présentait pas une occasion d'effectuer quelques expéditions vers les Etats-Unis en utilisant l'un ou l'autre des moyens de transport encore disponibles.

Parallèlement on s'efforçait d'enrayer les progrès du mal de Sigatoka. On avait en effet, dès le mois de mai 1938, institué un Office spécialisé qui, aussitôt au travail, s'était donné pour tâche de promouvoir parmi les planteurs les moins favorisés les traitements à la bouillie bordelaise mis au point en Amérique centrale par les techniciens de la UFC. Mais il fallut semble-t-il attendre la loi de juillet 1943 autorisant l'emploi du Fonds de réserve créé quatre ans plus tôt afin de secourir l'industrie bananière, pour que l'on puisse, par des distributions gratuites de produits chimiques aux planteurs, parvenir à les amener à une collaboration active dans une lutte qui les concernait certes au premier chef mais dont ils ne comprenaient guère l'intérêt vu l'impossibilité d'exporter et l'insuffisance des dédommagements qui leur étaient proposés. C'est pourquoi ils préféraient en général abandonner leurs bananeraies ou s'orienter vers les cultures vivrières que la nécessité de parvenir à l'auto-suffisance alimentaire rendait alors particulièrement rémunératrices, plutôt que de s'imposer la lourde contrainte de pulvérisations répétées et d'autant moins efficaces que les plantations négligées du voisinage constituaient autant de foyers de réinfestation rapide. On ne s'étonnera pas dans ces conditions qu'en dépit de toutes les mesures prises, le chiffre des exportations jamaïcaines soit tombé dès 1942 au voisinage de 1,3 million de régimes (environ 21.000 tonnes), et qu'il ait même chuté en 1943 à moins de 300.000 régimes, à peu près 4.600 tonnes. Mais dès 1944 par contre on dépassait à nouveau le million d'unités, et lorsqu'en 1946 la démobilisation des premiers navires frigorifiques permit de relancer les expéditions lointaines on approchait déjà les 6 millions de régimes. La guerre finie tout semblait rentrer dans l'ordre, et bien des espoirs paraissaient à nouveau permis.

Et pourtant alors que rien ne le laissait supposer l'exportation jamaïcaine va brutalement à partir de là se stabiliser à ce niveau jusqu'au cyclone de 1951 dont la force destructrice se traduit nettement dans le déficit commercial des deux années suivantes. En effet, malgré la mise en place en 1946 de la All Island Banana Growers Association qui rassemblait pour la première fois l'ensemble de la Profession et prenait totalement en charge l'encadrement technique des planteurs, malgré l'institution la même année d'un «Banana Industry Insurance Board» destiné à atténuer pour ceux-ci les effets catastrophiques du vent, en dépit également d'une organisation administrative très stricte des échanges qui dispense au moins les compagnies commerciales d'une éventuelle accusation de malthusianisme, la Jamaïque se révèle parfaitement incapable d'assumer seule dans l'immédiat après-guerre les besoins d'un marché britannique qui lui était pourtant au départ à peu près réservé. En réalité, comme dans les îles françaises, c'est avec la reprise des échanges que l'on put constater combien la lutte contre la Cercosporiose était délicate à mener dans les conditions de la bananeraie antillaise où cohabitaient des producteurs d'importance si inégale qu'ils n'étaient évidemment pas disposés à accorder à leurs plantations la même qualité de soins, où les contraintes du relief étaient parfois si fortes que le coût de traitements manuels ne

permettait pas aux exploitants des passages aussi fréquents qu'il eut été nécessaire. Il était donc à peu près impossible de parvenir à un contrôle définitif de la maladie d'autant plus que la haute taille de la Gros Michel, l'écran à peu près continu de feuillage recouvrant les parcelles, le vent, ne garantissaient pas avec les appareils de pulvérisation tractés ou portés normalement utilisés une parfaite répartition du mélange antifongique sur l'ensemble des cultures, seule garantie d'une protection efficace des plantations.

Pourtant des deux maux qui accablaient alors la bananeraie, c'est assurément le mal de Panama qui était le plus inquiétant car il n'existait pas de moyen de lutte efficace et il n'était pas pensable de s'inspirer ici des techniques les plus récentes de submersion mises au point au Honduras dans un autre contexte. C'est pourquoi on fut amené en désespoir de cause à accorder de plus en plus d'intérêt à l'idée depuis longtemps débattue, mais toujours écartée à ce jour, d'un renouvellement total du matériel végétal des bananeraies, puis devant l'urgence du problème à décider vers 1946 de substituer à la Gros Michel, dont tous les essais d'hybridation avaient à peu près échoué, la variété Lacatan dont les fruits très proches par la taille ne devaient pas semble-t-il bousculer considérablement les habitudes d'une clientèle considérée a priori comme très conservatrice. Ainsi la Jamaïque se trouva-t-elle par la force des choses devenir dès l'immédiat après-guerre le champ d'expérimentation en vraie grandeur de la Reconversion variétale, une solution radicale depuis longtemps prônée par les agronomes mais devant laquelle les sociétés commerciales directement concernées avaient reculé jusque-là tant elle inspirait le scepticisme. Car il fallait assurément les conditions particulières dans lesquelles opérait à l'époque l'exportation jamaïcaine, pour que la UFC ait pu se résigner à transporter et à commercialiser l'une de ces variétés nouvelles qu'elle se refusait à introduire dans ses plantations centre ou sud-américaines et auxquelles d'ailleurs elle ne consacra jamais ici plus de 700 à 800 hectares entre 1954 et 1958.

Depuis la reprise normale des échanges en effet, le Ministère du ravitaillement (Ministry of Food) s'était engagé contractuellement à acheter FOB-Jamaïque la totalité de la production. Par contrat également il avait délégué à la Elders and Fyffes (qui avait aussi la charge des intérêts de la Standard) et à la Jamaica Banana Producers Association, le soin d'effectuer pour lui l'achat des fruits à la commission à travers l'île, puis de les transporter jusqu'au port britannique qui leur était assigné. A l'arrivée les bananes étaient immédiatement réparties selon les recommandations des fonctionnaires entre les diverses régions où elles devaient être commercialisées par des grossistes agréés. C'est d'ailleurs à ces mêmes grossistes réunis en un Conseil régional qu'était dévolu le soin d'effectuer d'un commun accord la distribution des tonnages qui leur étaient alloués et livrés par l'un ou l'autre de ces grands intermédiaires. Ceux-ci assumaient donc comme auparavant la totalité du circuit commercial des fruits, mais à cela près qu'ils n'étaient plus que des exécutants appointés, entièrement soumis à l'autorité administrative, et que toute concur-

rence était entre eux dans ces conditions à peu près exclue. Il fallait certes un concours de circonstances aussi exceptionnelles (un marché protégé ; une organisation commerciale étroitement contrôlée ; un consommateur même devenu réceptif au changement après de longues années de privations et de rationnement ...), pour que puisse rapidement triompher une mutation variétale qui suscitait partout ailleurs plus de méfiance que de réel intérêt.

Ainsi, alors qu'en 1946 la Gros Michel était toujours l'unique variété exportée, qu'elle constituait encore en 1950 92 p. 100 des chargements, elle avait dès 1953 perdu l'avantage (44 p. 100) et en 1956 ne représentait plus que 12 p. 100 des expéditions jamaïcaines soit à peu près 20.000 tonnes sur les 163 à 164.000 tonnes que l'on avait chargées cette année là. Il avait donc au total suffi de six années (1950-1956) pour que le marché bascule d'une variété à l'autre et que la Jamaïque, rompant spectaculairement avec le groupe surtout continental des producteurs de Gros Michel, rallie définitivement le groupe, insulaire cette fois, des producteurs américains de Cavendish. Le redressement simultané de l'exportation signifiait bien évidemment que la voie choisie était judicieuse et l'on put même se persuader sur la foi des remarquables progrès réalisés entre 1950 et 1953, que l'île allait bientôt retrouver une grande partie de sa prospérité passée. Et pourtant il fallut de toute évidence bientôt déchanter. Alors que l'on avait pu en effet, malgré le cyclone de 1951, doubler exactement de 1950 à 1953 l'importance des chargements annuels, on dut constater à partir de 1954 surtout que les perspectives du marché n'étaient plus aussi favorables qu'on l'avait cru et se contenter dans ces conditions pendant une bonne dizaine d'années de résultats à peu près stabilisés : 6 millions de régimes, 65 à 70.000 tonnes seulement.

Car la Jamaïque alterne exactement dans les vingt années qui suivent la guerre longs palliers (1946-1950 ; 1953-1962) et courtes reprises (1950-1953 ; 1962-1966), sans que les raisons de ces changements de comportement soient toujours aisées à déterminer. Si chacune de ces phases de stabilisation de l'exportation paraît débiter en effet par une importante initiative de la Puissance publique puisque 1946 établit le contrôle du Ministère britannique des approvisionnements et 1953 institue l'Office jamaïcain de la banane, il est sans doute assez partial de prétendre systématiquement que c'est à celle-ci seulement qu'incombe la responsabilité du ralentissement constaté vu qu'à aucun moment l'Administration n'avait exprimé l'intention de se passer du service des sociétés commerciales en place. Aucun plafond quantitatif n'avait été fixé, aucun quota défini pour ménager éventuellement les fournisseurs africains de la Grande Bretagne et l'on voit mal dans ces conditions ce qui pouvait les empêcher de développer leur activité hormis dans l'immédiat après-guerre la difficulté d'organiser le transport faute de navires et, à toutes les époques, l'insuffisance de la production. Par contre il paraît évident que la décision prise à Londres en 1952 d'abandonner le contrôle de l'importation bananière, eut pour conséquence directe d'amener les îles Windward à pousser leur produc-

tion et à revendiquer une juste place sur le marché britannique. C'est pourquoi l'intense activité développée par ces nouveaux venus devait très vite amener la Jamaïque à modérer ses ambitions et ceci d'autant plus que le choix de Lacatan ne lui avait pas permis de régler tous ses problèmes. Elle était d'ailleurs desservie par le très net ralentissement de la consommation britannique qui ne s'accroît que de 6,5 p. 100 entre 1954 et 1958, et c'était de toute évidence les îles Windward qui avaient su tirer le meilleur avantage de cette médiocre conjoncture.

Ainsi dès le milieu des années 1950, la Jamaïque se trouva-t-elle plus ou moins réduite à la défensive, ce qui ne lui permit pas notamment de tirer immédiatement profit de la reprise des importations britanniques qui se dessine dès 1959. Du moins parvint-elle à revendiquer une part de la succession du Cameroun occidental quand celui-ci fut amené à sortir du Commonwealth pour se rapprocher de son homologue francophone, et montra-t-elle à cette occasion pendant une brève période (1963-1966) un dynamisme semblable à celui de ses principaux concurrents, signe sans doute qu'elle était enfin parvenue à maîtriser les problèmes de la production et de la commercialisation de ses fruits depuis qu'elle avait généralisé les traitements et vulgarisé l'usage du polyéthylène. Et pourtant à peine avait-on en 1965-1966 dépassé les 200.000 tonnes, ce qui n'était encore qu'à peu près 50 p. 100 des exportations de 1938-1939, que la situation de la banane jamaïcaine allait brutalement se dégrader comme le montre l'évolution récente des chargements tombés dès la fin des années 1960 à 150.000 tonnes puis à moins de 100.000 tonnes à partir de 1974.

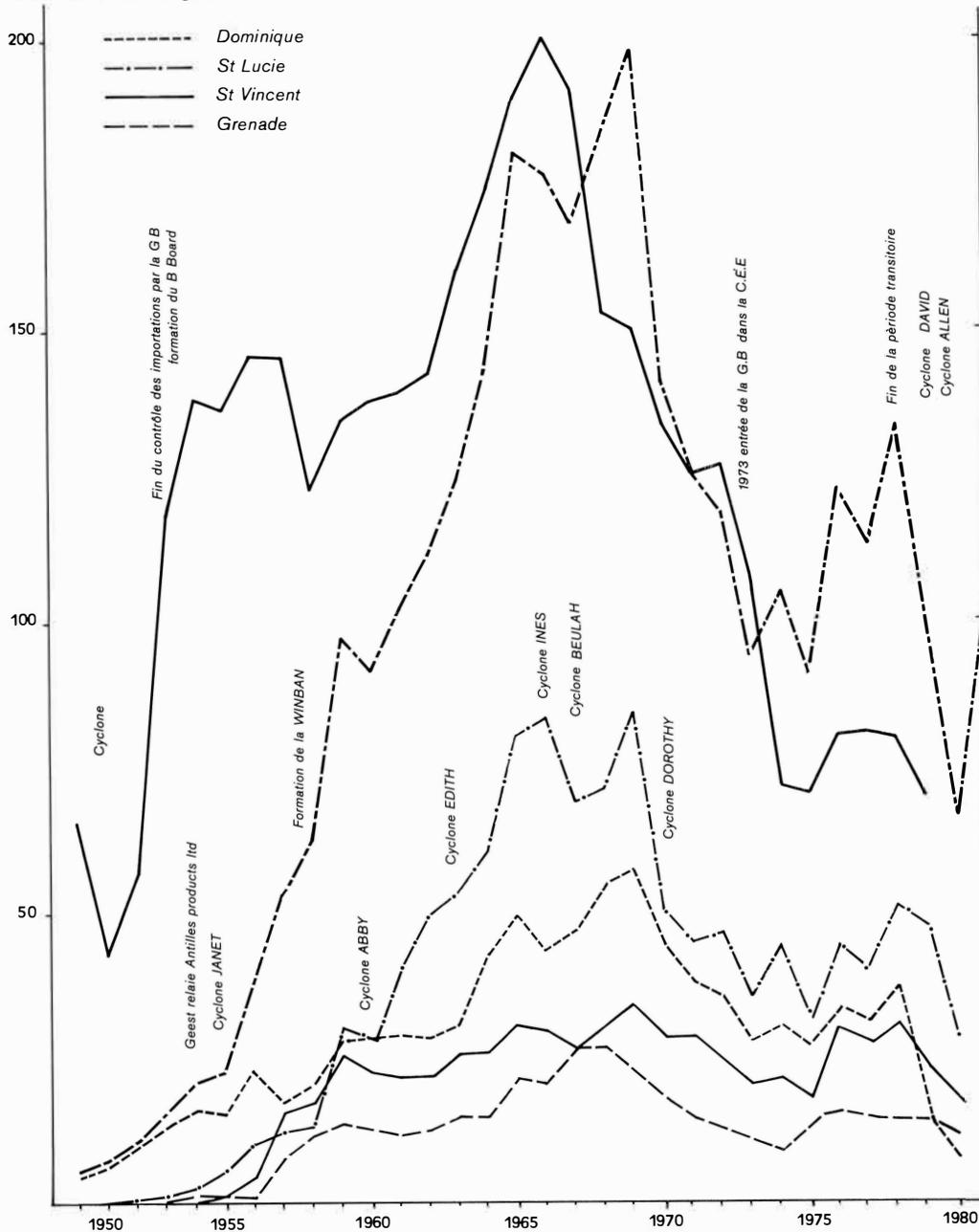
C'est donc finalement sur une situation dramatique que s'achève une décennie riche d'événements qui voit à la fois cette île abandonner la place de premier plan qu'elle avait occupée sur le marché britannique depuis les origines, et l'effacement probablement durable de ce vieux producteur qui achève ainsi modestement une trop brillante carrière (figure 31).

Une reconversion réussie : la « Révolution » bananière dans les îles Windward (1933-1970).

Les remarquables succès de l'exportation jamaïcaine n'avaient pas manqué d'attirer l'attention des producteurs des petites Antilles anglophones qui étaient mieux que tout autre informés des progrès de la spéculation fruitière dans cette île, et certaines telle Barbade auraient même tenté dès le début du siècle des expéditions vers la Grande Bretagne. Trop éloignées cependant des centres de consommation, obligées de s'en tenir aux seules possibilités offertes par les lignes maritimes régulières faute de pouvoir individuellement justifier les services d'unités spécialisées, elles ne parviennent pas à retenir l'attention des sociétés fruitières établies et ne cherchent pas en tout cas à pallier cette situation en essayant de créer par leurs propres moyens une structure commerciale indépendante à l'exemple

FIGURE 31 - Evolution récente des exportations de la Jamaïque et des Windward à destination du Royaume-Uni (1950-1980).

Milliers de tonnes Longues



des îles françaises. Il est vrai que la forte concentration de l'importation précocement réalisée rendait ce type d'expérience plus aléatoire en Grande Bretagne que dans la France des dernières années 1920 où prospérait aux côtés d'Elders and Fyffes, un grand nombre de petites affaires distribuant les fruits canariens. Le lancement de la production bananière commerciale se trouva donc dans les îles Windward dépendre plus qu'ailleurs des initiatives politiques qui de 1925 à 1932 vinrent modifier progressivement

les données du problème et créer au moins certaines des conditions propices au démarrage d'une activité qui leur était jusque-là à peu près interdite.

De la signature, en 1925, du «Canada-West Indies Trade Agreement» à celle des Accords d'Ottawa, en 1932, les avantages douaniers consentis dans le cadre de l'Empire, l'effort également d'amélioration des liaisons maritimes à

l'intérieur de celui-ci, vont ainsi contribuer à révéler peu à peu aux Compagnies fruitières l'existence de ces producteurs potentiels et inciter du même coup les planteurs à se porter plus résolument vers la culture fruitière. La force de persuasion du modèle jamaïcain fera le reste. C'est ainsi que l'on sera amené à adopter la Gros Michel parce qu'en dépit des problèmes qu'elle soulevait un Anglo-saxon ne pouvait imaginer avant la fin des années 1940 un meilleur choix ; puis après les désillusions que l'on imagine, c'est à l'exemple de celui-ci que l'on se portera vers les variétés nouvelles, ce qui imposera aux hommes le même effort d'adaptation, à cela près que l'on n'aura pas à bousculer dans ce cas de trop vieilles habitudes. De la même façon, on songera très vite à corriger le trop grand nombre des producteurs en mettant en place pour chaque île une structure professionnelle cohérente, ne serait-ce qu'afin de pouvoir opposer à l'unique exportateur un interlocuteur unique qu'il s'agisse de négocier les contrats de vente ou d'organiser l'expédition (tableau 39). Car ce n'est en fait que bien plus tard que l'on en viendra à concevoir ici l'intérêt d'une coordination inter-insulaire de façon à bénéficier des mêmes commodités de transport et de commercialisation et à limiter les effets de concurrence, ce qui est indiscutablement l'apport le plus original de ce secteur géographique.

Rien en effet de décisif ne sera obtenu avant la fin de la seconde guerre mondiale. Pourtant il convient d'avoir en mémoire que ce succès tardif ne sera que l'épisode le plus brillant d'une aventure dont les origines sont à chercher vingt ans plus tôt dans la découverte du marché canadien comme le montrent par exemple les débuts de la spéculation bananière à Sainte-Lucie, l'un des plus gros exportateurs actuels.

Tout commence dans ce cas avec l'entrée en scène vers 1925 d'une petite société, la «Swift Banana Company», qui procède à quelques achats de terres, entreprend peut-être de défricher pour son propre compte et dans l'immédiat s'efforce de tirer de la production locale les régimes qu'elle expédie à partir de 1926 en quantité croissante vers les marchés du Nord. Mais dès l'année suivante elle devait prendre la décision de suspendre ses opérations sans que l'on puisse clairement discerner les causes de son abandon. L'exportation des fruits qui avait atteint le chiffre de 20.818 régimes en 1925 puis de 46.209 régimes en 1926,

chuta donc à 27.052 régimes dès 1927 puis à 5.543 seulement en 1928. L'échec était évident mais il avait au moins permis de prendre conscience de l'intérêt préalable d'une organisation professionnelle seule capable d'assurer la bonne coordination de la production et de l'exportation, de persuader également les planteurs de s'efforcer d'atteindre un minimum de qualité exigé par le commerce. L'expérience reprise en 1933 en association avec la «Canadian Buying Company» cette fois, une filiale de la UFC, connaîtra dans ces conditions un meilleur succès malgré la relative modestie des chargements réalisés à la veille de la guerre, 2.300 tonnes au maximum.

Un contrat fut en effet signé à cette date pour une durée de cinq années. Il était renouvelable et sera reconduit en 1938 pour la même période malgré la menace croissante du mal de Panama. Au terme de celui-ci, l'exportateur s'engageait selon l'usage à acheter FOB les fruits qui lui seraient livrés au port d'embarquement soit à l'époque le wharf sommairement aménagé, d'où ils étaient transférés à bord du navire, mais il incombait expressément aux soins d'un organisme coopératif à créer, d'assurer la collecte des régimes et leur transport au point de livraison prévu. Ainsi voit-on dans la seconde partie des années 1930 s'ébaucher, mais pour la desserte du marché canadien le seul accessible, un système commercial qui, étendu peu après à la Dominique, préfigure par bien des aspects celui qui présidera au grand essor de l'exportation bananière dans les îles Windward après la seconde guerre mondiale. Tout au plus faut-il noter que largement desservi par les difficultés de la culture imputables au choix de la Gros Michel, par des perspectives commerciales limitées et le peu d'importance accordé par la UFC à un domaine de production pour elle très marginal, il n'aura pas le loisir de donner des résultats bien exceptionnels puisqu'ensemble les quatre îles ne parviendront même pas à exporter au maximum en 1937 9.000 tonnes de fruits. On avait eu cependant l'occasion de comprendre ainsi l'intérêt économique de la spéculation bananière et c'est très spontanément qu'on acceptera de reprendre l'expérience quand, en 1946, la «Antilles Products Ltd», une société qui avait son siège en Dominique, se proposera de ranimer ce commerce.

Pourtant la reprise ne devait pas s'inscrire dans l'exact prolongement de la période antérieure à la fois parce que

TABLEAU 39 - Les structures de la production bananière dans les îles anglophones. Situation comparée des cinq îles en 1958 (d'après Mc FARLANE, 1964).

	Jamaïque	Dominique	Sainte-Lucie	Saint-Vincent	Grenade
0-2 ha	97,6 %	76,7	75,0	85,0	83,2
2-20	2,2	21,1	23,7	14,3	14,8
20-40	0,1	1,2	0,6	0,2	0,7
plus de 40	0,1	1,0	0,7	0,5	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

la longue interruption des échanges avait ruiné les structures d'exportation précédemment établies et parce que l'on pouvait cette fois se prévaloir du plein appui de la Puissance publique depuis qu'en 1950 une mission d'experts avait conclu à l'utilité de reprendre sous certaines conditions cette production. Non seulement en effet un changement précoce de la variété cultivée avait durablement modifié les données de la culture, mais c'était maintenant en direction de l'Europe que se développaient exclusivement les échanges depuis qu'en 1954 la société «VAN GEEST» avait pris le relai de la Antilles Products en difficulté. Simultanément le début des années 1950 avait vu se développer un effort important d'organisation de la Profession qui avait fait apparaître dans chacune des îles concernées un organisme associatif conçu apparemment sur le modèle de la «All Island Banana Growers» jamaïcaine et dès 1958 la nécessité d'une coordination des actions entreprises avait amené la mise en place d'un organe fédérateur qui prit logiquement le nom de «West Indies Banana Growers Association» (ou WINBAN). La «Dominica Banana Growers Association», la «Grenada Banana Cooperative Society», la «Saint-Lucia Banana Growers Association» et la «Saint-Vincent Banana Growers Association» purent ainsi concentrer leurs activités sur leurs domaines respectifs et se consacrer essentiellement à leur fonction première d'encadrement de la production, qu'il s'agisse d'assurer la sélection, l'emballage et la livraison au port des fruits, ou la surveillance de l'état sanitaire des cultures et la mise en oeuvre éventuelle des traitements appropriés.

A la WINBAN par contre devaient revenir, outre la négociation des contrats avec la GEEST et la représentation de la Profession dans toutes les instances internationales où elle avait à se faire entendre, le soin d'organiser la recherche fondamentale et l'essai de nouveaux produits ou de nouvelles pratiques, la responsabilité aussi d'effectuer un certain nombre d'achats collectifs et de gérer le système d'Assurance Cyclones qui avait été dès 1959 l'une de ses initiatives les plus intéressantes. Avec la création du Centre d'Etudes et d'Expérimentation de Roseau, à Sainte-Lucie, le lancement du «West Indies Hurricane Insurance Scheme» fut en effet la manifestation la plus caractéristique du nouvel état d'esprit qui avait abouti à la création de cette importante institution. Comme les îles françaises auxquelles elles sont géographiquement associées, les Windward n'avaient pu envisager de développer leur production fruitière qu'en acceptant bon gré mal gré de payer un lourd tribut au vent, comme le montre la fréquence des cyclones et tempêtes tropicales dans les trente dernières années bien que l'on ait eu rarement à affronter un enchaînement de catastrophes aussi destructives qu'en 1979 et 1980.

C'est pourquoi l'idée s'était ici bientôt imposée de mettre en place un système de compensation qui garantisse aux planteurs un minimum de revenu dans les moments difficiles grâce à un prélèvement effectué systématiquement à l'exportation dans les périodes où un niveau de pertes raisonnable leur assurait des rentrées d'argent à peu près normales. Mais ce n'est en fait qu'avec la formation de la

WINBAN que l'on put enfin disposer de l'organisme indispensable à la gestion collective des fonds collectés à cette fin et d'une dispersion géographique des producteurs suffisamment large pour que, l'hypothèse d'un accident affectant également les diverses îles étant écartée, on puisse tirer avantage de la solidarité des intéressés. Ainsi se trouve établie dès 1959, l'habitude de retenir dans chacune des îles 0,375 cent par livre de bananes commercialisées sur le produit de la vente effectuée par chaque planteur afin de constituer un fonds spécial de garantie dont une partie était d'ailleurs jusqu'à 1971 réassurée à Londres ; et d'assurer aux victimes du vent une indemnité dont le montant était forfaitairement fixé à 2 cents par livre de fruits vendus dans le courant de l'année précédente à concurrence du pourcentage des pertes enregistrées par la banane-raie.

Comme la première moitié des années 1960 fut marquée par un assez grand nombre d'accidents aux effets toujours localisés tandis que s'élevait par ailleurs régulièrement la courbe des ventes, la mesure avait été dans l'immédiat assez bien acceptée par les producteurs et la caisse régulièrement alimentée avait pu tant bien que mal assumer ses responsabilités. Mais dès qu'avec la fin des années 1960 le rythme des pertes avait paru se ralentir, dès que la nécessité d'adopter l'emballage de carton avait imposé de nouvelles charges aux planteurs et que le ralentissement des ventes était venu amputer sérieusement leurs revenus, on avait été amené à s'interroger sur l'utilité d'une charge financière qui ne semblait plus aussi indispensable que dans le passé et ne suffisait même plus à couvrir l'éventualité d'un accident grave. C'est ainsi que la Dominique sera, la première, amenée à se désolidariser de l'opération et que devant la dégradation progressive de la situation économique des exploitants, on sera obligé de prendre, en 1974, la décision de suspendre l'expérience. Le principe d'une assurance contre les dégâts du vent n'était certes pas abandonné, car on avait eu au moins le temps de juger de l'intérêt de la formule, mais on avait estimé préférable dans une conjoncture délicate de mettre en sommeil une expérience qui, depuis le début de la décennie, ne faisait plus l'unanimité des intéressés.

Ce changement de politique n'a pas pour autant affecté la crédibilité de la WINBAN qui, loin de voir son rôle amoindri par ce demi-échec, constate au contraire un accroissement constant de ses responsabilités. Elle doit en effet assumer aujourd'hui des fonctions de représentation de plus en plus larges soit qu'elle ait pris l'initiative de contacts réguliers avec les îles françaises (pour des échanges techniques notamment), soit qu'elle assiste aux réunions périodiquement organisées par la FAO et les autres instances internationales intéressées par les problèmes bananiers, soit qu'elle participe à Londres enfin aux côtés des représentants de la Jamaïque et des sociétés d'importations à la définition de la politique britannique en matière d'importation bananière.

Dans ces conditions, l'essor de l'exportation des îles

Windward, relativement lent avant 1955, apparaît extraordinairement rapide dans les quinze années qui suivent et dessine une courbe remarquablement tendue surtout si on la compare au cheminement hésitant de l'économie bananière jamaïcaine. En effet, après la Dominique qui avait dès 1952 sous l'impulsion de la «Antilles Products Ltd» approché les 10.000 tonnes, Sainte-Lucie mais aussi Grenade et Saint-Vincent s'efforcent l'une après l'autre, avec plus ou moins de brio, de tirer le meilleur parti de la conjoncture. Ensemble elles dépassent ainsi les 50.000 tonnes dès 1957 puis les 100.000 tonnes courant 1961, les 150.000 tonnes en 1965 et même les 200.000 tonnes en 1969 au terme d'une croissance échevelée qui leur a permis de s'imposer un an plus tôt au premier rang des fournisseurs de la Grande Bretagne. A considérer de plus près les choses, on s'aperçoit que cette remarquable réussite recouvre en fait des évolutions bien différentes. Des quatre îles, c'est sans conteste Sainte-Lucie qui se montre la plus active alors que la Dominique, quoique plus précoce en ce domaine, connaît un développement plus sage et lui abandonne en conséquence dès la fin des années 1950 la première place qu'elle avait jusque-là fort honorablement tenue. C'est pourquoi l'écart entre ces deux leaders ne fait que s'aggraver jusqu'au milieu de la décennie suivante. Le sursaut d'activité de la Dominique contribue ensuite à l'atténuer sensiblement jusqu'à 1970 quand la crise plus brutale à Sainte-Lucie, plus profonde aussi, vient encore réduire la distance qui les sépare (figure 32). Mais même dans les moments les plus dramatiques, jamais celle-ci ne verra sa prééminence réellement menacée.

On peut, de la même façon, mettre en parallèle le comportement de Grenade et de Saint-Vincent dont l'importance relativement mineure tient sans doute au fait qu'elles se refusèrent l'une et l'autre à miser aussi totalement sur la spéculation bananière que les îles du Nord plus nettement influencées par la proximité de la Guadeloupe et de la Martinique, plus favorables aussi à cette production. C'est pourquoi après une progression rapide qui lui a permis de 1954 à 1959 d'approcher de très près les performances commerciales de Sainte-Lucie et de la Dominique, Saint-Vincent stabilise nettement ses exportations pendant toute la première partie des années 1960, avant d'amorcer de 1966 à 1974 un mouvement de repli régulier qui anticipe de quelques années le déclin que l'on peut constater dans les deux cas précédents. L'accident sera dans ces conditions moins vivement ressenti. A Grenade par contre après des débuts difficiles imputables pour l'essentiel au cyclone Janet, le développement des expéditions apparaît à peu près continu jusqu'à la fin des années 1960 moment où l'île peut enfin reprendre la troisième place à laquelle elle avait dû renoncer avec la catastrophe de 1955. Mais à la «sage» progression des chargements succède à partir de 1971 une «sage» retraite et Grenade est de ce fait, avec Saint-Vincent, l'une des îles ayant relativement le mieux résisté au ralentissement d'activité par lequel s'ouvrent les années 1970 ; ce qui ne signifie pas pour autant qu'elle n'en ait pas été moins éprouvée. C'est d'ailleurs, il faut le noter, la seule des Windward qui ait ensuite retrouvé prati-

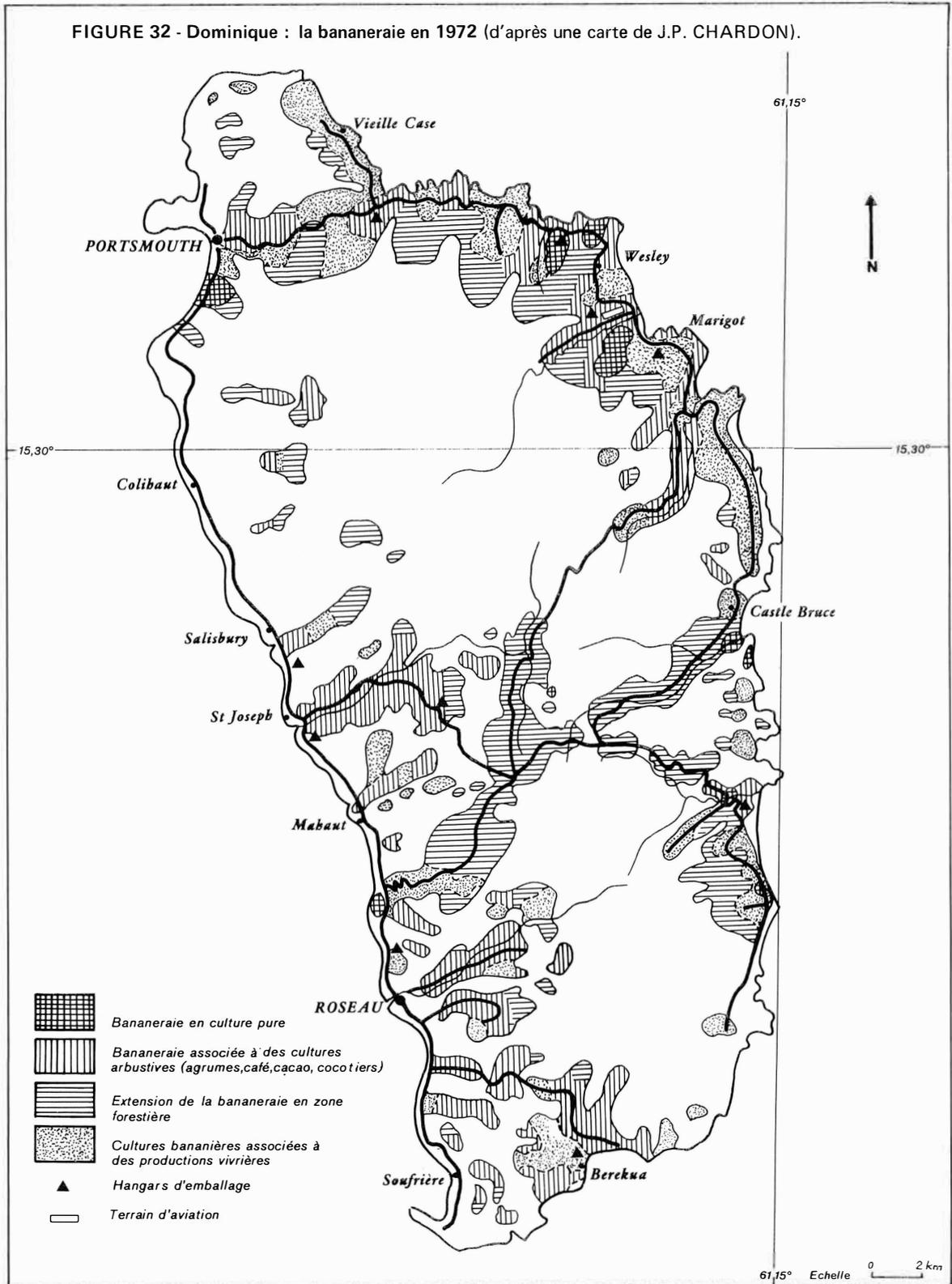
quement dès 1976 le chiffre de ses exportations de 1970 alors que Sainte-Lucie n'atteignait encore en 1978 que 60 p. 100 de ses meilleurs résultats passés.

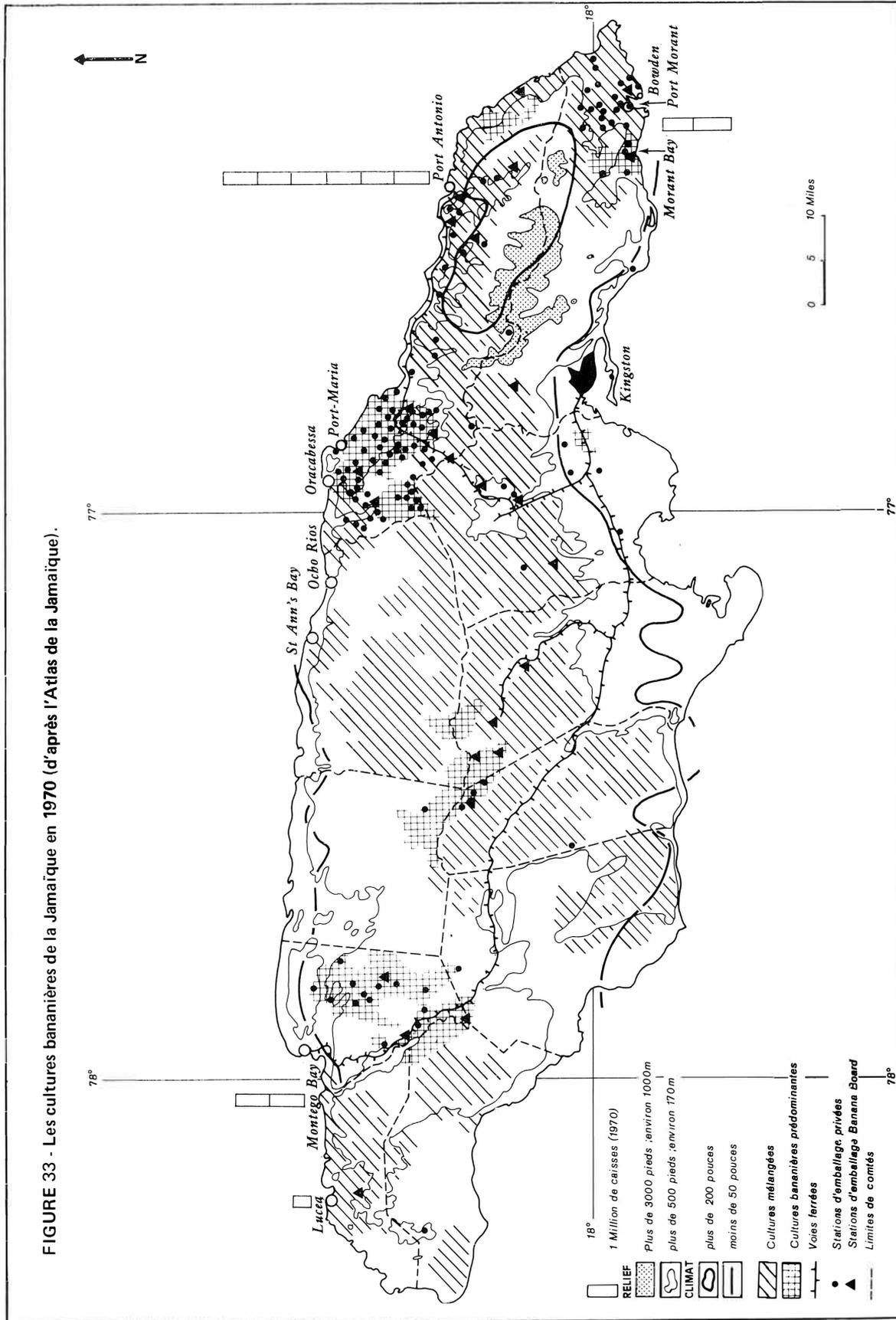
Il apparaît ainsi qu'avec des nuances, les quatre îles sont amenées sous l'impulsion de la société GEEST à pousser à partir du milieu des années 1950 leur production fruitière pour répondre à la demande encore croissante d'un marché britannique mal approvisionné par ses fournisseurs habituels, la Jamaïque et le Cameroun occidental alors étroitement associé à la Nigeria. Elles purent ainsi assumer dès 1960 le quart des importations du Royaume-Uni puis le tiers en 1963 et la moitié à partir de 1968 tandis que se trouvaient éliminés successivement quelques-uns des plus vieux fournisseurs de ce marché tels les Canaries vers le milieu des années 1950 ou le Cameroun courant 1963. Pourtant rien ne laissait espérer au départ une telle réussite. Etait-il en effet raisonnable pour des îles offrant un espace agricole limité et une pression démographique déjà forte, de miser sur la spéculation fruitière alors que l'on était a priori pénalisé par l'éloignement des consommateurs britanniques, l'absence de moyens de transports spécialisés, une organisation commerciale insuffisante face à une concurrence fortement organisée, des structures de production excessivement dispersées et un encadrement professionnel embryonnaire, mal préparé en tout cas à sa fonction d'animation. Le résultat obtenu en un temps finalement très court n'en est donc que plus estimable. Il est vrai qu'en cette affaire le souci de développement des territoires concernés avait pu se prévaloir de protections efficaces et tirer amplement parti de l'activité développée par un partenaire commercial dynamique assumant par ses propres moyens le transport et la vente des fruits en Grande Bretagne. On avait pu de cette façon contourner l'essentiel de la difficulté, sous-estimant dans l'euphorie des premières années le facteur de faiblesse que représentait la taille insuffisante de bien des exploitations et la capacité d'auto-financement médiocre de beaucoup de producteurs. La crise des années 1970 en tirera son extrême gravité.

Apogée et crise de la production bananière dans les Antilles anglophones (1966-1980).

En 1962-1963, après avoir stagné à peu près dix ans à moins de 150.000 tonnes, l'exportation jamaïcaine renouait avec la croissance et atteignait dès 1966 les 200.000 tonnes. Dès l'année suivante cependant, à la surprise générale car rien ne laissait prévoir ce revirement, elle entamait au contraire un déclin rapide qui la ramenait en 1969 à 150.000 tonnes et en dessous des 100.000 tonnes dès 1973 puis, après un bref sursaut, à moins de 30.000 tonnes au début de la décennie suivante. A peine dix ans avaient donc suffi à ruiner tous les efforts développés par la Profession dans l'immédiat après guerre (figure 33).

Les îles Windward ayant mis pour leur part à profit la libération du marché et les difficultés de la production





jamaïcaine incapable apparemment de suivre avec souplesse les progrès de la demande, poursuivent leur progression, l'accélérent même à travers l'ensemble des années 1960. Elles dessinent de ce fait, malgré deux accidents imputables au vent (en 1960 puis en 1966-67), une courbe remarquablement rigide qui leur permet en 1969 d'égaliser les meilleures performances récentes de la Jamaïque et de prendre dès 1967 la première place sur le marché britannique, une position qu'elles ont su dans l'ensemble conserver malgré le ralentissement d'activité qui les caractérise aussi dans les années suivantes. Car à peine avait-on atteint en 1969 les 200.000 tonnes que la situation se dégradait brutalement et que la production des îles Windward entamait à son tour un repli à peu près aussi rapide que la forte progression qu'elles avaient jusque-là connue.

Les expéditions devaient aussi tomber globalement de 25 p. 100 entre 1969 et 1970 puis se ralentir encore dans les années suivantes jusqu'à ce qu'avec 100.000 tonnes seulement en 1973-74 soit enfin atteint le terme de cette étonnante régression qui n'a d'équivalent ni à la Martinique, ni même à la Guadeloupe. Suit là aussi une courte reprise qui permet à nouveau de dépasser les 120.000 tonnes en 1978, mais elle ne permet de réoccuper qu'une partie du terrain perdu et s'achève prématurément sur une double catastrophe : le cyclone «David» qui, en 1978, ravage la Dominique (le mot n'est pas trop fort) ; et le cyclone «Allen» qui parfait ici, en 1980, l'oeuvre de son prédécesseur tout en réduisant fortement la capacité d'exportation de l'île de Sainte-Lucie. On conçoit aisément dans ces conditions que la Grande-Bretagne qui recevait en 1972 encore trois-quarts de ses fruits de ses fournisseurs antillais traditionnels ait dû se tourner rapidement vers d'autres provenances et s'ouvrir en particulier plus largement aux bananes de la zone dollar.

Le fait que la Jamaïque ait eu en l'occurrence plus de précocité que les petites Antilles tient en grande partie à la rivalité qui les oppose de plus en plus vivement à mesure que se précisent la reconversion bananière des îles Windward et avec elle les ambitions commerciales de la société GEEST. Celle-ci en effet se sentira bientôt assez forte pour tenter d'exploiter le vide créé par la décision du Cameroun occidental d'abandonner en 1963 le Commonwealth, et par une véritable guerre des prix qui finalement s'avérera dommageable pour tout le monde, s'efforcera à partir de 1965 d'arracher à ses rivaux établis une plus large participation au marché britannique. On tentera donc dès 1966 de parvenir à un accord établissant un véritable partage de celui-ci entre les principaux intéressés (52 p. 100 à la Jamaïque ; 48 p. 100 aux îles Windward) ; mais déjà l'élan de la production jamaïcaine alors handicapé par la vulgarisation de l'emballage de carton, s'était trouvé brisé et le déclin de l'exportation mettait de plus en plus le Banana Board dans l'incapacité d'assurer le bon approvisionnement de ses circuits de vente.

C'est ainsi que Fyffes s'estimant incapable de trouver dans l'île les fruits dont elle avait besoin devait être amenée

courant 1969 à dénoncer unilatéralement le contrat qui liait à l'Office puis, rompant également l'accord de 1966, commençait à développer ses importations de bananes étrangères au grand désarroi des jamaïcains qui y voyaient surtout une tentative pour peser brutalement sur le prix de réalisation des fruits en Grande Bretagne. L'alarme fut telle qu'une Commission d'enquête fut spécialement désignée pour étudier la gravité de la situation et tenter de trouver les éléments d'une solution acceptable pour tous ; mais celle-ci n'aura pas le loisir de déposer ses conclusions car l'état de la production s'était entre temps suffisamment dégradé en Jamaïque pour que les intéressés soient parvenus d'eux-mêmes à élaborer un compromis. Fyffes avait donc accepté finalement de prendre en charge tous les fruits qui lui seraient livrés mais elle avait obtenu en compensation la possibilité de compléter librement ses approvisionnements à d'autres sources en s'adressant notamment à des territoires qui, comme la Côte d'Ivoire ou le Surinam, n'étaient pas concernés par le contingentement global imposé depuis le début des années 1950 aux fruits de la zone dollar. On pouvait d'ailleurs espérer qu'avec l'entrée de la Grande Bretagne dans la CEE, effective au premier janvier 1973, ces pays qui étaient déjà associés à la Communauté européenne, bénéficieraient un jour de conditions d'accès au Marché britannique plus favorables que celles qui leur étaient pour le moment consenties en tant que pays n'appartenant pas au Commonwealth.

La société Fyffes ne fut donc pas sérieusement affectée par le ralentissement des exportations antillaises qui fut même pour elle prétexte à renouer avec la production camerounaise et à inciter le Belize à reprendre la culture bananière. Pour la Jamaïque par contre l'effondrement est brutal. Découragés en effet par la concurrence des îles Windward puis par l'état de tension apparu entre l'Office et son principal agent commercial, dissuadés de maintenir leur activité en raison des contraintes techniques qui leur étaient imposées pour obtenir la meilleure qualité et de l'aggravation simultanée du coût de tous les facteurs de production qui leur était imposée, les planteurs avaient été souvent tentés de renoncer à une culture de plus en plus contraignante et de moins en moins rentable. La chute des exportations à travers l'ensemble des années 1970 montre ainsi éloquemment combien ils sont aujourd'hui peu soucieux de relancer une spéculation qu'ils avaient maintenue après 1945 presque par habitude mais qui n'admet plus maintenant les pratiques extensives auxquelles elle avait dû jusque-là une bonne partie de son succès. Il est en effet caractéristique de constater que le renversement de la tendance de l'exportation jamaïcaine coïncide très exactement avec le moment où, après des débuts plus ou moins laborieux, la conversion au carton s'achève ici sur un rythme rapide : 36 p. 100 des expéditions en 1966, 74 p. 100 en 1967, 100 p. 100 en 1968.

Mais les îles Windward ne furent pas non plus épargnées. Restées plus longtemps fidèles au régime, elle entreprennent en effet à partir de 1966 pour Sainte-Lucie et la Dominique, de 1968 pour Saint-Vincent et Grenade, de changer à leur

tour leur mode de conditionnement. De ce fait, tandis que de 1969 à 1970 la part des expéditions en mains découpées passait de 6,5 à 21 p. 100 des tonnages commercialisés, on devait enregistrer une chute des exportations de 28 p. 100. En 1971, alors que 67,8 p. 100 des chargements étaient déjà effectués en boîtes, le ralentissement d'activité constaté depuis 1969 était déjà de 36,5 p. 100 et, quand en 1972, on s'était enfin résigné à ne plus exporter en régimes, le bilan de cette dernière année devait s'établir à 40 p. 100 en dessous du maximum de 1969. Sans doute faut-il reconnaître que l'évolution des techniques de production et de commercialisation ne fut probablement pas en l'affaire la seule responsable et que la suite de carêmes accentués que l'on dut affronter à même époque eut également une part notable à cette régression spectaculaire. Pourtant sans vouloir nier les effets aggravants de la sécheresse, il est évident que l'on ne peut attribuer aux seules conditions climatiques la responsabilité de cet accident. Comme il n'est pas possible non plus d'alléguer le moindre changement sérieux dans le comportement des consommateurs, ni un changement bien évident de l'attitude de la Geest à l'égard de ses fournisseurs attirés, ni une redistribution sérieuse des parts de marché imputables à Fyffes dont les importations sont au contraire remarquablement égales, force est donc de se retourner vers les îles Windward elles-mêmes pour trouver la clé du problème.

Il faut donc constater qu'en dépit des efforts de la WINBAN et des mesures incitatives mises en place pour soutenir l'activité des planteurs, de stimuler notamment la recherche de la qualité, beaucoup de producteurs parmi les plus modestes et les plus démunis s'étaient rapidement découragés. Ils avaient été d'autant plus incités à se détourner de cette production que la guerre des prix entre Geest et Fyffes n'avait en aucune façon contribué à accroître leurs marges, donc leur capacité d'auto-financement, et

qu'au moment même où ils se résignaient à effectuer enfin le changement de conditionnement qui leur était imposé, un cyclone était venu bouleverser les principales régions de production de la Dominique et de Sainte-Lucie qui étaient aussi les plus nettement engagées dans cette spéculation. Ainsi alors que «Janet», en 1955, avait amené à précipiter la reconversion bananière de l'île de Grenade, «Dorothy» devait en 1970 inversement révéler la précarité de la réussite économique de ces îles en soulignant nettement les difficultés d'adaptation d'un secteur agricole qui dépendait étroitement du dynamisme de trop petits planteurs. C'est pourquoi au-delà des différences de détail que l'on pourra noter concernant par exemple l'ampleur et la durée du phénomène, il faut reconnaître que la crise eut dans l'ensemble à peu près partout la même gravité.

En effet la production bananière des Antilles anglophones apparaît jusqu'à ce jour trop atomisée, trop démunie de moyens, trop traditionnelle dans ses méthodes de production comme le montre la pratique encore actuelle de cultures mélangées, trop peu sensibilisées encore aux exigences du commerce moderne pour pouvoir réagir avec souplesse aux sollicitations du marché surtout lorsque dans le cas des îles Windward, après avoir tardé à prendre la décision de passer au carton, on avait choisi de brûler les étapes (tableau 40). Comment d'ailleurs réussir à convaincre la majorité des petits planteurs de modifier leurs habitudes, quand les gains qu'ils pouvaient en espérer restaient médiocres et que l'insuffisance de leurs revenus les dissuadait puissamment de tenter l'aventure ?

Diverses mesures ont pourtant été proposées depuis dix ans pour tenter de leur apporter la garantie d'une rémunération minimale afin de soutenir financièrement les efforts qu'on exigeait d'eux. C'est ainsi que la Jamaïque établit dès 1970 le principe d'un versement au producteur qui ne varie plus comme par le passé en fonction des réalisa-

TABLEAU 40 - Surfaces cultivées en bananes dans les Windward Islands selon le type de mise en valeur (1965-1966).

En pourcentage des surfaces totales pour chaque île	Dominique	Sainte-Lucie	Saint-Vincent	Grenade	Total	
					ha	%
culture pure	3.7	14.9	15.6	1.1	3.606	8.2
bananes sous cocotiers	4.4	18.0	1.7	0.6	3.270	7.4
bananes associées à des cultures arbustives	25.1	5.7	5.0	86.8	12.687	28.8
bananes associées à d'autres cultures :	32.9	55.2	69.3	10.7	17.700	40.2
bananes établies sur défrichements forestiers	33.9	6.2	8.4	0.8	6.755	15.4
Total	100	100	100	100	-	100
soit hectares	15.719	13.467	5.987	8.845	44.018	-

(d'après J.D. MOMSEN, 1969).

Noter : la faiblesse des surfaces en cultures homogènes ; l'importance de la production en cultures mixtes (ce qui rend difficile les traitements aériens ou les interdit) ; le rôle très local des défrichements récents dans le développement de la spéculation bananière ; le poids particulier de la Dominique et de Sainte-Lucie (qui ont aussi les surfaces les plus importantes).

tions nettes dans le Royaume-Uni mais progresse au contraire de façon à compenser partiellement l'évolution de leurs charges, véritable SMIC bananier, subvention en fait qui représentait dès 1972, selon F. ELLIS, 7 p. 100 du prix de détail. Dans les Windward par contre, après que la Geest eut essayé fugitivement de mars à octobre 1972, un contrat garantissant un prix minimum à la WINBAN, on avait préféré revenir à des méthodes plus classiques en mettant en place un ensemble d'incitations spécifiques destinées à aider notamment les planteurs à développer la découpe des régimes en plantation ou à les amener à soigner la qualité de leurs livraisons. Mais les résultats, sans être dépourvus d'intérêt, n'ont pas visiblement permis de reconquérir le terrain perdu en Grande Bretagne et il ne semble pas dans ces conditions que les Antilles anglophones puissent jamais retrouver ici la situation de monopole dont elles ont pu bénéficier jusqu'à la fin des années 1960 en raison du rôle historique de la production jamaïcaine. Aucun quota même ne leur assure dans l'avenir un minimum de participation aux importations de la Grande Bretagne et l'entrée de celle-ci dans la CEE ne leur permet plus d'espérer maintenant ce traitement de faveur que la France a accordé depuis longtemps à ses Départements d'Outre-Mer.

Dès à présent donc la production des Antilles anglophones est affrontée sur son marché à une double concurrence : celle des fruits de la zone dollar appelés de plus en plus par nécessité à combler dans les années 1970 l'insuffisance des approvisionnements britanniques ; celle des fruits des producteurs déjà associés à la CEE satisfaits de voir s'ouvrir à eux de nouvelles perspectives commerciales. Ainsi dès à présent le Cameroun et le Surinam mais aussi la Côte d'Ivoire et la Martinique ont-ils tenté de prendre pied avec un certain succès en Grande Bretagne. Pour la Martinique en effet dont la production ne peut être écoulée en totalité en France, malgré les défaillances successives de l'exportation guadeloupéenne, un constant effort de prospection s'impose pour parvenir à vendre tant bien que mal les excédents d'une récolte pléthorique. Car ce n'est pas l'un des moindres paradoxes de la situation actuelle de la bananeraie antillaise que l'apparente prospérité dont jouit encore cette île alors qu'autour d'elle s'accumulent les problèmes et que la Guadeloupe elle-même s'essouffle à suivre le rythme imposé par ce partenaire prestigieux.

A conditions naturelles égales, d'où vient donc que nos Départements d'Outre-Mer aient dans l'ensemble mieux supporté que les îles Windward les mutations récentes du marché ?

Une réussite économique remarquable mais fragile : la production bananière de la Guadeloupe et de la Martinique (1920-1980).

Tard venues à la production fruitière puisque l'exportation ne prend son véritable essor qu'après 1929 à la Guadeloupe et 1931 à la Martinique, les Antilles françaises s'imposent dès avant la seconde guerre mondiale comme

le second foyer de la culture bananière commerciale dans la zone Caraïbe. Elles éclipsent alors largement les modestes résultats de leurs voisins immédiats et s'individualisent nettement à l'intérieur de l'espace géographique des îles du Vent par le choix de variétés inhabituelles (la Poyo ou la Grande Naine), par l'importance de leurs expéditions (près de 85.000 tonnes en 1938) et la part qu'elles ont alors dans les importations françaises (à peu près 50 p. 100), par l'originalité surtout d'un système commercial qui permettait aux planteurs de conserver éventuellement la responsabilité de leurs fruits jusqu'au moment où ils atteignaient enfin le territoire national.

La reprise des échanges au lendemain de la guerre, après quatre années de quasi-totale interruption, ne devait pas cependant mettre en question cette position dominante, mais bien plutôt la renforcer encore un peu plus à la faveur du retrait de la Guinée, à la fin des années 1950, et des bouleversements qui accompagnent d'une façon générale l'émancipation de nos colonies africaines. C'est pourquoi lorsqu'au début de la décennie suivante, on sera amené pour sanctionner cet état de chose à envisager pour le marché français de nouvelles normes d'organisation, c'est tout naturellement pour ainsi dire que ces deux départements pourront revendiquer et obtenir que leur soit reconnu le soin d'assurer son approvisionnement à hauteur des deux-tiers, bien que dans les faits ils aient eu par la suite beaucoup de mal à tenir leur contrat. Car si ces deux îles sont suffisamment éloignées l'une de l'autre pour n'avoir jamais été dans le passé également affectées par un même cyclone (ce qui laissait espérer des possibilités de compensations), il fallut en fait la répétition de ce type de catastrophe dans les années 1960 pour que cette complémentarité soit reconnue et pleinement exploitée, mais au seul bénéfice de la Martinique qui réalise alors ses records d'exportation. Aussi ne faut-il pas s'étonner que la Guadeloupe qui jusqu'au cyclone «Betsy» s'était imposée comme le principal exportateur ait dû, dès 1956, lui abandonner la première place, une position qu'elle tentera aussitôt de ressaisir mais à laquelle elle devra en fait totalement renoncer avec le cyclone «Cleo» de 1964 (figure 34).

C'est pourquoi dans les pages qui suivent, au lieu d'une évocation distincte de ces deux producteurs qui ne pourraient aboutir qu'à des redites, nous nous attacherons plutôt à étudier successivement ces deux grands moments de l'expansion de la spéculation bananière dans nos Départements d'Outre-Mer.

De 1920 à 1956 en effet, dix-sept années où s'affirme pleinement la prépondérance guadeloupéenne, se développe après des débuts difficiles la première grande vague des plantations tandis que s'effectue la conquête du marché et que se rode le système commercial à l'abri de protections douanières de plus en plus efficaces. De 1956 à 1980 (sans que cette dernière date ait ici de signification particulière), c'est ensuite avec le plein essor de la bananeraie martiniquaise, une nouvelle phase d'expansion de la production que ralentit cependant à partir de 1965 la prise de

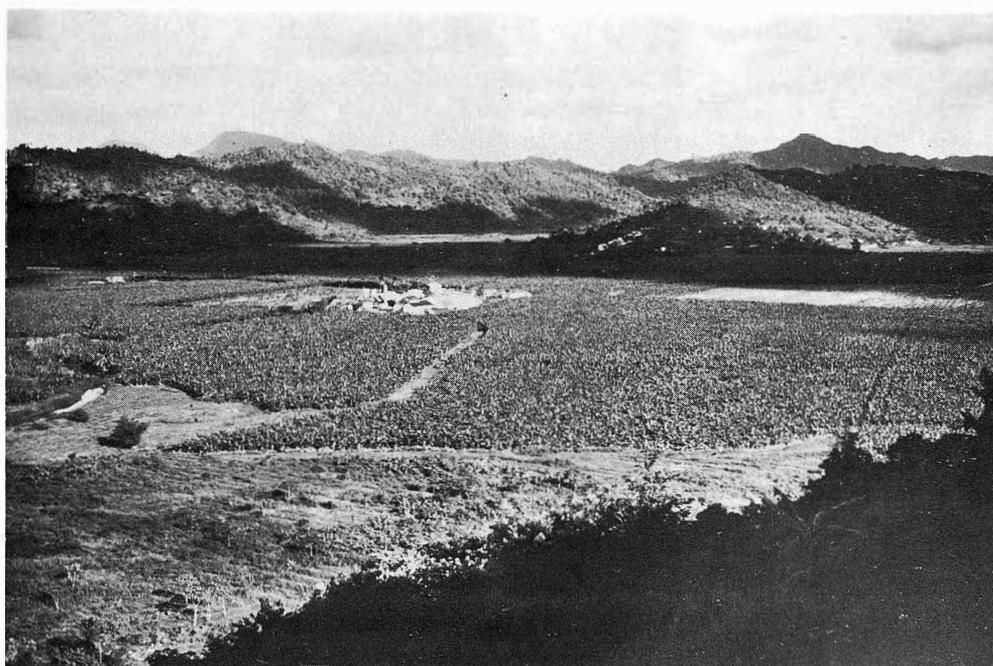
PLANCHE 17

Deux aspects de la bananeraie Sainte-Lucienne (Iles Windward)



Phot. 1. Plantation sous cocotiers

(Cliché de l'auteur)



Phot. 2. Roseau estate, une ancienne habitation sucrière convertie à la culture fruitière

(Société GEEST)

(Cliché de l'auteur)

PLANCHE 18
La Guadeloupe

Phot. 1. Une bananeraie de «montagne»
(Gourbeyre).

(Cliché de l'auteur)



Phot. 2. Une bananeraie de plaine (allé
Dumanoir et plaine de Capesterre).

(Cliché de l'auteur)

Phot. 3. Les installations portuaires à
Basse-Terre (ici abandonnées pendant la
période d'évacuation de 1976).

(Cliché de l'auteur)

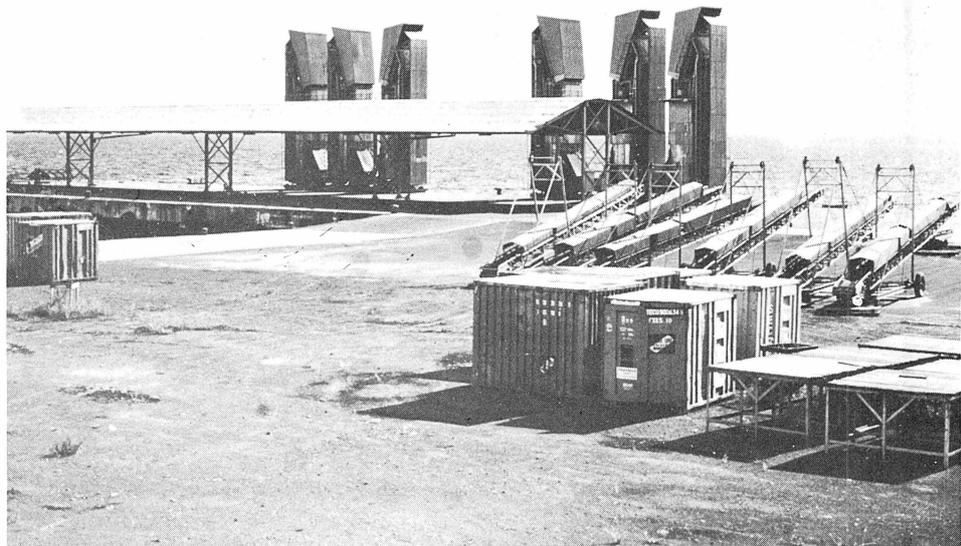
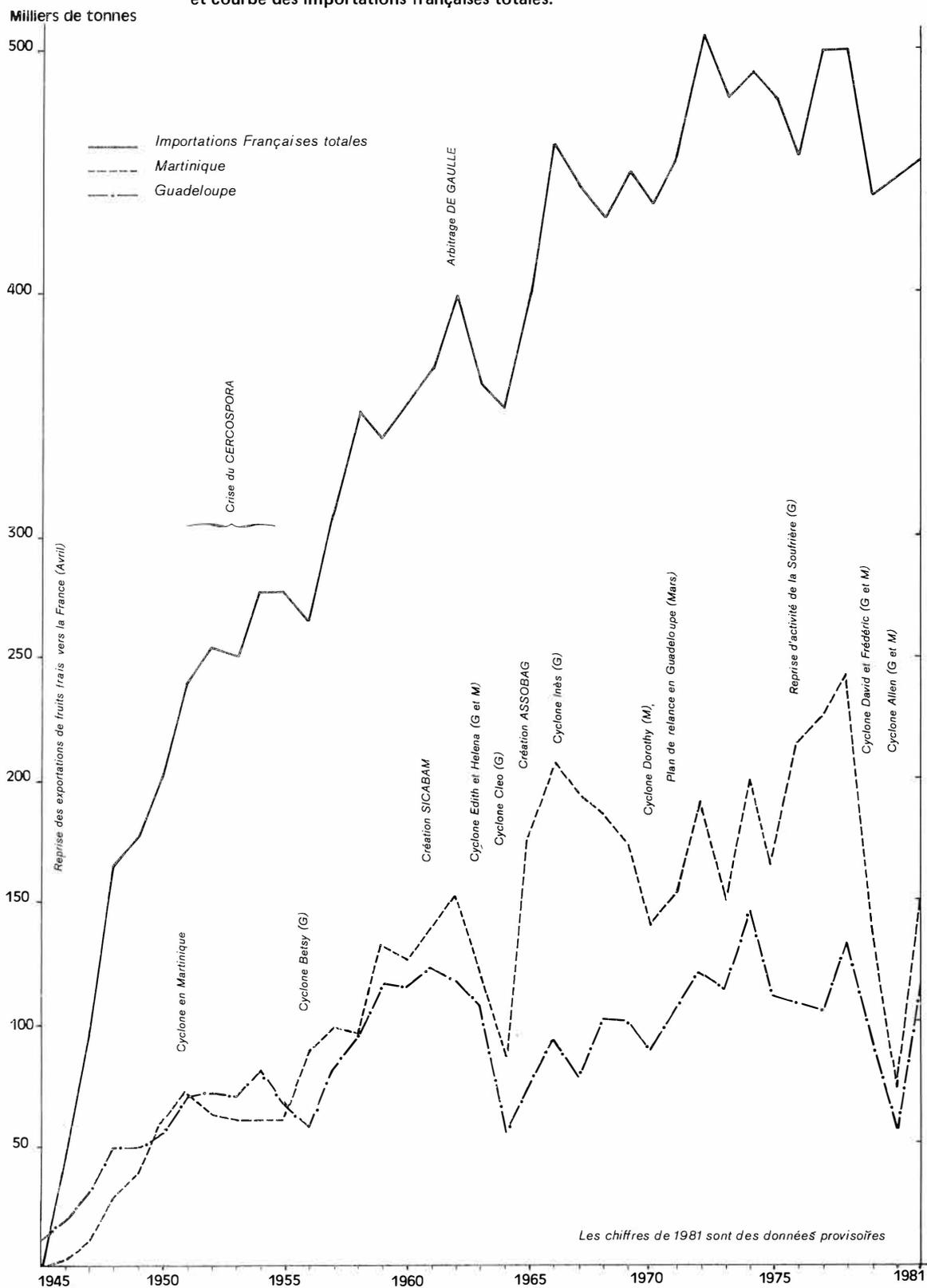


FIGURE 34 - Evolution des exportations guadeloupéennes et martiniquaises depuis 1945 ; et courbe des importations françaises totales.



conscience de l'insuffisance croissante des débouchés nationaux et la forte pression partout ailleurs de la concurrence étrangère. C'est pourtant dans cette médiocre conjoncture que la Martinique, tirant profit des difficultés de la bananeraie guadeloupéenne obtiendra en 1977 et 1978 ses meilleurs résultats historiques tandis que l'effacement des îles Windward à partir de 1970 la portera au premier rang de l'exportation régionale.

1956 apparaît ainsi un jalon d'autant plus commode que cette année, catastrophique pour la Guadeloupe, marque très exactement le début de la reprise de la production bananière dans les îles francophones enfin libérées de l'hypothèque de la Cercosporiose et, pour leurs principaux rivaux africains, l'amorce d'une évolution qui allait en quatre à cinq ans seulement bouleverser profondément la physionomie du marché français.

Les premiers développements de l'exportation dans les Antilles françaises : la prépondérance guadeloupéenne (1920-1956).

Malgré de timides essais avant 1914 qui avaient semblé-t-il bénéficié de l'appui de la Compagnie Générale Transatlantique mais ne semblent guère avoir suscité l'enthousiasme des producteurs, c'est entre les deux guerres mondiales que les îles françaises prennent véritablement conscience de leur vocation fruitière, et c'est à la Guadeloupe que l'effort d'exportation obtient d'abord ses résultats les plus sérieux. Depuis longtemps déjà la France recevait des fruits canariens ayant transité dans les ports anglais ou livrés plus tard directement à Bordeaux ou à Dieppe, et elle voyait maintenant affluer à sa frontière Nord les fruits américains débarqués à Rotterdam, mais sa production coloniale en était encore au début des années 1920 à tenter d'établir des liaisons maritimes régulières et sûres et de nouer des liens durables avec d'éventuels distributeurs peu séduits a priori par l'insuffisance ou la qualité inégale des tonnages qui leur étaient livrés. On ne peut donc s'étonner, compte tenu de la dispersion des efforts et de l'insuffisance des moyens financiers dont disposaient les premiers exportateurs, de la résistance vigoureuse des intérêts établis et du préjugé favorable dont bénéficiaient auprès des mûrisseurs (souvent eux-mêmes d'origine espagnole) les fruits canariens, que ces débuts aient été souvent décevants et parfois catastrophiques. Le plus surprenant est donc que dans des conditions aussi évidemment contraires, on ait pu finalement marquer quelques points et même consolider peu à peu les maigres positions acquises. C'est ainsi que la Guadeloupe qui n'avait expédié en 1922 qu'une trentaine de tonnes, s'était malgré tout trouver commercialiser en 1926-1927 1.300 à 1.400 tonnes alors que la Martinique témoignait encore de beaucoup de réserve à l'égard d'une spéculation qui avait tant de mal à s'affirmer.

Dans ces conditions les planteurs guadeloupéens de plus en plus conscients de l'intérêt de cette production, poussés

également à lui accorder plus d'importance dès lors que le cyclone de 1928 avait totalement détruit les cultures arbustives qui assuraient en Basse Terre le gros de leurs revenus, furent tentés d'exploiter l'impact de cette catastrophe pour arracher aux Pouvoirs publics les mesures de faveur qui paraissaient seules de nature à assurer le succès de leurs efforts. Déjà en mars de cette année-là, un relèvement des droits de douane sur les importations étrangères leur avait apporté une première satisfaction et montré que les autorités administratives n'étaient pas indifférentes à leurs difficultés. C'est pourquoi, lorsque ce premier avantage se trouva annulé avec les débuts de la crise économique par la dépréciation de la peseta et la dévaluation de la livre, une active campagne fut aussitôt lancée aux fins d'obtenir une protection moins aléatoire puisqu'il s'agissait maintenant d'enlever la décision de contingerter le marché.

Depuis le cyclone, la production fruitière avait en effet réalisé d'importants progrès et bien que Guadeloupe et Martinique réunies n'aient pas exporté ensemble beaucoup plus de 3.000 tonnes en 1930, il était cependant dès cette époque clair que la région basse-terrienne au moins avait choisi de placer cette nouvelle culture au centre de ses préoccupations. Les difficultés de l'économie nationale aidant, on n'eut donc pas trop de mal à partir de là à persuader les Pouvoirs publics par une action coordonnée de prendre les décisions qui paraissaient s'imposer. Ainsi avec le décret de décembre 1931 limitant « temporairement » l'entrée en France des bananes des Canaries, de Jamaïque ou de Centre-Amérique, puis la loi de janvier 1932 instituant une taxe spéciale sur les importations de fruits frais dont le produit devait être rétrocédé aux fournisseurs coloniaux sous forme de primes à l'exportation, la situation se trouva-t-elle définitivement renversée en faveur de la production nationale. Dès lors tandis que la pression continue des intéressés s'efforce de convaincre le Parlement de renforcer ce système de protection en limitant de plus en plus le contingent étranger jusqu'à sa suppression en 1937, le niveau des exportations ne cesse de s'élever. Il approchera à cette date, les 90.000 tonnes pour les deux îles, soit 47.719 tonnes pour la Guadeloupe et 39.362 tonnes pour la Martinique laquelle partie un peu plus tard entreprend activement à partir de 1934 de remonter son handicap.

De toutes les zones de production américaines que nous avons successivement examinées, Guadeloupe et Martinique sont donc les premières où le succès de la culture bananière apparaît nettement lié à une décision politique. On ne saurait cependant valablement prétendre malgré tout qu'elle ait été pour autant une création artificielle. Aux origines lointaines du succès de cette culture dans les Antilles françaises, on trouve en effet toute une série d'expériences qui de 1922 à 1928 notamment devaient permettre d'apporter la preuve qu'il était techniquement possible d'exporter des bananes vers la Métropole ; et déjà en l'absence de toute impulsion extérieure, malgré la difficulté d'organiser le transport, malgré un cyclone qui venait de bouleverser totalement les bases de son économie, le Sud de la Basse-Terre avait été amené à s'orienter résolu-

ment dès 1929-1930 vers cette nouvelle spéculation en dépit des risques courus et de l'incertitude qui entourait encore ses véritables perspectives. C'est pourquoi tandis que la courbe des exportations martiniquaises enregistre de 1931 à 1932 (plus 300 p. 100) un essor brutal qui montre bien l'effet local des mesures précédemment évoquées, la Guadeloupe aborde au contraire plus paisiblement, si l'on peut dire, cette nouvelle phase de son histoire bananière tout en conservant nettement l'avantage qu'elle devait à l'intérêt précoce qu'elle avait accordé à cette production.

De ce fait, l'économie fruitière des Antilles françaises s'est trouvée en tout cas conserver un certain nombre de traits originaux qui la situent nettement à part dans l'ensemble des territoires américains intéressés à ce commerce. Si par ses conditions naturelles ou ses structures foncières elle ne se différencie pas vraiment de ce que nous avons pu constater chez ses concurrents géographiquement les plus proches, il faut par contre remarquer que du point de vue de la commercialisation de ses produits elle a incontestablement retenu la formule la plus étrangère aux habitudes de l'Amérique latine, c'est-à-dire celle de la vente, éventuellement à la commission, au stade « wagon-départ/port métropolitain ». Partout ailleurs c'est en effet « Free on Board » que le planteur se sépare de ses fruits, l'exportation assumant en général le coût du transport et les risques de l'opération. Car même dans le cas des îles anglophones où le prix déterminant la rémunération finale du producteur est le prix d'entrée en mûrissière (le « Green Boat Price » des Jamaïcains ou le « Green Market Price » des Saint-luciens et des Dominicains), c'est là que se situe la principale discontinuité du marché.

Depuis les origines les plus lointaines de la spéculation bananière en Guadeloupe comme en Martinique et malgré l'établissement par la suite de quelques sociétés métropolitaines soucieuses de contrôler plus étroitement leurs achats, l'habitude s'est ainsi maintenue chez les principaux planteurs, ceux du moins qui ont un volant de production suffisant pour justifier le maintien en France d'un bureau permanent de vente, d'effectuer par eux-mêmes la commercialisation de leurs fruits, ainsi que de ceux qui pouvaient leur être confiés en consignation par des exploitants plus modestes ou peu soucieux d'entretenir leur propre représentation. C'est pourquoi jusqu'à ce que dans le courant des années 1960, soit enfin mise en place une organisation professionnelle cohérente, la plus large dispersion a tendu au contraire à prévaloir ici, tempérée il est vrai par le poids de quelques personnalités dominantes et l'importance des « clientèles » sur lesquelles elles pouvaient s'appuyer pour imposer leur représentativité aux administrations de tutelle, ou obtenir éventuellement de l'Etat de nouveaux avantages.

On s'aperçoit ainsi qu'en 1960 encore, face à l'unique transporteur imposé aux îles par les Pouvoirs publics depuis le milieu des années 1930, subsistaient à la Guadeloupe 80 chargeurs dont un seul traitait annuellement plus de

10.000 tonnes, et 67 n'atteignaient même pas les 3.000 tonnes, contre 70 à la Martinique parmi lesquels 3 cette fois dépassaient le seuil des 10.000 tonnes et 56 n'avaient pas réalisé 3.000 tonnes. Il n'est donc pas étonnant que l'on ait eu tant de mal à amener les groupes ainsi constitués à accepter quelques années plus tard de se fondre dans une structure unique du type SICA puis Groupement de producteurs, et qu'en dépit des avantages résultant de cette importante réorganisation on n'ait pas encore totalement surmonté les divisions issues de cette longue pratique individualiste de l'exportation. Reconnaissons cependant que celle-ci convenablement soutenue par quelques initiatives opportunes, avait au moins permis le lancement rapide d'une activité qui dans les îles Windward avait alors bien du mal à s'imposer ; et qu'en dépit des graves difficultés qu'ils eurent à affronter dans l'immédiat après-guerre Guadeloupéens et Martiniquais surent trouver en eux-mêmes assez de dynamisme pour parvenir au moins à faire l'économie de la très grave dépression qui, dans les Antilles anglophones, accompagne la généralisation de l'emballage de carton.

Après avoir connu à partir de 1931-1932 une rapide progression de leurs ventes qui leur avait permis en 1938 de prendre un peu plus de 48 p. 100 du marché, Guadeloupe et Martinique ne réalisent pas en effet dans l'immédiat après-guerre des performances aussi exceptionnelles et c'est même dans l'inquiétude qu'elles abordent au début des années 1950 la phase de normalisation des échanges. Sans doute deux années seulement avaient-elles suffi pour qu'avec le retour à la vie civile des premiers navires fruitiers épargnés par le conflit, on ait pu retrouver le niveau d'activité de 1938 ; sans doute avait-on dans ces conditions pu expédier vers la France en 1951 un peu plus de 140.000 tonnes, mais les perspectives paraissaient maintenant moins favorables et l'avenir semblait d'autant plus inquiétant qu'à la forte expansion de la production guinéenne ou camerounaise s'ajoutait ici la prolifération désastreuse du mal de Sigatoka. Or il faut attendre 1955 pour que l'IFAC mette enfin au point en Guadeloupe les techniques de lutte les mieux adaptées au milieu antillais, et 1956 pour que la valorisation rapide des traitements aériens donne ses premiers résultats. C'est pourquoi toute la première moitié des années 1950 se traduit en fait dans les courbes d'exportation par un palier très net aux alentours des 130.000 tonnes, d'autant plus évident qu'il s'inscrit entre deux cyclones : celui de 1951 qui ramène l'exportation martiniquaise à 50.000 tonnes entre 1952 et 1955 ; celui de 1956 qui empêchera fâcheusement la Guadeloupe de tirer parti de l'amélioration décisive des conditions de la production fruitière à laquelle elle avait pourtant puissamment contribué.

Ainsi lorsqu'à partir de 1956 les deux îles sont enfin en position de relancer leurs cultures bananières et d'affronter la mutation contemporaine du marché national, la défaillance guadeloupéenne quoiqu'assez vite surmontée, aboutit sans que l'on en ait eu sans doute immédiatement conscience à déplacer durablement vers la Martini-

TABLEAU 41 - Situation relative des principaux fournisseurs du marché français en 1955 et 1960 (en tonnes).

1955	Export. totales dont étranger		1960	Export. totales dont étranger	
1. Guinée	98.000	...	1. Martinique	126.207	2.910
2. Cameroun Est	76.163	14.557	2. Guadeloupe	115.224	...
3. Guadeloupe	66.416	-	3. Côte d'Ivoire	76.620	2.251
4. Martinique	60.826	-	4. Cameroun Est	36.706	-
5. Côte d'Ivoire	26.957	3.157	5. Guinée	54.684	50.000 env.

[En 1960, la Guinée est indépendante depuis deux ans. Elle a quitté la zone Franc. Elle réalise à cette date ses dernières exportations normales vers la France].

que le pôle de notre production antillaise. Elle est en effet avec la Côte d'Ivoire l'une des premières bénéficiaires de l'ample redistribution des rôles qui accompagne dans la seconde moitié des années 1950 l'émancipation de nos colonies africaines (tableau 41).

Apogée et problèmes de la spéculation fruitière dans les Départements d'Outre-Mer antillais : la prépondérance martiniquaise (1956-1980)

On ne peut s'expliquer la forte expansion des exportations antillaises à partir de 1956 si l'on n'a pas en mémoire l'importance des changements survenus dans l'approvisionnement du marché français avec le déclin puis la disparition du partenaire guinéen et les graves difficultés que connaît de 1957 à 1960 la production camerounaise. Or Guinée et Cameroun plus que la Côte d'Ivoire dont le trafic bananier ne progresse guère de 1949 à 1956, avaient tiré un large profit de la stabilisation de la production antillaise liée au développement de la Cercosporiose et toute défaillance de leur part ne pouvait être que vivement ressentie tant que les Antilles n'auraient pas trouvé la solution de leurs problèmes ou que la Côte d'Ivoire aurait à pâtir de l'insuffisance de ses équipements portuaires. C'est pourquoi lorsque par une «heureuse» coïncidence le ralentissement de l'exportation guinéenne à partir de 1956 eut fait entrevoir aux Antillais enfin libérés de leur principale préoccupation, la possibilité d'une place à prendre, on les vit aussitôt pousser la production pour tirer le meilleur profil de cette conjoncture favorable. La Martinique qui n'avait à cette date en effet qu'à peu près 4.000 hectares en culture, atteignait dès 1960 les 8.000 hectares tandis que la Guadeloupe qui partait, il est vrai de moins loin, n'améliorait dans le même temps ses surfaces plantées que de 1.700 hectares ce qui n'était même pas ce qu'elle avait converti à la production fruitière entre 1951 et 1956, au coeur de la crise du Cercospora. Mais quatre ans avaient suffi pour élever ainsi de 50 p. 100 le potentiel agricole antillais et l'on put de cette façon assez bien soutenir la vigoureuse offensive simultanément développée par la production ivoirienne.

Si l'on se souvient qu'à l'époque, face à une production jamaïcaine désespérément stagnante, les îles Windward entament aussi une rapide expansion (plus 282 p. 100) et que de son côté la République Dominicaine réalise de plus importants progrès (plus 310 p. 100), on comprend que les années 1955-1960 aient pu apparaître aux contemporains comme l'amorce d'une résurrection de la production antillaise dont l'apport global au Marché international passe effectivement de 363.300 tonnes en 1955 à 686.500 tonnes en 1960. On s'aperçoit donc que la Martinique qui ne réalise en cinq ans qu'une progression de 107 p. 100 ne se distingue pas à l'époque par le niveau de performance le plus élevé dans la zone Caraïbe. Mais l'important est qu'elle ait pu de cette façon, avec l'appoint de la Guadeloupe, améliorer sensiblement la part antillaise dans les importations françaises et se placer ainsi en bonne position pour la négociation d'éventuels quotas quand devant la menace d'un surapprovisionnement du marché fut à nouveau soulevé le problème d'une limitation mutuellement consentie des apports de bananes en métropole. Ce sera chose faite quand en 1962, après une négociation interprofessionnelle délicate, on obtiendra par un arbitrage du Général De Gaulle, Président de la République, de disposer désormais solidairement avec la Guadeloupe d'un contingent annuel d'importation égal aux deux-tiers des quantités introduites en France, toutes origines réunies.

Assurés de leurs débouchés, les Départements d'Outre-Mer sont donc à partir de là mieux armés pour affronter les multiples bouleversements qui caractérisent également pour eux les années 1960 ; et relativement à la Jamaïque et aux îles Windward, force est de reconnaître qu'ils supportèrent dans l'ensemble assez bien la mutation rapide des techniques de commercialisation qui ne se marque jamais ici, cyclones mis à part, par un fléchissement brutal de l'exportation. Ainsi le contraste est-il net entre la bonne tenue d'ensemble du trafic bananier dans les Antilles françaises où la Martinique approche souvent les 200.000 tonnes (et les dépasse même régulièrement de 1976 à 1978), et l'effondrement que connaissent successivement tous les autres producteurs de la Caraïbe : la République Dominicaine dès 1963-64, la Jamaïque à partir de 1967-68 et les Windward dans la première moitié de la décennie suivante (tableau 42). C'est pourquoi la Martinique n'eut

TABLEAU 42 - Les exportations de la zone Caraïbe + Surinam et Belize (1955-1983).

	Jamaïque	Windward Islands	Guadeloupe	Martinique	Rép. Dom.	Surinam	Belize	Divers *
1983	23.5	114.0	102.7	160.1	4.0	32.2	10.0	?
1981	19.0	116.0	118.0	156.0	20.0	38.0	10.0	?
1978	77.9	126.0	132.9	243.4	11.9	29.0	15.0	?
1975	71.3	91.8	111.0	166.0	23.8	38.3	-	?
1972	129.0	121.9	120.0	192.0	14.5	38.1	-	?
1969	153.4	203.0	101.4	173.2	5.0	28.9	-	?
1966	203.6	166.6	92.0	207.5	10.1	14.7	0.8	7.0
1963	162.5	125.6	108.6	120.6	119.8	2.3	1.3	10.3
1960	156.9	93.2	115.2	126.2	181.6	0.5	0.1	13.4
1957	172.8	53.1	79.4	96.6	51.8	0.3	1.0	12.2
1955	156.8	24.4	66.4	60.8	44.3	-	0.5	10.1

* essentiellement Cuba et Haïti.

Source : FAO

guère de peine dans cette déroute quasi-générale à s'imposer au premier plan de l'exportation régionale puis à conserver cette position éminente puisque ni la République Dominicaine à partir de 1972, ni surtout les îles Windward à partir de 1974 n'auront assez de dynamisme pour reprendre à ce jour le terrain perdu.

Compte tenu de la similitude des problèmes qui se pose aux deux îles, du fait aussi que les succès de la production martiniquaise sont en partie la conséquence des difficultés contemporaines de la Guadeloupe, on ne peut donc faire un bilan de l'évolution de l'un de ces territoires en faisant abstraction de l'autre. Mais ils ont aussi dans l'ensemble des réactions si nettement différentes qu'il semble bien difficile de se limiter à une présentation globale des choses qui ne tiendrait pas assez compte de la personnalité des partenaires et ne mettrait pas suffisamment en valeur en tout cas les efforts méritoires développés depuis le début des années 1960 par la Martinique pour tenter de s'ouvrir malgré tout de nouveaux débouchés commerciaux. C'est pourquoi après un rappel des problèmes généraux auxquels ont été affrontées les Antilles françaises dans les vingt dernières années, nous nous efforcerons d'analyser les raisons pour lesquelles elles ont eu au total des comportements aussi différents.

● **Principaux aspects de l'évolution récente de l'économie bananière des Antilles francophones** : Comme les autres producteurs de la Caraïbe, Guadeloupe et Martinique furent tout d'abord contraintes de procéder par étape à un total renouvellement du système agricole et commercial qu'elles avaient patiemment élaboré au cours des années 1930 où elles effectuent la conquête de leur marché. Ainsi malgré l'avantage réel d'un débouché protégé, elles n'avaient pas pu se tenir en marge du mouvement de renouveau qui dans les trois dernières décennies a profondément modifié les conditions internationales du trafic fruitier.

Il n'y a pourtant rien là de paradoxal. Affrontées comme tous les autres producteurs aux attaques de la Cercosporiose

ces îles avaient été en effet obligées dans l'immédiat de rechercher hors de leurs frontières les méthodes de lutte les mieux adaptées même si elles ne s'étaient pas révélées finalement bien efficaces en raison de la dispersion de leurs structures foncières et de l'absence d'une volonté collective de lutter contre la maladie, vu aussi les conditions de relief dans lesquelles on avait souvent établi les bananeraies et la difficulté d'obtenir de ce fait une parfaite efficacité des interventions. Il en était surtout résulté une hausse sensible des coûts de production que la vulgarisation ultérieure des traitements aériens n'avait pu qu'en partie corriger. Tout au plus avait-elle en effet permis en transférant la responsabilité des opérations à un organisme spécialisé de dispenser les planteurs d'assumer individuellement l'achat et l'entretien du matériel pneumatique nécessaire, le coût d'acquisition et de stockage des produits chimiques indispensables et les frais de main-d'oeuvre d'autant plus lourds à l'époque que les interventions devaient être répétées pendant toute la durée de la saison humide.

Or c'est justement avec la fin des années 1950 que Guadeloupe et Martinique commencent à ressentir les premiers effets en matière de salaires et de charges sociales de la décision prise en 1946 dans l'enthousiasme, d'accorder aux îles antillaises le statut départemental qu'elles revendiquaient. Non seulement en effet par cette initiative on s'était engagé à répercuter plus ou moins vite les hausses du SMIG métropolitain (Salaire minimum interprofessionnel garanti), mais encore on se proposait d'atténuer progressivement le très important écart existant à l'origine en matière de rémunération, entre la France et ses D.O.M. On comprend dans ces conditions avec quelle inquiétude les planteurs avaient suivi l'aggravation de leurs charges de main-d'oeuvre alors qu'il leur fallait au même moment organiser la lutte contre le Cercospora et qu'ils devaient encore s'accommoder en métropole d'un strict contrôle des prix qui ne leur permettait pas de faire supporter au consommateur une part des dépenses supplémentaires qui leur étaient imposées.

Sans doute dans l'immédiat l'évolution favorable du

marché avait-elle au moins permis à certains d'é luder partiellement la difficulté en développant au maximum leurs expéditions quand ils disposaient d'une réserve de production aisément mobilisable ou avaient la possibilité de s'appuyer sur une organisation d'achat concentrant à leur avantage les fruits de petits planteurs obligés d'utiliser les services d'un intermédiaire pour écouler leur modeste récolte. Mais à partir de 1960 le ralentissement des échanges imposé par la concurrence avait rendu cette fuite en avant à peu près inutile, et il était alors apparu avec une évidence brutale que l'on ne pourrait désormais maintenir l'économie bananière antillaise sans consentir à un important effort de modernisation des techniques et des structures de la production et de l'exportation.

Déjà se posait en effet avec acuité le problème de l'adoption du carton et, avec cette importante innovation, de la mise en place d'un réseau de stations d'emballage rationnellement aménagées permettant d'effectuer dans de bonnes conditions la découpe du régime et le remplissage des boîtes. Très vite également, avec cette nouvelle présentation des fruits se trouva soulevée la question de leur classement commercial, d'une «normalisation» des expéditions qui, en permettant de distinguer plusieurs niveaux de qualité, permette aux producteurs de tirer une plus juste rémunération de leurs efforts tout en garantissant aux mûrisseurs et aux détaillants la parfaite homogénéité du produit livré. C'est donc de nouvelles habitudes de travail qu'il fallait acquérir, de nouveaux investissements que l'on devait aussi réaliser.

Or si l'on avait l'avantage d'un marché garanti, ni les perspectives de la consommation nationale, ni l'évolution des prix de détail en métropole (ils sont même rigoureusement bloqués de 1963 à 1968), n'étaient de nature à susciter l'enthousiasme des producteurs. Qui plus est à partir de 1963, la répétition des cyclones les avait contraints à s'endetter pour simplement maintenir leur activité, tandis que les importations étrangères devenues nécessaires à la suite de chaque catastrophe étaient l'occasion pour la mûrisserie de rouvrir l'éternel débat sur la qualité des fruits qui lui était imposés en temps normal. On comprend qu'un certain nombre de planteurs aient pu être tentés dans ces conditions d'abandonner la culture bananière ou au moins d'élargir leurs centres d'intérêt en abordant par exemple la production de l'aubergine pour l'exportation ou en se reconvertissant plus ou moins vite vers l'élevage de la volaille, des porcs ou des vaches laitières pour la satisfaction des besoins du marché intérieur. Pourtant, inertie ou confiance dans l'avenir d'une spéculation qui même à la Guadeloupe, où elle est durement éprouvée, ne perd que 2.000 hectares en vingt ans, la culture bananière reste l'un des secteurs les plus solides de l'économie antillaise. Il est vrai qu'elle sait mettre à profit dans chaque île les difficultés contemporaines beaucoup plus graves du sucre et qu'elle peut ainsi glisser rapidement dans l'un et l'autre cas vers les plaines littorales au vent des principaux reliefs où elle trouve les conditions les plus propices à l'intensification de ses méthodes de travail. Malgré les

aides publiques, la bananeraie de montagne a en effet le plus grand mal à s'adapter et décline rapidement à mesure que l'on prend conscience de son infériorité économique. Sans ce déplacement géographique de la production fruitière, il est certain que l'on aurait eu le plus grand mal à maintenir l'exportation à un niveau aussi élevé.

• **Succès de la production martiniquaise : difficultés de la production guadeloupéenne** : La différence des comportements constatés face à des problèmes a priori identiques, mérite une explication.

Le fait que dans tous les cas ce soit la Guadeloupe qui réagisse le plus mal, ne peut nous surprendre, car c'est des deux îles celle qui a été affectée le plus gravement par tous les coups du sort. C'est elle en effet qui dut supporter dans la période le plus grand nombre de cyclones ou de tempêtes tropicales puisqu'à huit reprises en dix-huit ans (de 1963 à 1980), elle eut à subir la destruction totale ou partielle de ses bananeraies, avec les conséquences commerciales que l'on imagine. Malgré les aides financières accordées par les Pouvoirs publics, on peut donc aisément concevoir que bien des planteurs se soient découragés devant l'alourdissement de leurs dettes comme devant la hausse rapide de tous les facteurs de production induite par les désordres de l'économie mondiale et les manipulations successives du prix du pétrole.

Qui plus est, tandis que la Martinique rassemble ses forces et affronte résolument ses problèmes, la production guadeloupéenne divisée dès 1956 au moins sur la question de la modernisation de ses installations portuaires, se révèle incapable de surmonter ses conflits internes et perd un temps précieux. C'est pourquoi malgré l'achèvement en 1964, peu avant «Cleo», des travaux du quai de Basse-Terre qui matérialisait l'échec des tenants de la Rivière-Sens (le site extra-urbain où un ensemble d'intérêts privés avait tenté de construire son propre appontement fruitier), on dut encore attendre presque une année pour que les deux groupes rivaux engagés dans une guerre inexpiable consentent à faire taire leur querelle et à constituer enfin l'organisation unique souhaitée par les Pouvoirs publics. Il avait ainsi fallu les catastrophes de 1963 et 1964 pour que les adversaires, également éprouvés, oublient momentanément au moins leurs divisions et forment la SICA «ASSOBAG» (Association Bananière Guadeloupéenne) qui, dans la mise en oeuvre de la politique contractuelle définie par le gouvernement, devait être le porte-parole de la Profession. Elle pourra dans l'immédiat signer à son tour, en 1965, un contrat de fret collectif avec la Compagnie Générale Transatlantique et, reconnue en 1968 comme «Groupement de Producteurs», permettra à la Guadeloupe de bénéficier désormais des interventions du FORMA [Fonds d'orientation et de régularisation (national) des marchés agricoles].

On notera aussi qu'à la différence de la Martinique qui avait d'emblée profité des difficultés de son économie sucrière pour gagner à la banane, dès la fin des années 1950,

de nouvelles régions de production, la Guadeloupe ne fut que beaucoup plus tard en mesure d'amorcer véritablement l'intensification de ses cultures fruitières à l'occasion de la reconversion spectaculaire des terres de l'usine Marquisat, dans la plaine de Capesterre, sur la Côte au vent de l'île montagneuse. On n'avait certes pas attendu cet événement pour ouvrir déjà quelques bananeraies industrielles dans l'Ouest de la Basse-Terre, mais il est évident que c'est avec la fermeture définitive, en 1968, de cet établissement, que le glissement vers la plaine de la production fruitière prend ici toute son ampleur. La déroute du sucre dans cette partie de l'île libérait en effet un espace remarquable et le lotissement du domaine promptement réalisé permit aux planteurs qui s'étaient portés acquéreurs isolément ou en société, de constituer aisément les grandes exploitations leur permettant la mise en oeuvre des méthodes de production les plus modernes directement inspirées des meilleures réalisations Centre et Sud-américaines. Ainsi, tandis que la vieille zone de production, de Baillif à Trois-Rivières, se contracte progressivement (4.350 ha en 1966, 4.000 en 1970, 3.300 peut-être en 1973 ; 2.700 en 1976), Capesterre est-elle l'une des rares communes bananières à montrer une évolution résolument positive (2.600 ha en 1966, 3.000 en 1970, 3.400 en 1979). Elle est même, dans une île où la moyenne des exploitations n'était en 1976 que de 6,5 ha, l'endroit où l'on remarque la plus forte densité de plantations de plus de 20 hectares, ce qui dans la zone antillaise n'est pas monnaie courante (tableau 43).

Tandis que de Trois-Rivières jusqu'au Nord de la Côte sous le vent, les exploitations de moins de 20 hectares couvrent alors, Baillif excepté, plus de 50 p. 100 de l'espace planté (mais jusqu'à 100 p. 100 à Bouillante et Pointe-Noire), c'est en effet à Capesterre, à Goyave, à Petit-Bourg, dans toute la zone d'expansion récente des cultures, les exploitations de plus de 20 hectares qui l'emportent largement puisqu'elles constituent 67 p. 100 de l'espace planté à Capesterre, près de 71 p. 100 à Goyave et même 100 p. 100 à Petit-Bourg. Pourtant il faut noter que l'intérêt croissant des grands producteurs de bananes, pour le potentiel agricole de la Côte sous-le-vent, stimulé encore dans les années 1970 par la perspective de la conteneurisation et le souci de se rapprocher dans ces conditions du port de Pointe-à-Pitre, ne parvint pas malgré tout à empêcher le déclin de la bananeraie guadeloupéenne qui perd de 1966 à 1976 30 p. 100 de ses surfaces. Mais on peut se demander quel eut été le destin de celle-ci si l'on n'avait pas eu la possibilité de quitter opportunément le domaine montagneux et de poursuivre la production dans des conditions moins rebutantes. On a sans doute pu faire ainsi l'économie d'une crise peut-être aussi grave que celle que nous avons constatée dans les îles anglo-saxonnes.

En Martinique, ni l'évolution défavorable des coûts de production, ni la stabilisation de la consommation métropolitaine, ni même les cyclones (avant David tout au moins), ne semblent suffire à briser le dynamisme de l'exportation ; et seule de toutes les îles antillaises concernées par cette production elle obtient à la fin des années 1970 ses

meilleurs résultats commerciaux. A quels facteurs exceptionnels faut-il donc attribuer cette réussite remarquable ?

Il convient tout d'abord de souligner avec quelle vivacité on sut faire front ici à la relative pénurie créée à partir de 1958 par la défection de la Guinée et l'incapacité dans laquelle était encore la Côte d'Ivoire d'occuper le terrain qu'elle abandonnait à la concurrence. C'est alors en effet qu'un certain nombre de grands planteurs exploitant des terres situées sur les basses pentes de la Montagne Pelée ou dans l'étroite plaine littorale du Nord-Est de l'île surent opportunément saisir l'occasion qui leur était proposée de rompre avec une longue tradition sucrière pour se tourner vers la production bananière dont les perspectives immédiates étaient incontestablement plus prometteuses. On ne comprendrait pas autrement le vigoureux essor de l'exportation martiniquaise entre 1955 et 1960 (plus 160 p. 100) et le maintien pratiquement jusqu'au cyclone de 1963 d'une forte croissance alors que la Guadeloupe qui, de 1955 à 1960, soutient assez bien la comparaison, stabilise ensuite ses chargements autour de 150.000 tonnes entre 1959 et 1963. La Martinique put de cette façon réunir les gros tonnages nécessaires à la conquête de son marché puis, une fois que l'on eut compris l'intérêt d'une auto-limitation de la production devant la saturation de celui-ci, elle n'eut pas de difficulté à aborder la phase d'intensification de ses techniques agricoles puisque la culture fruitière avait déjà pris ainsi possession de certains de ses meilleurs terroirs. C'est pourquoi malgré une évidente réduction des surfaces plantées, elle est de l'ordre du millier d'hectares entre 1966 et 1972, on put maintenir malgré tout un niveau d'exportation relativement élevé et franchir le cap des 200.000 tonnes (tableau 44).

Par ailleurs lorsqu'au tournant des années 1960, on dut sous l'impulsion des Pouvoirs publics envisager la mise en place d'une organisation professionnelle unique, on n'eut pas dans l'ensemble de mal à convaincre ceux des producteurs qui n'adhéraient pas au «Syndicat Bananier Martiniquais» de rejoindre la nouvelle institution. Le poids économique de SYNBAMAR était en effet tel (il représentait en 1960 un peu plus de 70 p. 100 des exportations de l'île) qu'il avait imposé bon gré mal gré à son principal rival, le «Groupement des Exportateurs de Bananes de la Martinique» (13,5 p. 100 des chargements), de se résigner à un rapprochement qu'il n'appelait certainement pas de ses vœux. Ainsi, quand à même époque la Guadeloupe profitait de l'occasion pour cristalliser ses divisions, la Martinique put disposer dès janvier 1961 avec la création de SICABAM (SICA Bananière Martiniquaise) des moyens de mettre en oeuvre une véritable politique bananière et de faire face notamment aux difficultés croissantes issues de la stabilisation de la consommation nationale. Celle-ci devait en effet se fixer aussitôt une triple tâche ; obtenir un contingentement du marché favorable à la production antillaise dans son ensemble ; constituer une Caisse de Péréquation qui permette à la fois de stimuler les exportations vers l'étranger et la transformation industrielle des

TABLEAU 43 - Structure de la bananeraie guadeloupéenne selon sa distribution géographique. (d'après ASSO BAG, Octobre 1976).

Communes	Répartition des exploitations selon leur taille										Total	
	- de 1 ha		1 à 4.9		5 à 9.9		10 à 19.9		20 et +			
	Nb.	Surf.	Nb.	Surf.	Nb.	Surf.	Nb.	Surf.	Nb.	Surf.	Nb.	Surf.
Pointe Noire	2	1.0	6	12.1	1	7.0	1	15.0	-	-	10	35.1
Bouillante	15	6.0	14	26.5	3	20.0	-	-	-	-	32	52.5
Vieux Habitants	18	8.0	27	57.4	5	31.2	4	42.5	1	20.0	55	159.1
Baillif	4	2.4	31	60.3	8	54.7	1	12.0	4	182.9	48	312.3
Saint-Claude	13	7.1	48	107.7	15	97.8	15	202.0	11	331.4	102	746.0
Gourbeyre	31	17.4	53	98.6	17	106.0	10	134.5	6	205.0	117	561.5
Trois Rivières	68	37.3	172	318.5	17	106.7	20	275.0	11	382.4	288	1120.0
Capesterre	32	15.7	197	453.3	43	284.3	16	213.3	37	1959.1	325	2925.7
Goyave	-	-	14	45.9	2	14.5	5	68.0	9	312.0	30	440.4
Petit-Bourg	-	-	-	-	-	-	-	-	3	160.0	3	160.0
Total Guadeloupe	183	95.0	562	1180.3	111	722.3	72	962.3	82	3552.8	1010	6513.0

TABLEAU 44 - Les structures de la production bananière martiniquaise (d'après SICABAM).

Taille des exploitations	1959	fin 1963		Estimations 1966 des surfaces en production	1.1.70 dt SICA				1.1.72	
		Nb	Surface		Nb	Surface	Nb	Surface		Nb
moins de 5 ha	?									
Nb	?	2.793			2.248		1.671		1.963	
Surface	2.700		2.442	3.000		3.043		1.651		2.662
de 5 à 20 ha										
Nb	?	183			125		35		100	
Surface	3.000		1.631	1.800		1.203		250		1.031
plus de 20 ha										
Nb	?	101			113		-		119	
Surface	1.800		4.428	4.500		5.005		-		5.425
TOTAL										
Nb	?	3.077		10.000	2.486		1.706		2.182	
Surface	7.500		8.501	(*)		9.251		1.901		9.118

(*) y compris les nouvelles plantations.

Noter le déclin en Nb des exploitations petites et moyennes, et le poids de plus en plus lourd de la grande plantation = 5 p. 100 du Nb des producteurs au début de 1972 (3.2 fin 1963), près de 60 p. 100 des surfaces cultivées en bananes (contre 52 p. 100 en 1963).

excédents ; négocier enfin avec la «Transat» un contrat de fret unique de manière à obtenir un abaissement sensible du coût du transport maritime.

Elle s'efforcera également en se rapprochant de la SICA-PEB (SICA des Producteurs et Exportateurs de Bananes) qui commençait à s'imposer comme l'organisme susceptible de jouer un jour en Guadeloupe un rôle fédérateur analogue de coordonner les expéditions des DOM vers la métropole, et mettra bientôt au centre de ses préoccupations l'amélioration de la qualité. Car moins de deux ans avaient suffi pour que SICABAM ait pu concrétiser ses principaux

objectifs. L'arbitrage du chef de l'Etat en faveur de la production antillaise est en effet de janvier 1962 ; la création du CNBA (Comité National Bananier Antillais) est de mars 1962 ; la Caisse de Compensation fonctionne dès juin 1962 ; et le nouveau contrat de fret est finalement signé courant octobre 1962. Principal fournisseur du marché français depuis six ans déjà, la Martinique s'impose réellement à partir de là comme le véritable «leader» de l'exportation antillaise.

Elle y réussit d'autant mieux que la Guadeloupe se trouve dans les années suivantes fréquemment affectée par

les cyclones qui ravagent les plantations et paralysent surtout l'exportation pendant de longues périodes. quatre mois après Cleo, six mois après Inès. Ainsi, sans que rien n'ait été initialement prévu, se trouva peu à peu établi à la faveur de ces accidents répétés le principe d'une compensation entre les partenaires antillais aux fins d'aider l'île victime à assurer la continuité de l'approvisionnement de ses circuits commerciaux et de garantir l'exacte application des règles de partage imposées en 1962 par l'arbitrage de De Gaulle. Si l'on tient également compte des efforts développés dès sa création par SICABAM en vue de promouvoir les exportations vers l'étranger et notamment les pays de la Communauté, on comprend donc que la Martinique ait pu assez constamment obtenir de bons résultats commerciaux puisque dans le temps où la Guadeloupe en difficulté stabilise son trafic fruitier entre 100 et 110.000 tonnes selon les chiffres de la FAO, le total des exportations de Fort-de-France ne descend jamais à moins de 140.000 et dépasse fréquemment les 200.000 tonnes.

Guadeloupe et Martinique montrent donc depuis le début des années 1960 une très nette complémentarité ; car il faut attendre 1979-1980 pour qu'un malheureux concours de circonstances les affecte simultanément. On constate alors en effet que les entrées en France de fruits antillais s'effondrent en deux ans seulement (1978-1980) de 58,4 p. 100 pour la Guadeloupe et de 65,4 p. 100 pour la Martinique, ce qui en raison de la mollesse de la réaction africaine, se traduit par un très net recul des apports de la zone franc (moins 41,8 p. 100) corrigé par des importations massives en provenances de pays tiers (plus 1.347 p. 100). On se trouve ainsi apparemment à la fin des années 1980 dans une situation qui présente quelque analogie avec celle du Royaume-Uni, au début de la même décennie, quand le déclin de la Jamaïque et des îles Windward obligeait la Grande Bretagne à s'ouvrir plus largement aux productions des pays associés à la Communauté (ACP) ou de la zone dollar. Pourtant les situations ne sont pas du tout comparables.

A aucun moment en effet on n'a décidé Outre-Manche de garantir aux Antilles anglophones, aujourd'hui indépendantes, une part bien définie du marché, tandis que Guadeloupe et Martinique sont assurées de pouvoir compter, tant que leurs rapports avec la France seront ce qu'ils sont, sur un débouché important. C'est pourquoi cet ultime coup du sort, si grave qu'il ait été, n'a pas eu pour conséquence d'imposer le moindre amendement à un système commercial maintenant parfaitement rodé, comme le montre la reprise ultérieure des exportations antillaises : 129.000 tonnes en 1980, 270.000 tonnes en 1981, 280.000 tonnes en 1982 ... On ne peut mieux faire la preuve de l'intérêt pour ces producteurs de l'organisation du marché mise en place par la France en 1962 et perfectionnée depuis.

Producteurs secondaires ou mineurs de l'Amérique moyenne.

La République dominicaine dès la fin du XIXe siècle,

la Guyane néerlandaise (ou Surinam) avant la première guerre mondiale, Haïti dans les années 1930 furent également à l'exemple de la Jamaïque le lieu d'expériences intéressantes quoique toujours modestes et parfois décevantes. Mais pour Cuba ou Belize (l'ancien Honduras britannique), il est plus difficile d'affirmer la filiation car l'ancienneté de l'exportation est évidente. C'est même probablement de la côte cubaine que partirent les premières expéditions régulières vers les Etats-Unis bien qu'il soit assez parfaitement arbitraire, voire inutile, de chercher à établir des préséances. Ce qui est sûr par contre c'est que le Honduras britannique fut sans doute plus directement influencé par les efforts développés dans les îles de la Baie (Honduras) que par la Jamaïque, et qu'il fut pendant toute son histoire bananière plus orienté vers les Etats-Unis que vers l'Europe pour d'évidentes raisons de proximité. On ne sera pas cependant surpris de le voir relancer ces dernières années un courant d'exportation vers la Grande Bretagne, tirant ainsi le meilleur parti de son association à la CEE. Surinam et Belize sont en effet, en Amérique continentale, les deux seuls exportateurs de bananes à bénéficier, en raison de leur passé colonial, des Accords de Lomé.

Dans les Grandes Antilles : Cuba, Haïti et la République dominicaine.

Cuba n'a jamais été un gros exportateur, mais il profite de l'engouement des consommateurs Nord-américains pour ce fruit et expédie déjà en 1895 un million de régimes. On voit en effet la Boston Fruit Company y développer ses activités dès 1892 dans le souci compréhensible d'accroître ses approvisionnements et d'étaler les risques. C'est pourquoi au moment de sa création la UFC se trouvera posséder ici 5 841 acres de bananeraies, 2 300 hectares environ, ce qui était alors un peu plus que ce qu'elle avait en production en Jamaïque (5 749 acres). Mais les conditions naturelles de l'île se révéleront dans l'ensemble moins favorables à la spéculation fruitière et l'on préférera s'orienter ici dès 1906 vers la culture de la canne. La UFC sera ainsi jusqu'à la Révolution castriste et la nationalisation des biens étrangers qui suivra, l'une des principales entreprises sucrières de l'île. Elle y aura en permanence de 1930 à 1950 quelques 36 à 38.000 hectares plantés.

La décision de la UFC d'abandonner la culture bananière ne l'empêchera pas cependant d'effectuer à l'occasion quelques achats. Par ailleurs quelques sociétés rivales dont la Atlantic Fruit Company et après elle la Standard, permettront à la production indépendante de disposer au moins jusqu'à la seconde guerre mondiale d'une capacité commerciale relativement importante. C'est pourquoi Cuba parvint encore longtemps à faire bonne figure parmi les grands exportateurs américains comme le montrent les statistiques de l'importation des fruits aux Etats-Unis. On s'aperçoit ainsi qu'après avoir évolué de 1928 à 1932 entre 3 et 4 millions de régimes les expéditions de l'île progressent rapidement dans la seconde moitié des années 1930 où

elles atteignent même en 1937 le chiffre de 8.530.000 régimes soit, selon la conversion effectuée par ARIES et CADILLAT, 170 000 tonnes. C'est alors plus que le Panama (117.000 tonnes) et guère moins que le Guatemala (197.000 tonnes). Mais cette percée remarquable n'aura pas de suite, car dès 1938 et jusqu'à 1940 les exportations se replient entre 4 et 5 millions de régimes avant de chuter avec la guerre à 2,3 seulement en 1942. Suit alors sans doute une certaine reprise qui permet d'atteindre en 1946 et 1947 les 4,4 millions de régimes, mais le retour à des échanges normaux ne profitera pas cette fois à l'île qui retombe au-dessous du million de régimes en 1950 puis à moins de 100.000 régimes dès 1955. Autant dire que les bouleversements politiques qui marquent ici la fin d'une décennie si mal commencée n'auront dans le domaine qui nous intéresse aucun effet.

En Haïti par contre, l'histoire de la spéculation bananière se concentre sur une très courte période, une vingtaine d'années seulement de part et d'autre de la seconde guerre mondiale. Inquiète de l'évolution de la situation dans les régions où elle s'était récemment établie, le Nicaragua et le Mexique, la Standard Fruit avait en effet obtenu, en 1935, le droit d'ouvrir ici une division agricole. Elle put de cette façon exporter dès 1937 un million de régimes puis atteindre en 1941, à la veille de l'entrée en guerre des Etats-Unis, le chiffre de 3.863.000 régimes. Suit là encore un sévère repli qui ne lui permet d'expédier en 1943 que 957.592 régimes, mais au contraire de ce que nous avons constaté dans le cas de Cuba, c'est juste au lendemain du conflit que l'on obtiendra les meilleurs résultats. On approchera même en 1947 les 7 millions de régimes soit approximativement 140.000 tonnes.

Dès 1945 cependant, quand il s'était agi pour elle d'obtenir la reconduction de son contrat, la société n'avait pas obtenu le maintien du monopole d'achat qu'on lui avait consenti dix ans plus tôt et elle avait à partir de là vu sa position commerciale se dégrader rapidement, tant du fait de l'activité quelque peu anarchique développée par quelques entreprises concurrentes d'origine locale qu'en raison de l'évolution de l'attitude de la Puissance publique à son égard et des limites de plus en plus sévères que l'on prétendait imposer à sa liberté d'action. C'est pourquoi la Standard qui commençait alors à découvrir les possibilités de la production équatorienne prit à partir de 1947 l'initiative d'arrêter tout programme de développement, puis commença à réduire ses activités comme le montre l'évolution des exportations : 2.735.000 régimes en 1948, 1.959.000 régimes en 1949, 1.134.000 régimes en 1950. Ainsi lorsqu'en octobre 1952, elle prend la décision de rappeler les derniers éléments de son personnel étranger, les expéditions de l'île étaient-elles retombées déjà à moins de 500.000 régimes, c'est-à-dire pratiquement à leur niveau de 1935. Incapable de redresser cette situation catastrophique par ses seuls moyens, Haïti devra très vite renoncer ensuite à toute participation aux échanges internationaux.

Malgré des exportations précoces, ce n'est apparemment

pas avant la fin de la seconde guerre mondiale que la République dominicaine entreprit de valoriser sérieusement son potentiel bananier, et même alors ses résultats apparaissent bien modestes puisque dans les dernières années 1950 on n'y chargera pas au mieux beaucoup plus de deux millions de régimes. La UFC présente dans le pays dès ses premières années, avait en effet assez vite renoncé à maintenir les quelques plantations dont elle avait hérité (1.300 hectares en 1900). C'est pourquoi après avoir expédié jusqu'à 640.000 régimes en 1907, la République dominicaine avait ensuite vu ses exportations chuter jusqu'à 35.000 régimes en 1925 et 32.000, mais peut-être beaucoup moins, en 1928. Il faut en effet attendre la fin des années 1930 pour que dans le climat de pénurie né des difficultés de la production hondurienne, on s'intéresse à nouveau à ce producteur marginal. On chargera en effet 420.000 régimes en 1938, 650.000 en 1940 et 754.000 en 1943, l'année même où la UFC fait ici sa réapparition.

Pourtant en dépit de l'activité développée par celle-ci de 1943 à 1953 (elle plante en moyenne 170 hectares nouveaux chaque année), elle ne parviendra au mieux qu'à approcher au début des années 1950 l'importance des surfaces qu'elle cultivait au début du siècle. Il en résulte que l'opération ne prit jamais l'allure d'un raz-de-marée et que la progression des ventes resta dans l'ensemble assez modérée puisqu'il fallut seize ans pour que les exportations passent de un million de régimes à environ 3 millions au maximum en 1960. Cependant à peine la UFC avait-elle atteint les 1.700 hectares, qu'elle devait presque sans transition, amorcer au contraire un mouvement de repli qui la ramène dès 1959 en dessous du millier d'hectares puis à moins de 500 hectares dès 1963. Elle prendra peu après la décision de quitter la place et repliera au Honduras l'usine de purée de banane qu'elle avait édifiée pour traiter les fruits inexportables.

Et pourtant, malgré les apparences, la culture fruitière n'avait pas dit ici ses derniers mots. Il est en effet intéressant de noter que sans l'appui d'aucune des grandes sociétés qui contrôlent les principaux circuits de distribution mondiaux, la République dominicaine put alors par ses seules forces entreprendre de renverser la situation et parvenir à porter, de 1971 à 1976, ses exportations de 1.300 à 29.000 tonnes. Certes depuis plusieurs années on avait vu se développer un certain nombre de tentatives visant à se passer du recours aux grandes multinationales bananières par des accords commerciaux négociés d'Etat à Etat mais seuls la Guinée-Conakry et peut-être Cuba avaient pu à ce jour aboutir à des résultats toujours limités. C'est pourquoi la République dominicaine put, dès 1974 proposer son adhésion à l'UPEB puisqu'elle s'efforçait déjà de réaliser les objectifs d'indépendance économique qui étaient au centre des préoccupations des promoteurs de ce groupe de pression. On ne parvint pas cependant à éviter de cette façon les flottements de l'exportation, de 1974 à 1976, et le déclin de celle-ci à partir de 1977. Avec le reflux des chargements, l'échec était évident bien avant la fin de la décennie.

La Jamaïque, mises à part des cultures bananières d'exportation, n'a donc connu que des développements assez décevants dans les Grandes Antilles avant et après la seconde guerre mondiale. Pourquoi d'ailleurs les grandes sociétés commerciales se seraient-elles obstinées, quand elles pouvaient trouver ailleurs la production de masse dont elles avaient besoin ?

Sur le continent : le Surinam et Belize.

Après une brève tentative dans les premières années du siècle pour lancer la production bananière sur une grande échelle, le **Surinam** avait dû renoncer à son projet devant le développement du mal de Panama, et c'est seulement au début des années 1960 que l'exportation prendra ici son véritable essor. Jamais cependant, depuis qu'en 1913 le retrait de la UFC avait mis un terme à la première expérience, on n'avait renoncé à faire de ce petit pays un exportateur de bananes comme le montre l'obstination avec laquelle la SUBAMIJ (Surinamse Bananen Maatschappij) avait depuis sa création en 1935, jusqu'à sa liquidation en 1959, poursuivi l'étude du problème. On s'aperçoit donc que rien de sérieux ne put être obtenu dans ce cas tant que l'on n'eut pas renoncé à la culture de la Gros Michel au profit de la variété Congo, très proche en fait de la Grande Naine et de la Poyo antillaises. Car les progrès de l'exportation sont alors extrêmement rapides : 2.300 tonnes en 1963, 21.800 tonnes en 1967, 38.100 tonnes en 1972, 38.300 tonnes encore en 1975, ce qui est à peu près le maximum.

Par son statut politique en effet, le Surinam avait pu dès l'origine de l'institution bénéficier d'un régime d'association à la Communauté européenne qui lui permettait, d'une part d'éviter la charge du prélèvement douanier imposé aux fruits des pays tiers et lui laissait d'autre part, la possibilité de revendiquer une place sur les marchés protégés de France ou, après 1973, de Grande Bretagne. C'est pourquoi grâce à des coûts de production extrêmement bas, en tirant parti également de la réputation de ses fruits et du soutien qu'elle avait aussitôt trouvé auprès de la Fyffes, la production bananière surinamienne connut un réel succès au moins jusqu'à ce que le territoire obtienne son indépendance. Car à partir de cette date on constate au contraire un sensible ralentissement des exportations qui retombent aux environs de 30.000 tonnes dès 1977 et tendent depuis cette date à se stabiliser approximativement à ce niveau. Est-ce donc bien le hasard si au moment même où le Surinam plafonnait ainsi sa participation aux échanges internationaux, le Belize, autre Etat associé à la CEE, enregistrait au contraire une très nette reprise ?

Intéressé en effet de longue date au commerce de la banane, le Honduras britannique n'avait auparavant semblé-t-il obtenu que des succès modestes. En témoignent les 21.000 tonnes comptabilisées en 1937 (mais est-ce bien là le maximum historique ?), et l'étonnante médiocrité des chiffres scrupuleusement collationnés par la FAO dans

l'immédiat après-guerre. On pourrait donc ne mentionner ce producteur que pour mémoire, s'il ne fallait malgré tout constater qu'il a depuis quelques années amorcé un programme d'expansion tout à fait remarquable et qu'il a de ce fait acquis aujourd'hui le droit de figurer incontestablement dans un bilan sérieux du commerce bananier mondial. On peut évidemment s'interroger sur les causes de ce développement tardif.

En fait Belize serait sans doute resté un exportateur très secondaire sans les difficultés récentes de la production jamaïcaine qui ont amené Fyffes à chercher ailleurs les tonnages indispensables à l'approvisionnement de son marché. C'est pourquoi il s'était bientôt révélé intéressant pour elle de «réactiver» ce vieil exportateur avec lequel, il faut le souligner, la UFC a conservé durant toute son histoire des relations étroites. On pouvait ainsi s'assurer la bonne volonté des autorités nationales soucieuses d'encourager une opération de développement, profiter de la mise en valeur d'espaces neufs, relancer la production sur des bases totalement repensées, retrouver le contrôle du système commercial et tirer qui plus est avantage des commodités d'accès au marché européen offertes aux ACP. De ce fait, l'urgence de la situation aidant, on put en peu de temps susciter une nouvelle zone de production commerciale et parvenir en quatre ans seulement à porter les chargements aux environs des 15.000 tonnes. Il ne semble pas cependant que ce territoire ait ensuite confirmé les espoirs que l'on avait fondés sur lui. L'épisode apparaît ainsi très caractéristique à la fois de la capacité d'adaptation des grandes sociétés fruitières et de la précarité de toute réussite en ce domaine.

Car la géographie changeante des bananeraies américaines résulte principalement de la liberté avec laquelle les grandes entreprises commerciales peuvent déplacer leurs activités d'une région à l'autre au gré des circonstances, et des importants moyens financiers et techniques qu'elles ont la possibilité de mobiliser parfois en un temps très court, en vue de telle ou telle opération. A l'exclusion du Brésil et des Antilles françaises, il n'est pas en effet de territoire affecté à un moment ou un autre par la spéculation bananière qui ne leur ait dû l'essentiel de son succès. Pourtant il est évident que hors de l'Amérique centrale où elles avaient pu développer des situations d'exclusivité, les compagnies avaient dû partout ailleurs accepter plus ou moins vite ou de cohabiter, ou de laisser se développer à leurs côtés une certaine concurrence. Elles n'eurent pas de ce fait une part aussi exclusive à la réussite de la production bananière, bien qu'il faille reconnaître que leur rôle économique était toujours suffisamment lourd pour que leurs choix stratégiques aient eu parfois les plus graves conséquences. En témoignent les difficultés de l'Equateur dans les années 1960, le déclin de la zone bananière de Santa-Marta ou, dans un autre contexte, l'effondrement de l'exportation haïtienne.

Hors de la zone américaine par contre, il faut aller au Cameroun ou aux Philippines pour constater une présence aussi évidente des multinationales bananières. Car partout ailleurs, c'est l'initiative privée nationale ou locale qui tend, avec le soutien plus ou moins résolu des Pouvoirs publics, à prévaloir, et les rares tentatives de prises de contrôle de la

production ont été aisément découragées. Mais l'influence des compagnies américaines quoique très indirecte n'en est pas moins très forte comme le montre la vulgarisation rapide à leur exemple dans les années 1960 des normes nouvelles de conditionnement et de qualité.

à suivre.

LES BANANIERS ET LEUR CULTURE

Tome I. — Botanique et génétique

par J. CHAMPION

Il n'existe pas actuellement, en langue française, de traité très complet sur le bananier et sa culture. J. CHAMPION, spécialiste du bananier à l'Institut Français de Recherches Fruitières Outre-Mer (I. F. A. C.), auteur de très nombreux articles sur ce sujet dans notre revue mensuelle *FRUITS*, a entrepris de combler cette lacune. Grâce aux collections vivantes réunies dans les stations de l'I. F. A. C., grâce surtout à la profonde connaissance que l'auteur possède de cette plante et à ses nombreux voyages dans les pays où il a pu observer différents cultivars, le tome I a pu être réalisé. Il vient de paraître et expose les données essentielles sur la botanique, la génétique des *Musa*.

Il sera suivi de plusieurs autres fascicules.

Pour toute commande de cet ouvrage (214 pages, 61 fig., 60 photos, 94 tableaux, 156 références),

prix 57,50 FF

INSTITUT DE RECHERCHES SUR LES FRUITS ET AGRUMES

6, rue du Général Clergerie * 75116 PARIS Tél. : 553-16-92