

POUR UNE ÉTUDE GÉOGRAPHIQUE DES "SYSTÈMES
COMMERCIAUX"
L'EXEMPLE DU MARCHÉ BANANIER

JEAN-CLAUDE MAILLARD

De toutes les directions de recherche que la Géographie a pu explorer depuis qu'elle s'est constituée en discipline indépendante, le domaine commercial est certainement de ceux qu'elle a le plus négligés, où elle révèle aussi le moins d'originalité dans sa démarche. Sans doute, depuis de nombreuses années l'ampleur des changements subis par la distribution a-t-elle retenu l'attention des urbanistes conscients de la portée du phénomène dans la vie quotidienne de la ville moderne; mais le commerce de gros, moins accessible, et le dynamisme de l'import-export, plus insaisissable encore, n'ont pas à ce jour suscité le même intérêt que les transformations immédiatement perceptibles qui ont affecté le détail dans les dernières décennies.

Il paraît évident que le nombre assez limité des travaux géographiques concernant spécifiquement à ce jour les problèmes du commerce résultent, avant tout, des spécificités d'un domaine d'étude où il est particulièrement délicat de débrouiller l'écheveau souvent inextricable des activités et des participations, où le secret fiscal, l'absence de données financières et économiques aisément disponibles, la discrétion dont les sociétés aiment à entourer leurs opérations, découragent plus qu'ils ne stimulent la bonne volonté du chercheur. Mais peut-être aussi la portée limitée des résultats obtenus tient-elle surtout à l'absence d'une méthode d'approche efficace, d'une technique d'investigation qui permette de s'engager sûrement dans le "maquis" commercial sans perdre de vue l'essentiel, d'affronter la multitude des situations observables sans négliger la logique interne de l'ensemble qui seule permet de le dominer.

Or de récents travaux à finalité universitaire nous ayant donné le loisir d'affronter le problème, il nous est apparu que l'une de ces voies d'approche les plus intéressantes était ici à chercher dans une analyse méthodique des "Systèmes commerciaux" soit pour fixer les idées, "l'état de la relation qui s'établit à un moment déterminé entre producteurs et consommateurs à travers le réseau plus ou moins étoffé de leurs intermédiaires habituels, dans le contexte technique, social, économique et politique des pays et de l'époque considérée".

Car s'il apparaît que la nature du produit distribué peut imposer quelques servitudes permanentes, il subsiste encore, malgré tout, bien des variables et la marge d'évolution peut être dans ces conditions avec le temps extrêmement importante. On constate même à la limite, dans le cas maintenant bien connu du marché bananier, une totale rénovation du système primitif sans que les données de base en aient été pour autant fondamentalement modifiées. Il s'agit en effet toujours, "aujourd'hui comme hier, de commercialiser un produit frais et périssable, d'origine essentiellement tropicale, aux latitudes tempérées, en utilisant le vecteur maritime et les techniques du froid" (1).

Le thème est cependant complexe. Il est aussi bien souvent difficile à inventorier, car si toute une partie de l'information peut être collectée à des sources publiques ou réunie par une suite d'enquêtes auprès des divers intéressés, il est certain que le chercheur ne peut accéder à une vision globale des choses s'il n'a pas une expérience directe du fonctionnement du marché considéré ou s'il ne lui est pas possible de garder un contact permanent avec les milieux concernés. C'est pourquoi on ne peut normalement espérer parvenir à la compréhension la plus satisfaisante, c'est-à-dire la plus large, d'un système donné qu'après l'avoir soigneusement analysé dans tous ses constituants qu'ils soient d'ordre technique, économique, structurel, politique ou proprement géographique.

(1) J.-C. MAILLARD: "Le commerce international de la banane; caractères originaux et évolution récente d'un marché", *Cahiers d'Ouverture Mer*, 33 (131), juillet-septembre, 1980, p. 259-284. Le thème est repris et approfondi dans: J.-C. MAILLARD, *Le Marché International de la Banane; étude géographique d'un "Système" commercial* (Thèse d'Etat, Bordeaux, décembre 1983). Celle-ci est en cours de publication, après quelques allègements, dans la revue *Fruits*, organe de vulgarisation de l'IRFA (Institut des Fruits et Agrumes). 19 livraisons sont prévues. La première est de septembre 1984.

Toute la difficulté est cependant de progresser dans cette investigation patiente sans perdre de vue la cohérence de l'ensemble; d'éviter aussi, vu l'ampleur inégale de l'information disponible, que ne soient privilégiés certains aspects de la question relativement à tous les autres pour la seule raison qu'ils sont plus immédiatement accessibles ou plus faciles à inventorier. Dans ces conditions on ne saurait assez conseiller de garder constamment en mémoire la vision synthétique des choses en s'aidant au besoin de quelques constructions graphiques simples (mais pas toujours aisées à réaliser), dont l'exemple du marché bananier va nous donner quelques illustrations. C'est aussi la meilleure façon de faire "passer" le message, d'aider la personne non prévenue à entrer dans la complexité du système. On dispose là en effet d'un outil pédagogique intéressant.

A/ Les grandes étapes du développement d'un marché; aspects techniques et économiques de la commercialisation internationale de la banane (fig. 1).

1870 étant retenu par simplification comme un point d'origine probable (c'est l'année des premières expériences du capitaine L.D. BAKER d'où dérive à trente ans de distance la célèbre United Fruit Company), le document se développe en spirale ce qui est un mode de représentation inhabituel mais qui a le double avantage de permettre un format raisonnable et de suggérer assez bien l'amplification historique du Marché.

Dans la partie droite du dessin (en tiretés), on a voulu exprimer le développement des échanges et les progrès géographiques de cette production sans négliger le rôle tenu en cette affaire par un petit nombre d'entreprises commerciales dont nous n'avons fait cependant figurer que la principale. De là les trois secteurs distingués.

En haut, on a suggéré l'ampleur croissante des échanges et l'élargissement progressif de la zone de grande consommation du fruit qui concerne surtout les Etats-Unis pour le XIXème siècle (un million de tonnes au maximum), mais s'élargit à l'Europe de l'Ouest entre 1900 et 1960 (le volume commercialisé passe, alors, toutes destinations réunies, de 1 à 4 millions de tonnes), puis au Japon et à l'Europe de l'Est bien que celle-ci n'ait pas finalement concrétisé les espoirs qu'elle avait un moment suscités. La "mondialisation" est remarquable, mais l'épuisement des ultimes

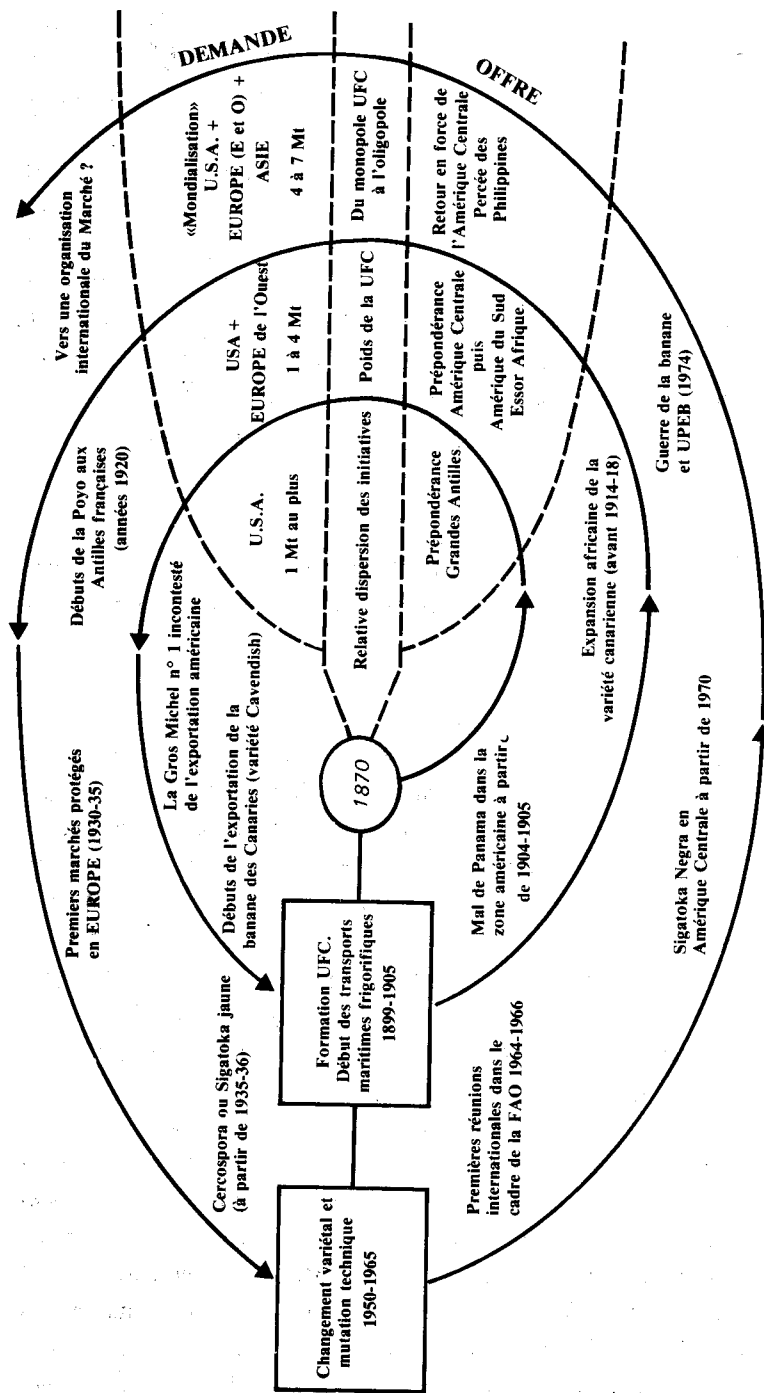


Fig. 1 — L'évolution historique du marché bananier: aspects techniques et économiques.

possibilités commerciales raisonnablement accessibles et la crise n'ont pas à ce jour permis de dépasser les 7 millions de tonnes. Cela est peu évidemment si on compare le chiffre aux grands trafics de masse actuels, charbon, pétrole ou blé, mais c'est beaucoup si l'on tient compte de ce que le transport s'effectue nécessairement par quantités fractionnées (2 à 3000 tonnes en moyenne), sur un rythme variable, compte tenu de la saisonnalité de la consommation, mais toute l'année durant vu la permanence de la production et d'une certaine demande. On comprend donc qu'il ait justifié très tôt la mise en place d'équipements spécifiques, navires ou installations portuaires.

En bas, on a en contre-partie fait figurer l'élargissement parallèle de la zone d'approvisionnement du commerce mondial. Concentrée encore pour l'essentiel au XIX^{ème} siècle dans les Grandes Antilles, malgré l'appoint de moins en moins négligeable dans les dernières années des pays du Sud de l'Isthme central (Costa Rica et Panama), elle s'élargit à l'ensemble de l'Amérique Centrale dans les années 1920 puis, après avoir quelque temps inclu le Mexique, gagne le Nord de l'Amérique du Sud dans l'immédiat après-guerre où l'Equateur occupe très vite une position de premier plan, rejetant dans l'ombre les efforts développés à partir de l'entre deux guerres dans l'Afrique colonisée. Mais avec l'émancipation politique de ce continent autour de 1960, puis le changement variétal qui affecte à même époque les plantations américaines, le tableau se modifie ensuite rapidement. En résulte le retour en force de l'Amérique Centrale et l'effacement relatif de l'exportation sud-américaine, tandis que les îles Philippines prennent dans les statistiques le relai de l'Afrique de plus en plus défaillante.

Entre les deux enfin, on s'est borné pour ne pas alourdir la représentation à quelques notations symboliques opposant ainsi à la grande dispersion des initiatives qui caractérise les débuts, la situation de monopole dont bénéficie pendant un grand demi-siècle la UFC, jusqu'à ce que la mutation variétale des premières années 1960 vienne durablement compliquer le jeu en lui suscitant des rivaux à sa mesure. Ainsi se trouvent rassemblés dans la partie droite du dessin l'essentiel des données économiques les plus générales. Le reste du schéma peut alors par opposition mettre l'accent sur la dimension agronomique et, plus largement, technique du problème.

Deux évènements majeurs rythment ici le développement du marché et aident à interpréter les fractionnements proposés dans la conti-

nuité apparente du développement des échanges. Cependant bien que l'on puisse situer ces "ruptures" avec exactitude, nous n'avons pas cherché à dater les choses avec une extrême rigueur mais proposé plutôt des périodes-charnière relativement longues, puisqu'elle couvre six années dans le premier cas (1899-1905) et quinze même dans le second (1950-1965). C'est que les transitions n'ont jamais eu dans les faits la netteté que la référence à un événement précis tel que la formation de la UFC (1899) ou le début du changement variétal dans la zone américaine (1960), aurait paru suggérer. C'est si vrai que d'une certaine façon l'introduction de la réfrigération dans le transport lointain des bananes, entre 1900 et 1903, apparaît tout aussi déterminant pour l'expansion mondiale du marché que le regroupement des moyens financiers, techniques, agricoles, réalisé au tournant du siècle à l'initiative d'A. PRESTON, bien que les choses soient évidemment liées. Il eut été aussi assez arbitraire de privilégier, afin de souligner l'importance de la décision d'abandonner définitivement la culture de la variété Gros-Michel, une date qui n'a de sens que dans l'optique des sociétés nord-américaines, alors que la Jamaïque avait bien auparavant accepté de courir tous les risques d'une opération à l'époque (le début des années 1950), fort incertaine. Mieux valait donc plutôt que de chercher à tout prix l'événement symbolique nous attacher à encadrer des moments décisifs où le système commercial avait entrepris d'évoluer de façon radicale.

Ainsi la période 1870-1899 voit-elle s'imposer dans la zone américaine la Gros-Michel et avec elle un certain nombre d'habitudes commerciales si étroitement associées à celle-ci qu'elles ne s'effaceront qu'avec elle, comme la présentation des fruits en "régimes" et la mise en place d'un mode de sélection à l'exportation extrêmement rigide retenant essentiellement le nombre des mains offertes par chacun selon le barème intangible suivant: 9 mains ou plus égalent une "unité de compte" (ou *count-bunch*); 8 mains $3/4$ de *count-bunch*; 7 mains, un demi; 6 mains, le minimum toléré dans les moments les plus difficiles, un quart. Ajoutons à cela des pratiques difficilement transposables à des variétés plus fragiles, telles que l'absence de tout conditionnement au départ et l'exportation dite "en vrac nu" en raison de la bonne tenue du régime dans le transport et de la parfaite maturation du fruit malgré les manutentions nombreuses, parfois brutales, qui lui étaient imposées dans son cheminement fractionné du producteur au consommateur.

Très peu de pays pour cette raison ont résisté aux séductions de cette variété aux qualités exceptionnelles.

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

L'ampleur de la demande amène en effet à développer de vastes périmètres agricoles spécialisés mais fragiles vu les risques d'inondations ou la menace saisonnière des cyclones, propices à une mise en valeur rationnelle mais favorables aussi à la diffusion rapide des maladies et parasites de la plante d'autant plus redoutables que parfois sans remède. C'est le cas en particulier du Mal de Panama qui, apparu vers 1904-1905 dans la grande zone de production de l'époque, décime irrémédiablement les plantations et contraint à partir de là la spéculation bananière à une fuite en avant qui ne prendra véritablement fin qu'avec l'abandon de la Gros-Michel, un bon demi-siècle plus tard. C'est le cas aussi de la Maladie de Sigatoka ou *Cercosporiose* du bananier, une affection d'origine fongique affectant la feuille, que des pulvérisations abondantes de "bouillie bordelaise" permettront sans doute de juguler très vite mais à un prix de revient tel que seules les compagnies bananières, établies à grands frais dans les plaines littorales de l'Amérique Centrale pourront se vanter d'être parvenues, à force d'investissements, à un contrôle vraiment efficace.

Encore devaient-elles simultanément mener la résistance contre le Mal de Panama, d'origine fongique également, mais infectant cette fois le sol même et de façon irrémédiable; et s'efforcer de concilier dans ces conditions l'instabilité de l'occupation agricole du sol qu'il impliquait, avec la durée au contraire indispensable à l'amortissement des équipements lourds exigés par l'abondance et la fréquence des aspersiones de produits anti-fongiques en solution aqueuse. C'est ce qui explique que la UFC ait pu être en désespoir de cause amenée à des initiatives particulièrement coûteuses visant à parvenir au contrôle de l'agent pathogène responsable du Mal de Panama, par la submersion périodique et prolongée du sol, ou à bonifier les zones marécageuses qui subsistaient au sein de son domaine utile, particulièrement propices à la mise en oeuvre de ces techniques, afin de tenter de pérenniser malgré tout l'exploitation de ses terres les plus riches et les mieux situées. Elle y engloutira semblait-il beaucoup d'argent sans véritablement obtenir de résultats durables. Le changement variétal enfin décidé mettra seul définitivement fin à ces expériences.

L'Afrique avait cependant préféré d'autres formules quand elle s'était à son tour intéressée à cette production, puisque directement influencée par le modèle canarien, elle avait choisi de vulgariser la variété Naine. Après diverses expériences souvent précoces, elle avait en effet connu des débuts médiocres jusqu'à ce que, la crise de 1929 aidant, la décision d'un certain nombre d'états européens, de protéger leurs marchés devant l'arrivée massive des fruits étrangers, avait enfin convaincu les planteurs d'aborder la culture bananière en imitant souvent servilement au début les réalisations qu'ils avaient pu directement observer à Tenerife ou à la Grande-Canarie. De ce fait, seul le Cameroun, soit qu'il ait longtemps évolué dans l'orbite du marché allemand (la plaine de Tiko par exemple), soit qu'il ait subi l'influence anglo-saxonne à travers la "Compagnie des Bananes", filiale française de la UFC (dans la région du Mungo), se portera vers la variété américaine et contribuera ainsi à l'adoption de la Gros-Michel chez un certain nombre de producteurs secondaires situés dans son voisinage, tels la Gold-Coast entre les deux guerres ou les deux Congo (belge et français) un peu plus tard. Mais la diffusion d'un bananier affecté ici aussi par le Mal de Panama restera limitée, et lorsque la Côte-d'Ivoire songera dans les années 1950 à abandonner la variété canarienne, ce sera pour donner cette fois l'avantage à

la Poyo ou à la Grande-Cavendish cultivées en Guadeloupe ou en Martinique.

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

Ainsi à partir des années 1930 coexistent deux types de marchés: ceux dits "Libres" où les sociétés anglo-saxonnes règnent à peu près sans partage (Etats-Unis, Pays Scandinaves, Pays Bas) et ceux au contraire où des normes d'accès strictes tendent à privilégier quelques fournisseurs coloniaux ou "assimilables" si l'on tient compte de ce que les allemands opérant au Cameroun occidental jusqu'à 1939 en étroites relations avec les importateurs du Reich étaient en fait des ressortissants britanniques et avaient aussi à ce titre le droit d'expédier leurs fruits en Grande-Bretagne en exemption de droits, qu'ils en aient ou non régulièrement profité. Et pourtant ce n'est pas la période 1930-35 qui matérialise sur notre schéma la discontinuité la plus importante du système bananier, encore moins la seconde guerre mondiale qui fut pourtant beaucoup plus vivement ressentie en ce domaine que le précédent conflit, mais plutôt 1950-1965 où s'effectuent les changements les plus décisifs tant sur le plan technique (la mutation variétale dans la zone américaine) que

structurel, avec le passage de la situation de quasi-monopole dont avait jusque-là profité la UFC à celle de l'oligopole actuel résultant de la percée remarquable de la Standard Fruit et de l'irruption de Del Monte dans un domaine qui lui était jusque-là parfaitement étranger.

Avec l'abandon de la Gros-Michel et la généralisation des variétés Cavendish dites "nouvelles" (mais elles ne l'étaient pas pour tout le monde!), c'est l'ensemble du commerce international de la banane qui se trouvait en fait profondément renouvelé. D'autres méthodes de travail s'imposaient, un esprit différent, une autre façon d'envisager le problème, ce qui fait que même là où l'on n'eut pas à changer totalement le matériel végétal utilisé, où l'évolution des pratiques traditionnelles semblait aussi la moins urgente en raison des protections acquises, on fut obligé malgré tout d'accepter très vite une évolution irréversible. Car par un enchaînement bien compréhensible, l'adoption des variétés retenues (Poyo, Valery, Robusta, Congo, Grande-Naine ou Grande-Cavendish), livrant des produits plus délicats à transporter ou à mûrir, imposait l'adoption de nouveaux conditionnements (le carton) donc de nouvelles présentations (en mains découpées); mais elle obligeait aussi à se plier désormais à des pratiques agricoles plus intensives et imposait en particulier beaucoup plus de soins qu'on n'en avait sans doute exigé jusque là dans le transport et les manipulations successives du fruit, dans la zone américaine au moins.

La spéculation bananière était en somme conviée à rompre avec toutes ses habitudes et à la plus totale rénovation que l'on puisse souhaiter. A la limite on parviendra même, très localement encore il est vrai, car le système n'est pleinement utilisé à ce jour qu'entre les Antilles et la France, à faire disparaître avec la conteneurisation des fruits, l'une des servitudes les plus contraignantes de ce trafic centenaire: la double rupture de charge imposée par le recours classique au transport maritime. La mutation du commerce de détail aidant et l'inévitable restructuration du commerce de gros qui en résulta, on ne peut rêver changement plus radical en un temps finalement aussi court. Même les leaders du commerce bananier international devaient sortir de l'opération suffisamment éprouvés par l'effort financier qu'ils avaient dû s'imposer, qu'ils en furent amenés à consentir de plus ou moins bon gré à aliéner un peu de leur belle indépendance. C'est en effet en 1968 qu'à peu près au même moment la UFC devient un des éléments majeurs des United Brands et

que la Standard qui avait en l'affaire fait la preuve de plus d'imagination et assumé le maximum de risques, est définitivement prise en charge par Castle-and-Cooke. C'est à cette époque aussi que Del Monte, en rachetant la West-Indies Fruit Company abordera véritablement ce nouveau domaine d'activité et s'élèvera à partir de là très vite au troisième rang mondial (fig. 2).

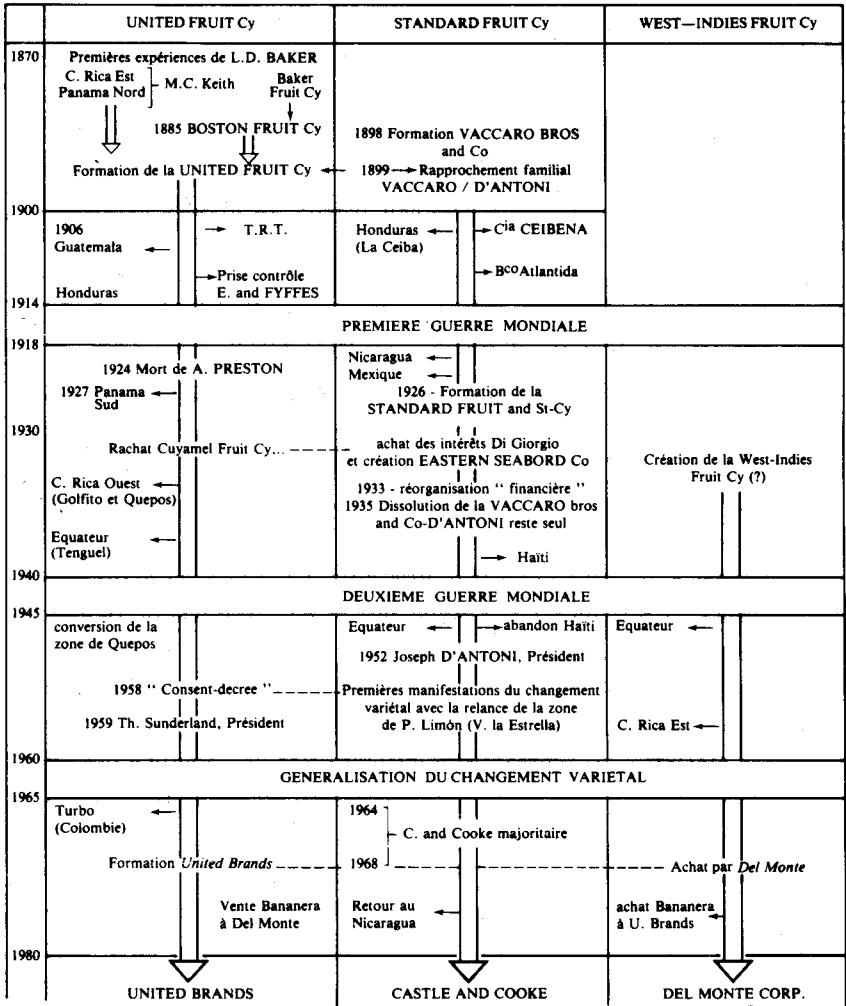


Fig. 2—Chronologie comparée des trois grandes multinationales bananières anglo-saxonnes.

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

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

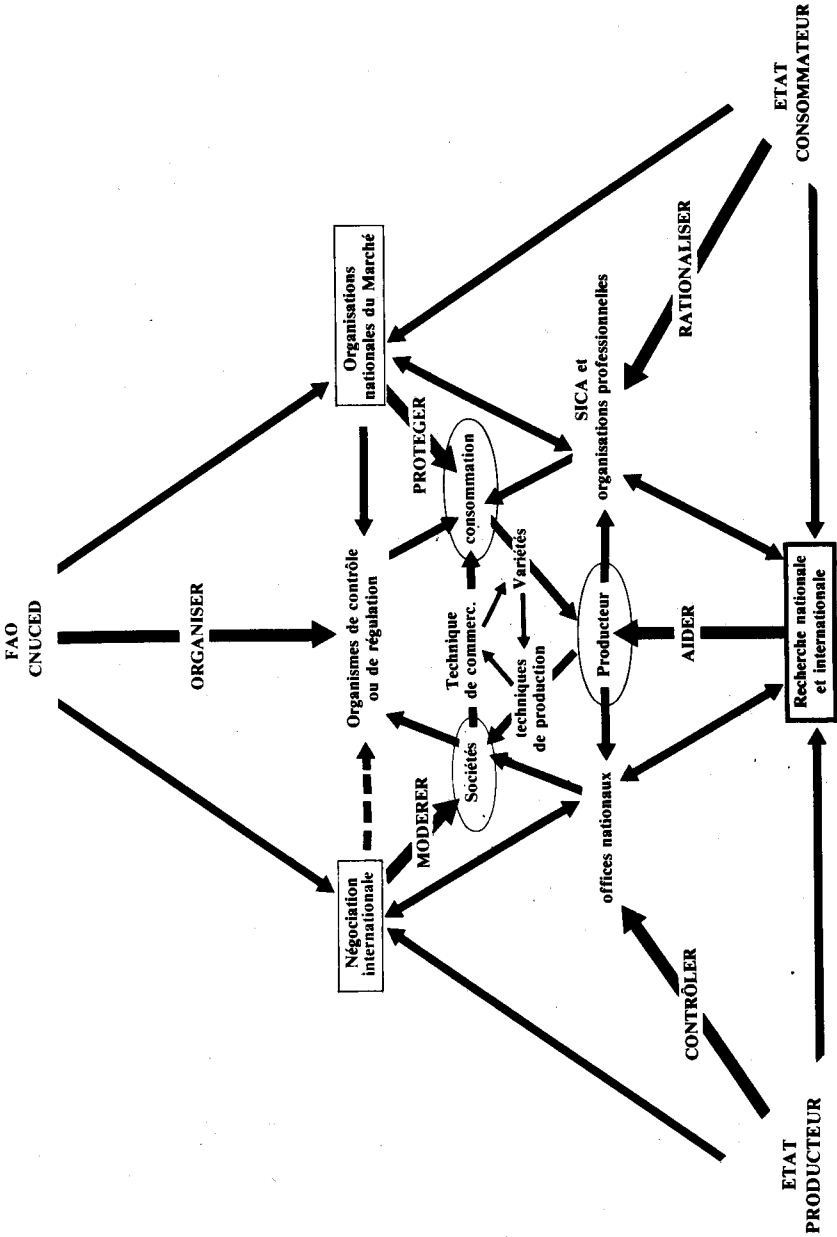


Fig. 3 — Le système bananier dans son état actuel; schéma d'organisation et de fonctionnement.

B/ L'état présent du marché bananier; approche économique et structurelle (fig. 3).

L'optique change. Il ne s'agit plus cette fois de retracer les étapes de l'établissement et du développement d'un marché, mais plutôt d'analyser comment il s'est édifié et fonctionne comme un ensemble cohérent. Là encore la traduction graphique facilite largement l'approche et la compréhension des choses. Géométrique, le document proposé apparaît ainsi comme une juxtaposition de triangles étroitement imbriqués d'où résulte une construction globale de forme analogue mais où interviennent au côté des partenaires habituels (planteurs, sociétés commerciales, consommateurs) les divers intéressés à la négociation internationale engagée depuis le milieu des années 1960 (états producteurs, états consommateurs, institutions internationales concernées par le débat en cours).

A — Nous retrouvons tout d'abord, au centre de la figure, quelques thèmes déjà évoqués, soit un certain nombre de choix techniques étroitement dépendants les uns des autres mais dictés en fait par l'état actuel du système commercial. On l'a vu: la variété retenue détermine à toutes les époques les modes de production et de commercialisation; mais si le choix qui s'impose au planteur semble dicté par le consommateur, il apparaît en fait que c'est l'intermédiaire commercial qui dans le cas précis envisagé fixe la norme. En clair, c'est parce que l'acheteur placé au terme de la chaîne de distribution est conditionné dans ses habitudes (Gros-Michel ou Banane des Canaries en l'occurrence) qu'il oblige son fournisseur à répondre exactement à son attente. Il paraît ainsi à l'origine de l'inertie du système établi alors qu'en réalité celui-ci s'est primitivement structuré à partir d'une décision souveraine du commerce et que sa pérennité résulte essentiellement du fait que celui-ci n'a pas ensuite jugé bon de revenir sur son initiative. On s'aperçoit donc que le problème soulevé avant que ne soit décidé le changement variétal, quand on se questionnait avec inquiétude sur la réponse de la clientèle à une telle mutation, était en réalité d'une certaine façon un faux problème.

Car la question était en vérité plus prosaïquement de savoir si oui ou non les compagnies se résigneraient à assumer la charge financière très lourde de l'opération, et laquelle d'entre elles oserait finalement en prendre l'initiative. On comprend dans ces conditions l'une des raisons

pour lesquelles la UFC recula si longtemps devant une décision devenue à terme à peu près inéluctable: en repoussant celle-ci, sans renoncer pourtant à étudier le problème (mais en misant alors plus sur les essais d'hybridation de la Gros-Michel que sur un changement plus radical), elle figeait la situation en raison de sa position dominante et, usant la capacité de résistance de ses rivaux en les maintenant dans l'impasse de la Gros-Michel, les mettait en situation délicate vu leur capacité financière de résistance limitée. Nul n'avait apparemment osé supposer que la modeste Standard, celle qui pourtant par sa position d'éternel second y avait sans doute le plus d'intérêt, puisse prendre en ce domaine les initiatives les plus radicales. Mais peut-être l'explication tient-elle plus banalement au vieillissement de l'équipe dirigeante de la grande société bostonienne, et est-ce lui faire beaucoup d'honneur que de lui créditer tant de machiavélisme!

Dès les années 1930 cependant, mais surtout dans l'immédiat après-guerre, la puissance de plus en plus évidente des grands groupes bananiers devait amener un certain nombre d'états directement ou indirectement concernés par les développements récents du marché, à l'idée d'une intervention dans celui-ci, soit afin de protéger et de soutenir l'activité de leurs nationaux, soit pour tenter de reprendre la maîtrise de leur développement économique. Le souci peu après d'aider les planteurs dans leur lutte contre les maladies surtout s'ils ne pouvaient pas se prévaloir de l'assistance technique dont les entreprises multinationales s'étaient logiquement chargées dans leurs zones d'influence respectives, ou la volonté plus tardivement exprimée par les états producteurs d'affirmer aussi dans ce domaine leur souveraineté, devaient ensuite confirmer cette tendance. Sans qu'il y ait eu donc véritablement concertation des intéressés, la liberté d'initiative des grandes multinationales bananières devait s'en trouver sensiblement diminuée bien que leur puissance n'en ait été aucunement compromise.

B— Entre les deux guerres en effet, l'évidence de la crise mondiale relance l'idée de protectionnisme en Europe. France, Grande-Bretagne, Belgique, Italie entreprennent à peu près à même époque de protéger leurs marchés. Cela se traduit essentiellement par des limitations imposées aux provenances étrangères et des mesures d'encouragement à la production coloniale. Plus tard le système s'assouplira et l'on reviendra

même localement au libre-échange avec les indépendances, mais en France et en Grande-Bretagne, avec de sensibles nuances, il tendra au contraire à se pérenniser dans un esprit analogue, à se renforcer même par la mise en place de structures de régulation et pour la première spécifiquement par l'établissement de quotas. Parallèlement devant l'acuité des problèmes agronomiques s'organise à l'échelle nationale l'encadrement des planteurs; mais très vite l'universalité des problèmes posés invitera à la plus large collaboration comme le montre, par exemple, le cas de l'IFAC (Institut des Fruits et Agrumes Coloniaux), qui né avec la guerre, pour les besoins des producteurs français, se révélera dans les années 1950 lors de la mise au point des nouvelles méthodes de lutte contre la *Cercosporiose* et jouera ensuite un rôle de premier plan avec la reconversion variétale qu'il avait en quelque sorte anticipé.

Ainsi l'intervention des pays consommateurs dans le fonctionnement du marché bananier est-elle à triple finalité: aider les planteurs en encourageant la recherche et le développement de la concertation internationale; soutenir les producteurs, soit par des aides directes, soit en stimulant les efforts d'organisation de la distribution par les professionnels eux-mêmes; protéger enfin le consommateur en assurant la régularité des approvisionnements et en corrigeant les variations de prix toujours possibles par des importations étrangères opportunes. C'est ce que veut exprimer le triangle figurant dans la partie inférieure droite de notre schéma.

C—L'intervention des pays exportateurs en ce domaine est par contre assez récente. C'est en effet à partir de 1945-1950 que les états s'efforcent de ressaisir le contrôle de leurs économies et se heurtent, en Amérique Centrale notamment, aux multinationales bananières lesquelles, non contentes d'exploiter assez librement les portions de territoire qu'elles tenaient en concession, en location ou en pleine propriété, géraient encore à leur profit les principaux accès maritimes et les rares voies ferrées de pénétration existantes. C'est donc par une guerre d'usure ponctuée de phases de tension plus vives jusqu'à la crise décisive de 1974, que se développe cet effort patient de récupération ou de reprise en main, dont témoignent entre autres choses la mise en place, au plus tard dans les années 1970, d'un certain nombre d'organismes para-officiels ayant en charge l'encadrement de la profession et notamment

l'effort d'assainissement des relations entre les producteurs nationaux et leurs partenaires commerciaux habituels.

C'est par exemple, en 1971, la création au Costa-Rica d'ASBANA (Association Bananière Nationale), de la "Oficina del Banano" au Panama en 1974, de COHBANA (Corporation Hondurienne de la Banane) en 1975. Mais on avait institué une "Direction Nationale de la Banane" en Equateur dès 1963 et il existait un organe représentatif de la profession, d'origine privée cette fois, à Turbo (Colombie) depuis la même époque. Cependant à la différence de la formule jamaïcaine du "Banana Board" (ou Office Bananier) mise en place dès 1954, aucun de ces organismes n'a prétendu étendre sa compétence à l'exportation des fruits, et lorsque par exemple les planteurs antioqueños s'intéressèrent au problème, ce fut pour créer en marge de AUGURA une société commerciale indépendante qui prit le nom de "Unión de Bananeros SA", ou plus simplement UNIBAN. Cependant, quelle qu'ait été la formule retenue, la mise en place d'un organe représentatif de l'ensemble de la production est très révélatrice de la volonté des pays fournisseurs de superviser désormais de plus en plus étroitement l'activité des compagnies et de renoncer durablement à l'ancien système des contrats qui, une fois définies les conditions globales de leur action, les laissait assez totalement maîtresses du jeu.

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

D— Depuis le milieu des années 1960 en effet la surproduction résultant du dynamisme des plantations équatoriennes aggravée par le

développement de la reconversion variétale en Amérique Centrale, avait amené producteurs et importateurs à décider la mise en place, dans le cadre de la FAO, d'un "Groupe d'Étude International de la Banane" chargé de surveiller l'évolution du marché; puis à rechercher patiemment d'une réunion à l'autre, les moyens de régulariser les échanges et de permettre aux pays exportateurs de tirer une juste rémunération de leurs efforts. Ainsi s'imposa peu à peu, malgré la réticence des compagnies directement concernées (et d'autant plus actives qu'elles se trouvaient participer à la négociation dans les deux camps en présence), l'idée d'une organisation globale du commerce bananier, surtout lorsqu'à l'imitation de l'OPEP on vit un certain nombre d'états, particulièrement décidés à aboutir, concerter leur action et tenter en 1974 de forcer le destin par un relèvement unilatéralement décidé de leur prélèvement fiscal à l'exportation.

On s'était donc trouvé, dans ces conditions, lors de la Conférence extraordinaire d'Abidjan, en 1975, à deux doigts de céder devant tant de détermination lorsque l'évolution de la conjoncture économique internationale et le changement d'attitude de la CNUCED étaient, opportunément pour les compagnies, venus faire diversion. On renonça donc, semble-t-il, alors à toute initiative prématurée et la stabilisation de la demande mondiale aidant, la solution du problème se trouva bientôt renvoyée à des lendemains meilleurs. C'est pourquoi, dans la partie supérieure de notre schéma, où sont symbolisés ces événements, nous avons laissé une flèche en traits discontinus. Elle exprime l'inachèvement du système dans son état actuel.

On sera donc sensible, à l'examen global de ce dernier document, à la remarquable cohérence d'un ensemble qui s'élabore patiemment depuis un siècle mais se précise surtout dans les cinquante dernières années, pendant lesquelles états consommateurs, puis producteurs imposent leur contrôle avant de s'acheminer d'un commun accord vers un nouvel ordre international malgré l'échec, à ce jour, des négociations entamées il y a deux décennies. Ainsi la Géographie de la culture commerciale de la banane, apparemment si déroutante qu'elle vaut à ce fruit pendant de longues années la réputation de production "pionnière", révèle-t-elle une logique profonde puisqu'elle est en fait la résultante des stratégies successives élaborées par les grandes sociétés commerciales en réponse à l'aggression permanente du Mal de Panama dans le domaine

de la Gros-Michel, et aux sollicitations d'une demande mondiale en constant essor. Vu sous cet angle, l'étude du commerce prend évidemment une toute autre saveur que l'approche traditionnelle, essentiellement statistique, donc "externe", des marchés.

RESUMO

Para um estudo geográfico dos "sistemas comerciais". O exemplo do mercado da banana. O comércio grossista tem sido negligenciado pelos geógrafos e é um dos que revela menos originalidade. Entre as razões que justificam a reduzida investigação neste domínio avultam a ausência de métodos e técnicas eficazes para estudar situações extremamente diversificadas que a abordagem estatística não consegue, só por si, resolver.

O comércio internacional da banana é aqui interpretado tendo em conta, sucessivamente, três aspectos: o seu enquadramento histórico, ligado à evolução técnica e económica (fig. 1), posições no mercado mundial das multinacionais que o têm controlado (fig. 2) e, finalmente, organização e funcionamento actual do comércio da banana em função dos seus principais agentes — estados produtores e estados consumidores e organizações internacionais que controlam o mercado (fig. 3).

SUMMARY

For a geographical study of "trading systems". The example of banana market. The study of the wholesale trade have been neglected by geographers and is one which reveals less originality. Among the reasons that justify the reduced investigation in this field, prevails the absence of efficient methods and technics to study the extremely diversified situations, that a statistical approach cannot solve by itself.

The international banana trade is here interpreted having successively in mind, three aspects: its historical framing linked to technical and economical evolution (fig. 1), positions in world-wide trade of multinationals that have been in control (fig. 2), and finally, the organisation and functioning of actual banana trade, according to its principal agents: productive and consumer states, and international organisations that control the market (fig. 3).