

A l'aube du nouveau boom "bananier" (1930-1948)

4.1 Une succession de cycles secondaires ou les difficultés de l'exportation

Au cours de cette période de crise qui toucha l'exportation de cacao survint la grande crise économique de 1929 – 1930, qui toucha un pays appauvri par la diminution de ses exportations et sans industrialisation²⁵ (à l'exception de quelques usines à Quito et à Guayaquil) et sans marché intérieur les tentatives de transformation industrielle furent considérablement limitées .

Une série de dévaluations successives tentèrent en vain de changer la situation, la stagnation des exportations se maintint durant toute la période de 1930 à 1940. En effet, les modalités d'échange se détériorèrent pour arriver à leur point le plus bas en 1935. A ce stade l'Equateur pouvait acheter à l'extérieur seulement 55% de ce qu'il obtenait en 1928 avec le même volume de production exportée, en prenant

²⁵ L'industrie de la région andine trouva une conjoncture favorable dans la diminution des importations mais elle était encore articulée autour des structures traditionnelles.

en compte qu'il est très difficile de diminuer les exportations et de ce que cela signifie²⁶ (Acosta, 2004).

Cette situation de forte dépendance envers le marché mondial provoqua un effort de diversification des productions équatoriennes pour atténuer les effets de la crise cacaoyère. Le café, qui était un produit marginal (1925), connut une forte expansion entre 1930 et 1934, remplaçant le cacao. Ce fut provoqué par l'apparition assez rapide de petites plantations caféières, un peu partout, mais malgré cela il n'eut pas de remplacement systématique des cacaoyers par des caféiers dans les provinces de Los Rios et Guayas (Collin-Delavaud, 1979).

4.2 La survie économique au cours de la seconde guerre mondiale : des cycles courts conjoncturels

Les efforts du pays pour réajuster son économie après la chute du cacao, apportèrent des changements et une diversification qui profita du début d'une demande exceptionnelle des pays en guerre. Cela provoqua une série de courtes fièvres de certaines productions en raison des circonstances et transformations mondiales. Le niveau des exportations au cours des cinq années de guerre est équivalent à celui des années 1928 – 1929, mais 1948 marque la fin de ces cycles fugaces et le début d'une nouvelle période qui s'ouvre dans l'économie équatorienne (Acosta, 2004).

4.2.1 Une tentative de relancer le cacao

Les années qui suivirent la seconde guerre mondiale furent marquées par la reprise des exportations de cacao, grâce à une forte hausse des prix sur le marché international, produite un peu avant 1940, ce qui amena un changement de producteurs. Les anciens cacaoyers furent objets de soins, d'attention et de préoccupation de la part des propriétaires, ce qui entraîna une hausse des rendements, une augmentation de la production nationale et une augmentation des exportations.

²⁶ La diminution des entrées de devises alors que le marché intérieur était faible limite les possibilités d'importer, d'investir et donc la production nationale elle-même.

L'achèvement partiel d'enquêtes²⁷ sur le cacao complète cette stimulation produite par la demande et un prix fort. En effet, en Equateur on crée des stations expérimentales pour accélérer les processus de multiplication et de mise en place de nouvelles variétés qui résistent aux maladies importées de Trinidad²⁸ (Collin – Delavaud, 1979).

Pour faciliter ce transfert de plantes aux producteurs, l'Etat met en place un système de crédit spécial qui assure à la fois la continuité des activités des haciendas, à travers le paiement d'une indemnité pour l'arrachage des vieilles plantations et la possibilité de rembourser les prêts avec une partie des récoltes obtenues à partir des nouvelles plantations. Cependant, l'intention de remettre à flot le cacao arriva très tard et l'action menée par certains propriétaires ne fut pas suivie en raison de la concurrence naissante d'une nouvelle production agricole, la banane.

4.2.2 L'Exportation de chapeaux de panama

Les chapeaux faits en paille « toquilla », qui furent à une époque les seuls articles manufacturés à être exportés, connurent une très forte hausse à cette période (années 40). Ils représentèrent jusqu'à 20% de la valeur des exportations en 1946. Cette activité pratiquée à la fois sur la côte et dans les Andes était très importante en raison du nombre de personnes qu'elle employait. (on estime à environ 20 000 personnes à temps plein) (Collin-Delavaud, 1979).

Pour cette activité le rôle des exportateurs était très important dans la promotion et la diffusion des chapeaux, fixant des prix dérisoires dans les villes d'origine où se rassemblaient la production de plusieurs ateliers pour être exportée à Panama et à partir de là réexportée dans le reste du monde.

Malgré leur énorme succès en Europe et aux Etats-Unis, ce chapeau va disparaître à cause de la concurrence de chapeaux bon marché vendus aux Etats-Unis et provenant du Japon, de la Chine, des Philippines ou d'Italie, des pays qui n'exportaient par avant la guerre.

²⁷ L'Equateur suivit de près les recherches menées à Trinidad sur des nouvelles variétés résistantes aux maladies et leurs mécanismes de multiplication.

²⁸ Les plantes importées par l'Equateur sont connues sous le nom de cacaos trinitarios.

En 1950, suite à la diminution des quantités et des prix, on obtient une surproduction des ouvriers textiles (dans ce cas les producteurs de chapeaux) qui se voient obligés de travailler dans des conditions désavantageuses afin d'obtenir la même valeur à cause de la chute drastique des prix, ce qui crée une véritable catastrophe dans les régions productrices (surtout les provinces du Cañar et de l'Azuay) rendant nécessaire la recherche de nouvelles opportunités pour les villages et beaucoup de villageois émigrent vers la Côte où la nouvelle production avait besoin de main d'œuvre, puisque ce qu'on appelait « l'or vert » commençait son plein essor (Collin – Delavaud, 1979).

4.2.3 La production croissante de canne à sucre

Dans le cadre des productions en plein progrès sur la Côte durant la période 1940-1945, les superficies de canne à sucre augmentent considérablement au point de voir la production doubler et de pouvoir exporter une fois satisfaite la demande locale. Ce processus est appuyé par l'Etat grâce à des crédits et à des prix sûrs pour les producteurs, ainsi que par l'interdiction d'importer du sucre et l'accord d'exonération de taxes à l'importation pour les équipements industriels.

4.3 La grande époque du riz

L'exportation de riz eut une énorme hausse durant cette période, avec un taux de croissance de 217% entre 1930 et 1950, malgré une évolution irrégulière. Jusqu'en 1940 le commerce du riz était réduit à quelques ventes dans les pays voisins, après de bonnes récoltes, mais à partir de 1940 le commerce international fit passer les exportations de riz de 18 000 tonnes (1940) à 64 000 tonnes (1947) (Collin-Delavaud, 1979). Rapide et spectaculaire, le cycle du riz joue un rôle prépondérant sur l'économie de la Côte pour l'alimentation et les exportations. En effet, avec la fermeture des sources traditionnelles d'approvisionnement de riz en raison de l'extension du conflit mondial en extrême orient, les pays acheteurs s'intéressent aux petits producteurs rizicoles qui jusqu'alors étaient limités par les volumes de la concurrence asiatique. L'augmentation du prix (97% entre 1935 et 1947) assure aux producteurs de riz une rentabilité qu'on ne peut comparer qu'avec celle du cacao, du café ou de la banane. La hausse continue incite à produire avec certains avantages, mais à la fin de la guerre les prix tombent immédiatement, les exportations et la production diminuent brutalement, à tel point que les exportations disparaissent en 1951.

Mais la culture du riz avait attiré l'attention de nombreux petits paysans sans terre qui pratiquaient cette culture avec une machette, quelques graines et surtout beaucoup de travail. Ils commencent alors à cultiver dans des zones jusqu'alors désolées ou abandonnées. D'un autre côté les propriétaires voient dans le riz la manière de valoriser certains secteurs qui ne sont pas cultivés dans leurs propriétés. Cette opportunité de valoriser sans investir facilite la location de petites parcelles à des agriculteurs.

La Côte possédait de vastes superficies planes, traversées par de grands fleuves qui chaque année débordaient de leurs lits pour inonder et fertiliser avec leur limon les zones proches des rives. L'irrigation était peu développée à cause de la brièveté de la période, mais aussi de la prédominance de petits paysans sans ressources. Il exista une politique de crédit et ensuite, lors des changements, une politique de protection douanière. Depuis la fin des années 30 les banques financèrent la production de riz en pensant à l'exportation, accordant à de petits producteurs l'argent nécessaire pour la culture contre un remboursement après la récolte, en argent ou en nature

Les crédits furent surtout distribués par l'intermédiaire des coopératives organisées par les banques. La première fut Banco Hipotecario, remplacée par la suite par Banco nacional de fomento et ensuite par les banques provinciales de la Côte qui allaient continuer cette initiative. Les entreprises qui pilaient le riz et qui recevaient les récoltes furent autorisées pour payer les paysans et à leur donner des « reçus » (une sorte de document de crédit). Les banques et les commerçants accepteraient de vendre et d'acheter ces reçus et assuraient aux paysans des ressources comme si la récolte avait été payée en argent comptant. Cependant, les usuriers allaient jouer un rôle très important au début du cycle en permettant à tous ces petits producteurs sans terre et sans garanties de se lancer immédiatement dans la production.

5. De la crise du cacao au développement de la banane.

Suite à la crise du cacao, commencée en 1920, le secteur agro-exportateur équatorien et toute l'économie nationale tombèrent dans une crise profonde et prolongée, d'où ils allaient sortir grâce à une rapide expansion à grande échelle des exportations de banane en 1948 (Larrea, 1992).

5.1 *La banane²⁹ équatorienne au début du 20^{ème} siècle (1900-1948)*

Le développement de l'activité bananière équatorienne destinée à l'exportation remonte au début du 20^{ème} siècle. A cette époque on commence à compiler des statistiques sur les exportations de banane en Equateur dans la mesure où la production d'alors commence à produire des excédents par rapport à la consommation interne, excédents qui commencent à être exportés .

Les exportations étaient principalement destinées d'une manière quasi exclusive au marché sud-américain comme par exemple le Pérou et le Chili. En outre, on mentionne que la principale raison de destiner la production à ces deux pays est due à la durée du transport qui coïncidaient avec la période de mûrissement du fruit, puisqu'il n'existait aucune facilité pour le transport réfrigéré.

Au début du 20^{ème} siècle, l'Equateur montre un rythme croissant de ses exportations de banane. Cependant, il dût surmonter des étapes au cours desquelles les volumes exportés déclinèrent de manière considérable. Il s'agit des périodes des deux guerres mondiales et de la dépression économique de 1930. Une fois achevé le premier conflit on note une hausse considérable qui s'écroula avec la dépression de 1932. On enregistre cette année là la quantité de 324 387 régimes exportés. Après la crise ce chiffre est multiplié jusqu'à atteindre les 2 220 513 régimes exportés en 1936, chiffre qui se maintient plus ou moins stable pour connaître une baisse considérable à nouveau durant la seconde guerre mondiale. A partir de 1946, les exportations vont avoir un rythme de croissance ferme et volumineux, à tel point qu'en 1952 le pays est catalogué comme le plus grand exportateur mondial du marché (Cueva, 1964).

5.2 *L'Equateur Bananier après la guerre (1948 – 1964)*

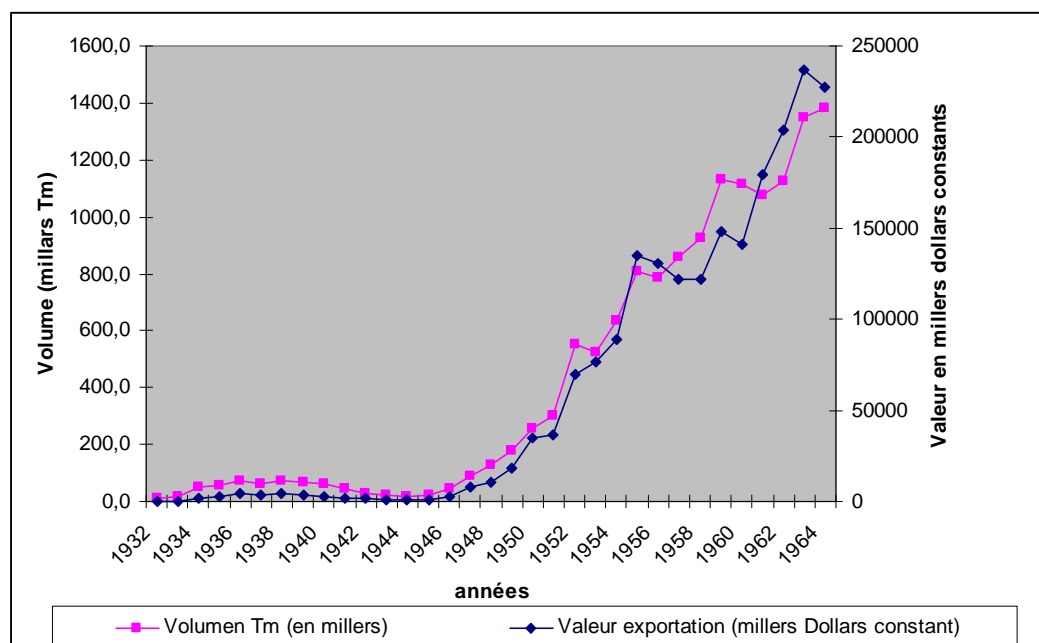
5.2.1 **L'essor bananier et l'augmentation des exportations**

L'intensité et la rapidité du déboisement effectué par les premiers producteurs bananiers au début des années 50 est difficile à mesurer. L'augmentation de la

²⁹ La variété de banane utilisée à l'époque est la Gros Michel très appréciée à l'époque sur les marchés internationaux, notamment l'américain.

superficie bananière ne peut être estimée que par provinces pour le début de la période. D'environ 2 000 hectares de 1915 à 1945 sur toute la Côte on obtient plus de 30 000 hectares en 1951 et 153 000 hectares en 1954. Même si cette superficie allait se maintenir durant quelques années, elle eut tendance à diminuer à 139 000 hectares en 1965 (Orellana, 1952).

La Côte et l'économie en général de l'Equateur, basée sur l'exportation de produits tropicaux, profitèrent au maximum de la fièvre de l'or vert. En effet, la production bananière était modeste au début du siècle, mais les exportations progressèrent lentement passant de 71 000 régimes en 1910 à 921 000 en 1928 pour arriver à 3 000 000 en 1948 lorsque commença le grand déboisement. En une seule année on enregistre une augmentation spectaculaire du nombre de régimes exportés avec 9,6 millions de régimes pour une valeur de 170 millions de sucres en 1951 et 16 millions de régimes pour une valeur de 320 millions de sucres en 1952. La croissance se maintiendra jusqu'en 1962 avec l'exportation de 34 millions de régimes exportés pour une valeur 1 116 millions de sucres (Cueva, 1964).



Source : Orellana, 1952; Cueva, 1964; Riofrio, 1995
 Réalisation: Cepeda, D.

Figure 7 Volume et valeur des exportations bananières de 1932 à 1963

Le taux de croissance des exportations était lié directement à l'incorporation de nouvelles terres pour l'exploitation bananière. Cela permit à l'exportation équatorienne de passer de 10% en 1935 – 1939 à 26,6% en 1960 par rapport à sa participation au marché mondial, prenant ainsi la première place comme pays exportateur bananier. Au niveau national, l'exportation bananière³⁰ devint le premier produit exporté devant le café et le cacao et depuis 1955 la banane représentait plus de 40% des exportations, avec parfois jusqu'à 53% (1963-1964) (Larrea, 1987).

L'activité bananière devient plus dynamique à partir de 1948 suite à la convergence de facteurs écologiques, socio-économiques et politiques en Equateur et au niveau mondial. A partir de cette année commence une période de croissance rapide des exportations équatoriennes, et pour cette raison ces années sont connues comme celles de l'essor bananier (Larrea, 1987).

5.2.2 L'entrée de l'Equateur sur le marché mondial bananier

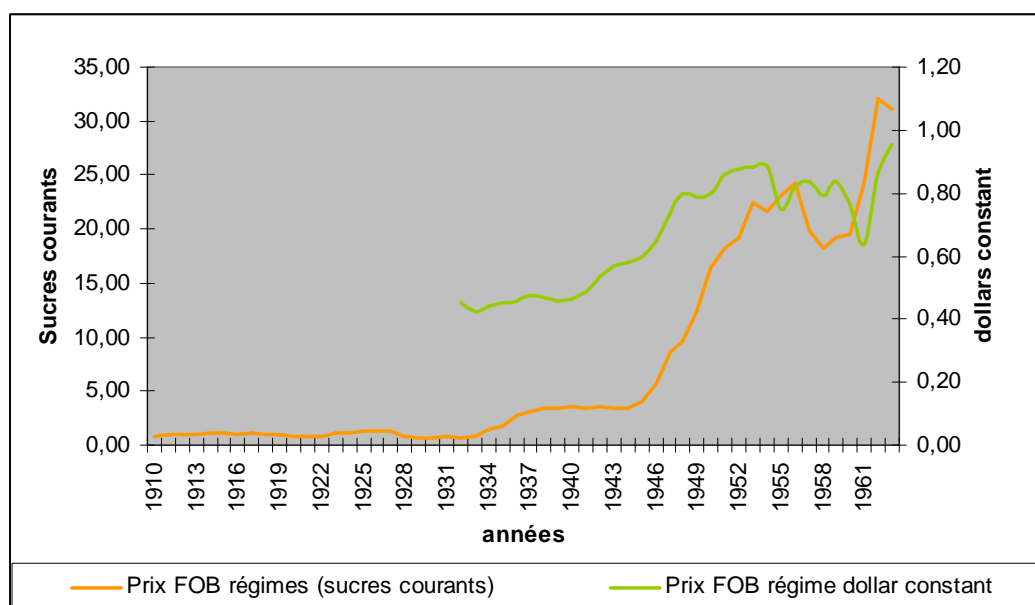
A la fin des années quarante et avec plus de force au cours des années cinquante, la production et l'exportation de banane sortirent le pays de la crise économique. Une nouvelle expansion fut encouragée par le contexte commercial international. Contrairement à ce qui se passa avec le cacao, le développement de la culture de la banane incluait des petites et des moyennes exploitations bananières, rendant possible l'ascension de nouveaux groupes de la société.

Les multinationales augmentèrent leurs investissements dans la production directe de la banane en Amérique Centrale, dont les pays sans bourgeoisie nationale ou infrastructure, accordaient à ces entreprises le contrôle absolu sur la production et le marché. La question était de définir quels secteurs seraient développés pour la production secondaire de banane et c'est l'Equateur qui fut choisi pour plusieurs avantages : la production était intensive avec un travail basé sur de très bas salaires et les cultures étaient exemptes de maladies comme le Mal de Panama (*Fusarium oxysporum*). Il n'y avait pas d'ouragan ou de cyclones, qui occasionnaient des pertes et augmentaient les coûts de production dans les pays d'Amérique Centrale (Murmis, 1986).

³⁰ Bien que l'activité bananière remonte n Equateur aux débuts du siècle elle était considérée comme une activité marginale dans les exportations nationales. Larrea, 1987, mentionne qu'en 1947 les exportations de banane atteignirent 4% du total des exportations.

D'un autre côté, durant la première moitié des années cinquante, la demande aux États-Unis et en Europe augmenta considérablement et les importantes plantations d'Amérique Centrale virent brusquement chuter leur production, touchées par le mal de Panama, ce qui accorda une grande importance à la production équatorienne qui était jusque là marginale (Champion, 1959).

En vérité les exportations commencèrent à se dynamiser sensiblement à partir de 1946, stimulées par les augmentations du prix de la banane. Les prix d'exportation augmentèrent de manière régulière durant la période comprise entre 1944 et 1952 et cette hausse fut spectaculaire avec une augmentation de 415%. Le prix de vente d'un régime fut multiplié par deux les premières années, et cela explique la fascination des équatoriens pour ce fruit. Le prix du régime, qui était de 9,53 sucres en 1948, passa à 18,07 sucres en 1951 et à 18,46 sucres en 1952.



Source : Orellana, 1952; Cueva, 1964; Riofrio, 1995
Réalisation: Cepeda, D.

Figure 8 Prix moyen d'un régime de banane de 1910 à 1962

La comparaison avec l'évolution des prix des grandes productions de la Côte montre la reprise générale et la nette supériorité de la banane. En effet, les prix du cacao qui stagnaient depuis plusieurs années à un niveau assez bas, avaient progressé de manière importante vers 1948 mais malgré cela ils furent dépassés par le prix de la banane. Cependant, en raison d'une méconnaissance du futur de la production, un important secteur de cacaoyers fut préservé, cacaoyers qui auraient certainement disparu au profit de la banane si la hausse du cacao ne s'était pas maintenue.

La même chose se passait avec le café, qui offrait des conditions favorables mais intéressées surtout pour d'autres régions écologiques. Au contraire, les grandes régions productrices de riz demeurèrent en partie vides de leurs travailleurs temporaires, suite à la grande baisse du riz en 1948 provoquée par la reprise de la production dans les pays asiatiques (Collin-Delavaud, 1979).

L'incorporation de l'Equateur comme un producteur important sur le marché mondial se produit dans un marché établi, avec des fournisseurs et des consommateurs définis depuis les débuts de l'exportation de la banane à la fin du 19^{ème} siècle. Il manifeste en outre, que la demande mondiale d'après-guerre venait d'un marché libre constitué par les Etats-Unis et par l'Europe Occidentale, et des marchés préférentiels (Angleterre ou France), qui se fournissaient auprès de leurs colonies ou anciennes colonies des Caraïbes (Larrea, 1987).

Comme nous l'avons signalé, jusqu'à l'après-guerre deux multinationales contrôlaient le marché bananier. Elles opéraient essentiellement en Amérique Centrale. Depuis la fin du siècle dernier ces entreprises avaient développé de vastes plantations au Guatemala, en Honduras, au Costa Rica et au Panama. De la même façon elles se fournissaient de manière complémentaire dans d'autres pays de la région, où elles n'avaient pas réalisé d'investissements significatifs (Mexique, Cuba, Nicaragua, etc.) (Ellis, 1983).

La propagation du mal de Panama produit de grandes pertes et obligea aux compagnies à repenser leur stratégie régionale. Elles choisirent de maintenir leurs exportations à partir de leurs enclaves, malgré un coût élevé causé par le contrôle de la maladie, mais déplacèrent leurs opérations dans certains pays du secteur comme l'Equateur, en raison des conditions naturelles, agro-économiques et sociales de la Côte, qui étaient excellentes.

Malgré quelques grandes plantations que certaines entreprises exportatrices possédaient en Equateur, la plupart de la banane exportée provenait de producteurs indépendants, qui s'établirent principalement dans des zones abandonnées où se trouvaient d'anciennes haciendas cacaoyères ou dans des secteurs vierges, puisque l'Etat équatorien encourageait le contrôle national sur la production de la banane, la construction, l'entretien de l'infrastructure de communications pour accompagner l'expansion de la frontière agricole et augmentait les facilités portuaires. Cependant le pays présente quelques inconvénients : il était défavorablement situé par rapport aux principaux marchés,

les coûts de transport était très haut, le fruit produit était d'une qualité inférieure avec un rendement inférieur à l'hectare (Larrea, 1992).

C'est ainsi que les caractéristiques internes de la culture bananière en Equateur furent radicalement distinctes à celles qui existaient en Amérique Centrale, et créèrent un modèle social et spatial propre. Cependant, commença une monopolisation croissante de la commercialisation exercée par les multinationales les plus importantes (Standard Fruit et United Fruit), combinée avec une politique d'état d'exportation agricole.

5.2.3 Facteurs qui permettent l'entrée de l'Equateur sur le Marché Mondial

Le début de l'activité bananière dans le pays, comme mentionné, serait à partir du 20^{ème} siècle. Cependant, à partir de 1948 on enregistre une participation élevée de la banane équatorienne sur le marché mondial en raison des circonstances externes et internes.

5.2.3.1 Facteurs externes

Parmi les principaux facteurs externes qui contribuent à l'entrée de la banane équatorienne sur le marché mondial, on peut mentionner le changement de l'offre mondiale provoquée par l'incidence de plusieurs facteurs contraires, comme les maladies qui modifièrent les coûts comparatifs de production par rapport à ses concurrents.

Parmi les fournisseurs de banane de l'époque se trouvaient quelques groupes. Le marché libre était fourni principalement par des grandes enclaves de la United Fruit et la Standard Fruit, qui destinaient leur production aux Etats-Unis et au Canada. Quelques colonies européennes en Afrique et aux Antilles fournissaient le marché européen et les exportateurs d'Orient, dont le marché principal était le Japon (Larrea, 1992).

Larrea, 1987 distingue deux groupes parmi les principaux producteurs qui fournissent les Etats-Unis. On trouve des pays comme le Panama, le Honduras, le Costa Rica et le Guatemala, dans lesquels la United Fruit (UFC) et la Standard Fruit (SFC) ont d'importants investissements et intérêts. Alors qu'au Mexique, au Nicaragua, à Cuba, en République Dominicaine, en Haïti et à Belize, les

entreprises manquent d'intérêts importants ou les ont cédés peu à peu ou transformés en intérêts d'un autre genre.

Au cours de la période des exportations rapides équatoriennes, le pays déplace du marché des producteurs d'Amérique centrale, où les entreprises multinationales ont peu d'intérêts.

Conséquences des maladies

Selon la Cepal (1960), un facteur d'une importance indiscutable pour la réadéquation de l'offre mondiale de la banane fut la propagation de maladies dans les plantations d'Amérique Centrale durant les années d'après guerre, notamment le mal de Panama et la Sigatoka jaune (Larrea, 1992).

La conséquence des maladies dans les pays d'Amérique Centrale obligea les multinationales à mettre en place différentes stratégies pour faire face à ce problème. Les deux grandes compagnies maintinrent leurs intérêts principaux dans leurs enclaves importantes, luttant contre les maladies et abandonnent certains de leurs intérêts dispersés dans des pays secondaires en les remplaçant par l'augmentation de leurs opérations en Equateur, où n'existait aucune maladie grave (Larrea, 1987).

Problèmes Sociaux

Un autre des facteurs qui eut une influence pour que l'Equateur commence une nouvelle étape de l'exportation de matières premières fut la situation politique vécue principalement au Guatemala et dans d'autres pays de la région. Les multinationales, comme la United Fruit ou la Standard Fruit, qui jusqu'alors avaient principalement fourni les marchés des Etats-Unis avec la production de leurs enclaves, virent leurs intérêts touchés par de nouveaux impôts et leurs politiques remises en question par certains gouvernements d'Amérique Centrale.

Coûts comparatifs entre l'Amérique Centrale et l'Equateur

Lorsqu'il parle du sujet, Larrea (1987), mentionne que les changements provoqués pouvaient seulement se faire si les coûts comparatifs de production et d'exportation des pays, comme l'Equateur, se maintenaient à un niveau qui permettrait une rentabilité à long terme par rapport aux prix internationaux.

En outre, il précise que le contrôle des maladies augmenta de manière significative les coûts de production dans les pays touchés. L'avantage dans les coûts comparatifs obtenue par l'Equateur à cette époque, grâce à plus faible taux de maladie fut sans aucun doute très important (Champion, 1960).

5.2.3.2 Facteurs Internes

Parmi les facteurs internes de très grande importance se trouvent la politique de développement de l'époque et les avantages que présentait alors le pays. Ces facteurs permirent une expansion rapide de l'activité bananière équatorienne.

Politique de l'époque : une deuxième intervention de l'Etat

Le gouvernement équatorien participa très activement au développement de la banane, pour en faire un élément dynamisant de l'économie. Tobar, (1992) mentionne que le régime de Galo Plaza (1948-1952) réunit tous les éléments extérieurs qui permettent l'entrée de l'Equateur sur le marché mondial, en mettant en place une politique de développement dont les principaux objectifs sont : attirer les capitaux étrangers, le crédit et la colonisation encouragés par le Banco del Fomento, spécialement pour les cultures tropicales.

La politique de l'Etat, notamment pour la banane, est caractérisée par une position de médiateur à mi-chemin entre les intérêts et les demandes de compagnies acheteuses et les besoins et les difficultés des producteurs de banane. Pour cela, sa participation s'oriente selon quatre axes : 1) l'investissement dans les infrastructures terrestres³¹, des pistes aériennes, des canaux d'irrigation et de drainage, une flotte de navire, la construction et l'adéquation de ports³² et de quais, 2) l'ouverture de lignes de crédit, 3) la création d'organismes officiels spécialisés dans la conception et la réalisation de politiques et de projets et 4) la

³¹ Les routes de la côte sont bananières car elles traversent des zones similaires ou en tout cas il s'agit d'axes pour le transport du fruit vers les marchés : Esmeraldas – Quininde – Santo Domingo, Santo Domingo – Quevedo – El Emplame – Balzar – Daule – Guayaquil; Quevedo – Portoviejo – Manta; Quevedo – Valencia – Latacunga; Quevedo – Ventanas – Catarama – Babahoyo – Guayaquil; Babahoyo – Juan Montalvo; Guayaquil – La Troncal; Guayaquil – Balao – El Guabo – Machala; Puerto Bolivar – Machala – Pasaje – Santa Rosa – Arenillas.

³² Construction de Puerto Bolívar.

mise en place d'un vaste corps légal normatif et régulateur de la production et de la commercialisation nationale de la banane.

Ces avantages furent mit à profit par la United Fruit Company, la Standard Fruit Company et d'autres entreprises exportatrices qui se constituèrent grâce aux avantages qu'offrait l'Equateur. Les compagnies exportatrices ne réalisèrent pas d'investissement coûteux dans les plantations, ou dans les routes et l'infrastructure portuaire, puisque l'Etat assumait, finançait et entretenait la partie la plus coûteuse de l'investissement nécessaire pour l'opération de ces entreprises (Larrea, 1987).

A cette même époque des lignes de crédit directes furent ouvertes par l'intermédiaire de la commission d'orientation et de crédit pour la banane, qui fonctionnait au sein du Banco de Fomento et on décida que 15 millions de sucres seraient distribués à près de 950 bananiers sur la Côte. Ces prêts³³ de près de 4 sucres par plante, réussirent à convaincre de nombreux agriculteurs ou des citoyens sans terre. Cet appui financier fut destiné aux petits et moyens producteurs, de telle sorte que peu de grands producteurs purent en tirer profit puisqu'aucun prêt ne dépassait les 50 000 sucres (12 500 bananiers) et 77% furent inférieurs à 20 000 sucres (Cueva, 1964).

Tableau 2 Crédit des banques de développement pour l'agriculture et en particulier pour la banane (milliers de sucres)

Années	Crédit pour les cultures agricoles	Crédit pour la banane	Crédit pour la banane en % du total
1945	59067	624	1,06
1950	96699	21467	22,20
1955	138404	31515	22,80
1960	86059	13948	17,20

Source : Collin – Delavaud, 1979. Junta Nacional de Fomento – Informe de Labores de la junta de planificación. Banco Nacional de Fomento
Réalisation : Cepeda, D.

Fin 1949 la commission cesse de fonctionner et transfère au Banco Nacional de Fomento la responsabilité de diriger les opérations qui allaient progressivement diminuer. En effet, le crédit de la banane passe de 10 millions de sucres attribués en 1948 (9,01% du total) à 28 millions en 1949 (25,3%). Mais au cours des deux

³³Mais d'un autre côté l'accord de prêts sans prendre en compte l'aptitude des régions, les conditions environnementales et les producteurs citoyens fut également la raison de nombreux échecs.

années suivantes, la quantité d'argent remise diminue jusqu'à atteindre 14 millions de sucres (15,6%). En 1951 on enregistre une nouvelle hausse jusqu'en 1957, année où on obtient le chiffre maximum de 32 millions de sucres (20,3%), qui diminue rapidement, car l'Association Nationale de Bananiers de l'Equateur en 1956 intervient auprès des banques pour leur demander de ne plus accorder de nouveaux crédits pour des nouvelles plantations, en raison de la baisse des prix et des quantités. Cette intervention n'eut pas de grosses conséquences, dans la mesure où dans les registres des plantations on note que 1957 fut l'année record en ce qui concerne la superficie consacrée à la banane (Collin – Delavaud, 1979).

L'action du Banco Nacional de Fomento fut décisive dans les premiers instants de la campagne de la défense de la banane, lorsqu'il accorda un crédit spécial à l'ANBE, pour qu'à son tour elle le redistribue entre ses associés intéressés à effectuer les premiers contrôles phytosanitaires. En 1957 un crédit spécial fut accordé pour aider les bananeraies de la zone nord qui commencèrent à lutter contre la Sigatoka jaune (Cueva, 1964).

En ce qui concerne les impôts, on peut préciser qu'entre 1947 et 1964 il exista au moins 37 types d'impôts différents qui concernaient la banane d'exportation, tous ces impôts furent regroupés en 1964 en un seul impôt qui représentait 21,4% du prix FOB (Cueva, 1964).

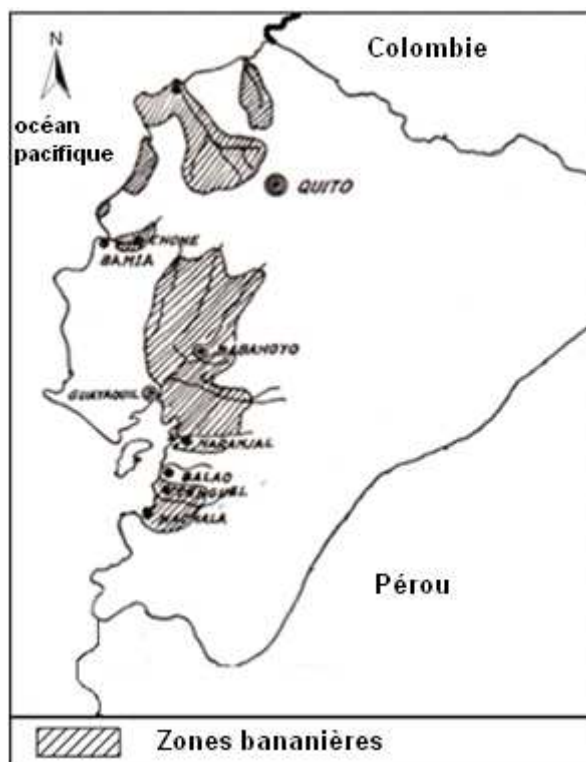
5.2.4 Fragmentation de la terre et le développement de la banane Gros Michel³⁴: zones et producteurs

Dans le cas de la banane équatorienne, les exploitations productrices se constituèrent sur les ruines des anciennes haciendas cacaoyères ou sur des terres vierges occupées par des colons. Au lieu de créer des zones géographiques homogènes et compactes, les exploitations se dispersèrent sur diverses provinces avec des caractéristiques sociales, géographiques et environnementales différentes.

De cette manière, au début de 1950 la superficie destinée à la culture de la banane s'étendait essentiellement sur les terres de la Côte (voir illustration 2). Les plus

³⁴ La banane Gros Michel est caractérisée pour être une grande plante avec un tronc de 4 à 6 mètres de hauteur qui produit au bout de 13 mois. Le régime se récolte entre 8 et 12 mois après. Le poids des régimes peut atteindre 60 kilogrammes.

grands secteurs étaient situés dans la partie centre-nord de l'Equateur (Esmeraldas, Manabi et Pichincha) avec 45% de la superficie. Guayas, Los Rios et El Oro comptaient également avec des superficies importantes représentant 21, 18 et 9% respectivement. Les superficies les plus petites étaient situées dans les provinces de Loja, Cañar, Bolivar et Cotopaxi (Orellana, 1952).



Source: Orellana, F. 1952. La industria bananera en el Ecuador.
Réalisation: Cepeda, D

Figure 9 Zones bananières en Equateur 1950

Tableau 3 Superficie plantée avec de la banane dans les principales provinces consacrées à la culture en 1954

Province	Superficie (ha)	Pourcentage (%)
Esmeraldas	36.320	23
Manabí	27.450	17
Pichincha	8.270	5
Cotopaxi	1.130	1
Bolívar	2.290	1
Cañar	2.810	2
Los Ríos	28.170	18
Guayas	33.450	21
El Oro	13.610	9
Loja	4.940	3
Total	158.440	100

Source: INEC. I Recensement sur l'agro-élevage.1954.
Réalisation: Cepeda, D.

5.2.4.1 Structure productive

A la différence des pays d'Amérique Centrale, où le système dominant de la production de la banane est basé sur les grandes plantations de la United Fruit et de la Standard Fruit, en Equateur une diversité de producteurs exista, producteurs qui se répartissaient dans toute une gamme allant de petits à grands producteurs (Larrea, 1987).

De cette manière la participation à la production était essentiellement réalisée par des unités productives de taille moyenne. Ce type d'exploitation avait une superficie cultivée inférieure à 50 hectares et représentait environ 73% du total des producteurs. Cependant leur participation allait diminuer par rapport à la superficie totale, atteignant environ 32%, comme on l'observe sur le tableau 4. Par exemple dans la province de Los Rios, 60% des propriétés avaient moins de 50 hectares, bien que dans le sud de la province il existe des grandes propriétés constituées sur d'anciens grands domaines forestiers.

Si nous nous référons aux unités ayant une superficie consacrée à la banane de plus de 100 hectares, nous observons que leur participation en tant qu'unités productives fut basse, aux environs de 15% et cependant elles possédaient plus de 45% de la superficie totale.

Si nous nous intéressons aux unités de grande taille, des plantations supérieures à 500 hectares, Larrea (1987) mentionne qu'il y eut des cas de propriétés étrangères qui s'intégrèrent dans l'activité bananière avec beaucoup d'importance. Dans ce groupe on trouvait : 1) Tenguel, achetée par la United Fruit dans les années 30, où la compagnie avait établi vers 1950 une enclave, 2) Frutera Sudamericana, plantation d'une compagnie chilienne à Balao. En outre se mentionne 3) Fruit Trading Co, à Esmeraldas, qui fut dissoute en 1950 (Martinez, 2001).

Tableau 4 Distribution de la superficie consacrée à la banane en Equateur 1964

Extension (ha)	Nombre de propriétés	%	Superficie Totale (ha)	%
Moins de 10 ha	403	15.5	3.494	2.0
Entre 10 et 25 ha	795	30.7	20.027	11.4
Entre 25 et 50	611	23.6	32.331	18.4
Entre 50 et 100	379	14.6	37.357	21.3
Entre 100 et 500	366	14.1	59.723	34.1
Plus de 500	38	1.5	22.429	12.8
Sous-Total	2.592	100.0	175.361	100.0
Sans classier (Estimation)	408		15.000	
TOTAL	3.000		190.361	

Source: Larrea, C. 1987. El Banano en el Ecuador, transnacionales, modernización y subdesarrollo.
Réalisation : Cepeda, D.

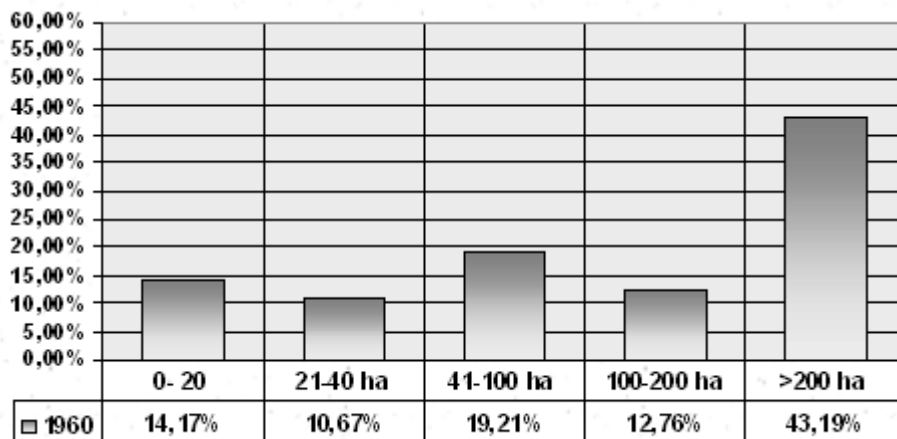
Le tableau 5, présente la participation de producteurs pour la superficie semée avec de la banane Gros Michel dans le secteur de La Mana et el Tingo, dans les années 60. On voit l'existence majeure de producteurs qui possèdent des superficies de moins de 20 hectares, et qui constituaient environ 61% des exploitations. Par contre les exploitations de plus de 100 hectares représentent près de 10%.

Tableau 5 Distribution de la propriété de la terre dans les superficies bananières dans le secteur de la Mana dans les années 60

Superficie (ha)	Nombre de producteurs	%	Superficie Totale (ha)	%
0-20	42	61	461	14
20-40	12	17	347	11
40-100	8	12	625	19
100-200	3	4	415	13
>200	4	6	1.405	43
TOTAL	69	100	3.253	100

Source: San Andres, J. 1961. Leyes, estudios y estadísticas del banano ecuatoriano
Réalisation: Cepeda, D.

Cependant, la propriété de la terre consacrée à la banane dans la région de La Mana était concentrée en peu de mains. De cette manière, plus de 50% de la superficie totale cultivée se trouvait dans des propriétés supérieures à 100 hectares. Par contre, les petites exploitations, inférieures à 20 hectares, représentaient 14% de la superficie cultivée (voir tableau 5 et figure 10).



Source: San Andres, J. 1961. Leyes, estudios y estadísticas del banano ecuatoriano
 Réalisation: Cepeda, D.

Figure 10 Participation dans la superficie cultivée de banane dans la Mana au cours des années 60

5.2.4.2 La fièvre de la banane et l'apparition d'un nouvel acteur

Le développement rapide de la culture de la banane dans la région côtière équatorienne, déplaça la frontière agricole grâce à l'utilisation de terres chaudes de la Côte et des contreforts occidentaux des Andes pour l'installation de nouvelles cultures.

Le développement bananier confirme un nouvel acteur social: le producteur indépendant. Cela déboucha sur une structure agraire et une configuration régionale différente à celles qui avaient dominé l'époque du cacao, précédemment décrite.

La « fièvre de la banane » qui frappa l'Equateur au cours de ces années, et qui non seulement contamina les propriétaires terriens et les paysans, provoqua l'apparition d'une nouvelle classe de propriétaires terriens : des commerçants, des professionnels urbains, des artisans, des fonctionnaires, etc. Ceux-ci commencèrent à investir leurs économies dans l'achat des terres pour créer des plantations bananières. Une autre cause est l'encouragement financier accordé sous la forme de prêt par le Banco Nacional de Fomento³⁵. C'est ainsi qu'à partir de 1946 les plantations se multiplièrent aussi bien dans les zones agricoles consolidées que dans d'autres récemment colonisées.

³⁵ Banco Nacional de crédito agrícola

5.2.4.3 Accès à la terre par les petits et moyens propriétaires

Il convient de rappeler que les haciendas cacaoyères, comme nous l'avons exposé antérieurement, avaient souffert une crise prolongée. A cause des investissements, une parties de ces propriétés furent poussées à se transformer en plantations bananières et virent leur valeur augmenter en raison d'une demande inusuelle de terres. Avec ce scénario, les propriétaires, voyant le prix de la terre anormalement élevé, obtenaient une marge de bénéfice importante qui les incitait à vendre, encore plus dans le cas où l'agriculture commerciale cacaoyère n'offrait pas de conditions particulièrement bonnes.

Pour que ces haciendas « traditionnelles » parviennent à se « moderniser » et à se transformer en des exploitations plus dynamiques, elles avaient tendance à se débarrasser des secteurs les moins utiles de la propriété (inondables, éloignés, etc.). Afin de contribuer au financement de l'effort de modernisation, les lots de taille relativement importante étaient vendus à des riches paysans, de petits propriétaires terriens et aux nouveaux acteurs de la zone.

Une autre des formes d'accéder à la terre pour les petits producteurs fut la forte pression sociale: on voyait d'anciens « semeurs » envahir des parcelles de terre pour protester contre le non respect des contrats ou l'absence de paiements. D'autre part, l'augmentation de la production bananière produisit très rapidement l'arrivée massive de paysans sans terre à la recherche de salaires et principalement d'une parcelle de bois dans le piémont pour la coloniser. Dans une région où les titres de propriété étaient inexistantes ou imprécis, les « invasions » de terre de vieilles plantations commencèrent à se multiplier et elles terminaient avec des accords plus ou moins amicaux concernant les parcelles occupées.

5.2.5 Les types d'exploitation à l'époque: des régions avec des petites plantations

Après ces changements dans l'espace, apparut un modèle dans lequel coexistaient les producteurs équatoriens et les investisseurs étrangers. A l'époque il y avait des haciendas capitalistes nationales, des haciendas avec du capital étranger, de moyennes et de grandes exploitations bananières et de petites exploitations, beaucoup d'entre elles de type familial.

5.2.5.1 Les haciendas et leur modèle traditionnel

La première catégorie sociale intéressée par la banane fut celle des producteurs de cacao, habitués aux risques et aux changements de production. Ils furent les premiers à donner l'exemple en transformant une partie des plaines alluviales en bananeraies. Malgré cette expansion très rapide, il existait encore une certaine diversité de production. Les haciendas cacaoyères maintenaient leur schéma d'embauche de planteurs et de paysans à qui ils demandaient d'incorporer des bananiers parmi les cacaoyers, et à qui ils demandaient d'éliminer les plantes très vieilles ou malades pour installer des nouvelles plantations de banane. Cette catégorie de producteurs acheta également de la terre, comme les autres catégories, surtout dans les limites septentrionales du bassin du Guayas.

Quelques étrangers se joignèrent aux équatoriens et parvinrent progressivement à constituer des grandes haciendas. Les obstacles de communication furent vaincus avec la construction de routes, comme dans le secteur de La Mana, qui permit l'ouverture d'une zone de production de 10 000 hectares pour plusieurs producteurs.

Le développement de ce système de culture montre que les producteurs disposaient d'une certaine autonomie face aux compagnies multinationales qui considéraient ce système comme irrationnel d'un point de vue économique.

5.2.5.2 Les nouveaux propriétaires (plantations grandes et moyennes)

Plusieurs catégories profitèrent de cette spéculation fruticole, et beaucoup de nouveaux propriétaires étaient des citoyens (venant de grandes villes ou de centres urbains plus petits) qui essayèrent d'avoir rapidement des gains. Il s'agissait de militaires à la retraite, d'employés, de commerçants, d'artisans, etc. qui formaient cette nouvelle classe agricole.

La colonisation de citoyens de classe moyenne et de professions travaillant essentiellement dans le secteur tertiaire, constitue un élément original dans la valorisation des régions bananières. L'Etat favorise l'accès aux propriétés en accordant officiellement la préférence aux professionnels, ce qui empêchait de donner la terre et les crédits aux jeunes agriculteurs des régions andines ou

d'autres parties de la Côte. Ces nouveaux propriétaires échouèrent, car ils étaient le plus souvent absents et n'avaient aucun lien avec la terre.

Les grandes propriétés du siècle passé, peu nombreuses, furent en général divisées, vendues sous forme de lots à des nouveaux propriétaires, pour, de cette façon, amortir leurs investissements, mais ce morcèlement systématique cache la réalité. En effet, face à l'incertitude des conditions climatiques et du passage futur des routes, les nouveaux propriétaires achetèrent plusieurs lots dans plusieurs secteurs différents. C'est ainsi qu'il s'avère compliqué d'inventorier les propriétés réelles de chaque producteur qui possédait des terres dans plusieurs provinces.

Les nouveaux propriétaires de la plaine établirent dès le début une monoculture de banane. Après avoir éliminé les vieilles plantes de cacao, on procéda à la mise en culture de la banane avec une densité inférieure à 1 000 plantes par hectare utilisant la variété Gros Michel. On effectuait deux ou trois désherbages et on mettait de l'engrais à plusieurs occasions. La plantation commençait à produire au bout de 11 à 12 mois et la production était d'environ 400 régimes par hectare et par an. Les régimes étaient récoltés et chargés sur des mules ou des chariots généralement par des camions.

5.2.5.3 Les colons avec des petites exploitations familiales

Cette catégorie correspond à un grand nombre de petites propriétés organisées par un grand nombre de colons qui profitèrent des conditions favorables des achats de terres (à l'Etat ou à des particuliers), pour devenir des producteurs bananiers, la plupart d'entre eux étaient des agriculteurs venant d'autres régions de la Côte ou des Andes.

La première année, après s'être approprié des terres, ces agriculteurs établissaient les plantations de cacao, de maïs et d'autres cultures vivrières avec le système de déboisement et de brulis. La banane servait au sein de ce système comme plante pour faire de l'ombre au cacao. Le but final était d'établir des cultures à cycle court (maïs), tandis que disparaissaient les *palizadas*³⁶ pour mettre en place par la suite des cultures de banane Gros Michel associées avec du cacao du type national. Au cours de la seconde année on procédait au désherbage de la plantation et à la première récolte de banane.

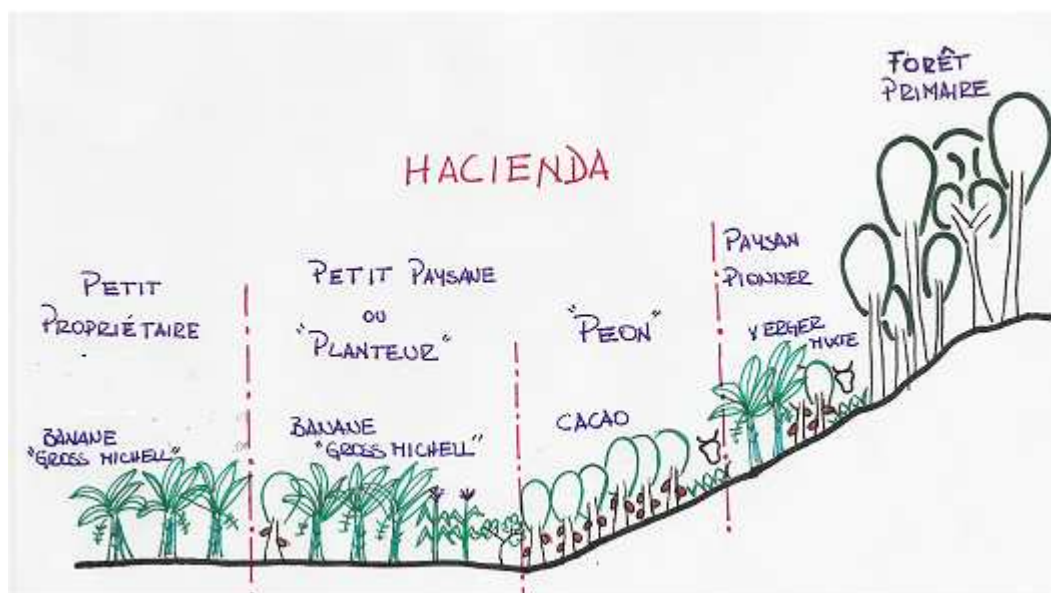
³⁶ Terme utilisé pour désigner les monticules en décomposition issus des restes de la végétation arborée défrichée pour la mise en place des cultures.

Ainsi la banane faisait partie d'une combinaison de cultures avec un peu de cacao, de café, d'arbres fruitiers, de cultures vivrières. Les propriétés situées au bord de grandes plantations profitaient des moments de grande demande du marché extérieur et de manque de fruits dans l'hacienda voisine, et par conséquent le petit colon dépendait d'un intermédiaire pour la vente des bananes, puisque tout seul il ne pouvait accéder à un quota en raison de sa faible production.

5.2.5.4 Les premiers agro-exportateurs

Les plantations définies comme « modernes » à cette époque appartenaient à une petite élite agro-exportatrice formée par les familles Quirola et Noboa. Sur les meilleures terres de leurs propriétés on commença à utiliser des techniques de contrôle phytosanitaire, de protection des régimes, ainsi que la construction des premières infrastructures comme les funiculaires, les câbles, etc.

Mais ce ne fut pas avant 1957 et avec l'arrivée de la Sigatoka jaune, que ces pratiques se généralisèrent avec la mise en place des premiers systèmes d'aide technique et du premier enregistrement des producteurs.



Source: Enquêtes historiques
Réalisation: Cepeda, D.

Figure 11 Paysage de la zone d' El Guabo vers 1950

5.2.6 Le système de culture “banane Gros Michel” et ses adaptations aux conditions du marché

5.2.6.1 Activités des champs

Au début de l'exploitation de la banane Gros Michel, dans des zones où jusque là il n'y avait pas eu d'exploitation bananière, il était nécessaire de réaliser un travail pour préparer le sol. Ce travail se limitait à nettoyer la végétation, à enlever les arbres, généralement en pratiquant le brulis et, sans avoir un très haut niveau de nettoyage des parcelles, les terres qui jusqu'alors n'avaient pas été exploitées étaient déjà en phase productive un an après ce travail de désherbage. Au contraire, dans les zones où il y avait eu des cacaoyers, la mise en place fut faite grâce à un système mixte de banane et de cacao et avec des arbres dispersés résidus de l'écosystème original.

La fertilité exceptionnelle des sols permit à des nombreuses superficies de produire sans arrêt, sans engrais et sans irrigation durant plus de 25 ans. En outre, ces associations permirent un apport interne de fertilité pour la culture, et pour ces raisons, un apport de fertilité externe à travers l'usage de produits chimiques n'était pas très important au début.

La culture de la banane à l'époque se caractérisait par de rares travaux agricoles³⁷. Parmi les principaux travaux réalisés on mentionne : 1) le nettoyage du pied (élimination de l'herbe qui gênait la banane), 2) l'arrachage de rejetons (élimination des rejetons mal situés ou provoqués par l'eau), 3) la taille des feuilles (élimination des feuilles qui gênaient le développement normal du régime) et 4) de travaux de drainage réalisés lorsque c'était indispensable ; parfois la première année on faisait des cultures de maïs et de riz entre les plants de banane.

Par exemple, dans les zones forestières centrales et septentrionales l'expansion de bananeraies fut effectuée sur des zones brûlées rustiquement après une déforestation incomplète qui avait laissé debout les arbres les plus grands. Des

³⁷ La machette est l'unique outil que possédaient les paysans et qui leur permettait d'effectuer tous les travaux dans la bananeraie : l'essartage, le désherbage, la sélection des rejetons, la récolte et tous les nettoyages nécessaires.

équipes spécialisées effectuaient le travail, comme semer les plants et 2 à 3 désherbages avant de « livrer clé en main » la bananeraie mise en place, après six ou sept mois de travail. Par la suite on ne réalisait pas d'autres travaux, puisque le terrain des plantations était perméable, dégagé et suffisamment léger pour permettre une bonne pénétration des racines sans avoir besoin de recourir à des travaux d'amélioration.

Au début on ne réalisait pas d'épandages de produits chimiques pour le contrôle des maladies, car elles n'avaient que peu de conséquences sur les cultures. Cependant, à partir de 1953, on enregistre les dégâts provoqués par une maladie connue comme la Sigatoka jaune (*Mycosphaerella musicola*) dans la culture de la banane. Les conséquences de cette maladie obligèrent à utiliser un équipement spécial pour son contrôle, et parmi les principaux moyens utilisés nous trouvons l'hélicoptère et l'avionnette.

Pour réaliser un travail adéquat de contrôle de la maladie, en utilisant de petits avions, il fut nécessaire d'éliminer progressivement les arbres de grande taille qui se trouvaient à l'intérieur de la plantation bananière. De cette manière, les plantations de banane acquirent une certaine uniformisation de paysage.

5.2.6.2 Activités de récolte

La récolte était également réalisée avec une technique très simple qui pouvait être effectuée par n'importe quel travailleur qui aurait été jugé « apte » par un technicien d'une compagnie. Le jour de récolte et de la coupe des régimes était décidé sur ordre d'une compagnie commercialisatrice au producteur. Cette lettre-avis de récolte, indiquait en outre le type de régime à récolter selon les caractéristiques suivantes : le $\frac{3}{4}$ renforcé, le $\frac{3}{4}$ plein, le $\frac{3}{4}$ défini, le $\frac{3}{4}$ juste.

La réalisation de la récolte, dans les grandes exploitations, était effectuée principalement par une équipe formée par : 1) des coupeurs et 2) des portefaix.

Le Coupeur : Il identifiait le régime à récolter et avait comme instrument un bout de bois terminé par une serpe ou une machette pour effectuer la coupe du régime. Tout d'abord il coupait les feuilles qui gênaient la descente du régime et ensuite il effectuait une coupe dans la tige pour faire tourner la plante et accommoder le régime à hauteur de l'épaule du portefaix.

Le Portefaix : Avec l'aide d'un petit coussin fait de feuilles, posé sur son épaule, il recevait le régime. Une fois que le portefaix avait le régime sur son épaule, le coupeur pratiquait une incision à la base du régime pour le séparer de la plante. Une fois le régime séparé de la plante le portefaix allait le déposer dans des secteurs bien définis à une certaine distance et proches des voies de communication de la plantation appelées « Eras ».

Une fois la récolte effectuée et le dépôt d'une quantité déterminée de régimes par les équipes³⁸ sur les « eras » on effectuait un travail connu comme l'« **enchantada** » de régimes. L'« **enchante** » est une pratique utilisée pour protéger le régime des coups. Cette activité est réalisée en utilisant l'écorce de la pseudo-tige de la plante connue comme « chanta ». Les morceaux de « chanta » étaient placés en forme de tuile sur le régime de manière à le recouvrir totalement. Par la suite, on attachait le régime recouvert de cette tuile végétale avec des câbles ou des ficelles fabriquées avec les pétioles des feuilles.

Le transport jusqu'au port d'embarquement fut pendant longtemps le gros problème pour l'établissement des plantations. Cependant, les régimes de Gros Michel n'étaient pas fragiles, et une fois enveloppés dans les « chantas », les régimes de banane supportaient assez bien les manipulations et le transport à dos de mule vers le camion ou le bateau avant d'arriver au port.

A cette époque les gens n'étaient pas autant préoccupés par la grande quantité de rejet des régimes non exportés en raison de leur aspect, de leur poids ou de l'absence de mûrissage ou de trop grand mûrissage au moment de la vente. Cela était dû à la très grande production de ce système de culture extensive, et le rejet était secondaire, puisque la vente d'une partie minimum de la production rapportait toujours beaucoup.

Les bonnes conditions naturelles des régions productrices permettaient d'obtenir une qualité excellente et supérieure à celle des autres régions productrices, qui à l'époque ne pouvaient rivaliser. Cependant, cette monoculture qui amenait beaucoup de risques, était toujours considérée très rémunératrice et assurait en 3 ou 4 ans l'amortissement du capital pour les grandes plantations.

³⁸ Généralement 150 régimes par « era ».

5.2.7 Coûts de transport et prix

La localisation des différents types de propriétés dans les régions fut très différente. Les haciendas capitalistes nationales ou avec du capital étranger en général étaient situées dans des zones accessibles par les voies de transport. Au contraire, les petites, moyennes et quelques grandes exploitations étaient situées dans des zones d'accès difficile avec peu de voies de communication.

5.2.7.1 Le transport

L'exportation de banane en Equateur est une activité qui a lieu toute l'année et le transport du fruit depuis les propriétés jusqu'aux ports d'embarquement variait selon les stations et les zones.

Presque tous les chemins étaient en terre et donc pendant l'époque des pluies ils devenaient inaccessibles à la circulation. On profitait alors de la crue des rivières pour transporter les bananes sur des radeaux et des canoës. Cependant, dans certaines zones qui ne permettaient pas le transport en utilisant les systèmes fluviaux, on mit en place des courts systèmes de chemin de fer. A la saison sèche, lorsque les fleuves retournaient dans leurs lits, on recommençait le transport par voie terrestre. A l'époque, les lieux éloignés des ports expédiaient le fruit en camions jusqu'aux lieux où ils pouvaient être chargés à bord d'embarcations fluviales.

Par exemple, dans les premières haciendas de Quevedo et de Santo Domingo les plantations furent installées sur les rives basses des fleuves les plus importants, navigables au moins pendant l'époque des pluies, comme par exemple le fleuve Quevedo. Mais, dans le cas des nouvelles haciendas, celles-ci furent construites dans des bassins secondaires, comme par exemple dans le sud du Guayas.

En ce qui concerne La Mana, un mode de transport et de commercialisation de la banane basé sur la localisation de type de producteurs fut mis en place. Les propriétés situées au nord du fleuve San Pablo avaient besoin d'utiliser des tyroliennes³⁹ pour commercialiser leur production. Cela provoquait des relations instables d'échange, dans la mesure où les grandes exploitations construisirent des tyroliennes qui louaient aux petits producteurs. Ces derniers devaient en outre

³⁹ C'est un système de transport utilisé pour traverser les fleuves avec un câble tendu entre deux poteaux et une plateforme pour se déplacer.

transporter leurs fruits à dos de mule jusqu'aux rives du fleuve pour utiliser les tyroliennes.

Les coûts du transport étaient variables selon la zone d'où provenait le fruit et le système de transport utilisé. Le coût minimum était de 1,60 sucres par régime et pouvait grimper jusqu'à 6,00 sucres par régime. Parfois c'est l'exportateur qui payait la dépense, en dans ce cas le producteur recevait un prix inférieur pour la production, alors que si le producteur se chargeait du transport, il recevait un prix plus élevé pour les fruits.

Tableau 6 Frais d'embarquement de la banane depuis l'Equateur vers les Etats-Unis en 1952

Activité	Coût en sucres
Transport depuis la propriété jusqu'au port d'embarquement	4,00
Service de surveillance pour chaque tonne	5,00
Timbres fiscaux pour chaque embarquement	24,00
Taxe pour la Maison de la culture	0,75% ad valorum
Taxe pour les foyers antituberculeux	1,00% ad valorum
Service de quai pour chaque 46 kilos	0,30
Impôt par régime	1,00
Lettre de garantie par regime	1,20
Commission par regime	0,015
Service d'inspection d'embarquement	40,00
Embarquement	180,00
Equipe d'embarquement par régime	0,85
Transport par navire Equateur – Etats-Unis par régime	1,20

Source: Orellana , 1952

Réalisation: Cepeda, D.

5.2.7.2 Prix, marchés et destinations de l'époque

Au milieu du siècle, même lorsque les exportations avaient lieu toute l'année, la demande de fruit était sujette à des cycles saisonniers tout comme actuellement : la demande et par conséquent l'exportation augmentait de fin octobre ou fin septembre jusqu'à mai et diminuait ensuite entre juin et septembre.

Avec ces fluctuations de volumes, les prix également fluctuaient, les plus élevés se trouvant durant les mois de plus fortes exportations d'octobre à mai. Les prix payés par les exportateurs ou les grands producteurs variaient selon la taille des régimes et le lieu d'achat du fruit. En 1951 par exemple, les prix pour les régimes possédant entre 7 et 9 mains étaient : à Guayaquil de 14 à 20 sucres, à Puerto Bolivar de 15 à 20 sucres, à Esmeraldas de 12 à 20 sucres. Au contraire en juin la compagnie agro-exportatrice "compañía bananera del Ecuador" paya 12, 16, 20 et 24 sucres par régime de 7, 8, 9 mains ou plus mais il s'agissait du prix FOB dans le port de Guayaquil (Orellana, 1952 ; Champion, 1960).

Comme aujourd'hui, Guayaquil était le premier port d'Equateur où avaient lieu les plus grandes exportations de banane et c'est là qu'embarquaient les régimes destinés à l'exportation provenant des provinces du Guayas, de Los Rios et d'une partie de la province de Los Rios. Au cours des dernières années près de 65% des exportations bananières ont été effectuées depuis le port de Guayaquil tandis que le port d'Esmeraldas représentait 25% des exportations, Puerto Bolivar 9% et Bahia moins de 1%.

Le marché équatorien de l'exportation bananière était limité à très peu de pays durant les premières années (Chili, Pérou et Etats-Unis) mais peu à peu il s'étendit à d'autres pays de l'hémisphère occidental et à l'Europe. Ainsi dans les années 50 les pays qui apparaissaient comme acheteurs de banane étaient : les Etats-Unis (88%), le Chili (6%), la Belgique (4%), l'Allemagne (1%) et d'autres états de l'hémisphère occidental (1%) (Champion et Moreau, 1960).

5.3 Appel de main d'œuvre et flux migratoire

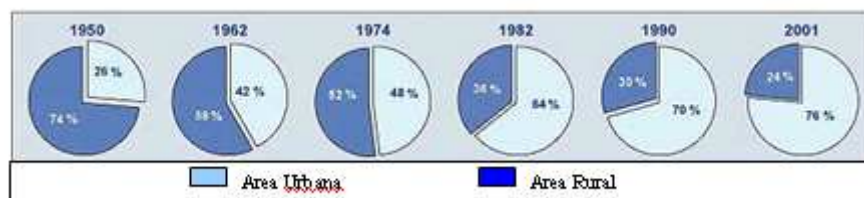
5.3.1 Le problème de la main d'œuvre

L'ouverture de nouvelles zones de production et de travail dans les haciendas provoqua une demande de main d'œuvre abondante non disponible sur place ; la perspective de bons salaires et de participer à la prospérité bananière attirèrent de nombreux travailleurs agricoles venant d'autres régions. Cette troisième catégorie sociale apparaît dès le début comme étant très hétéroclite, formée en partie de paysans déracinés et peu habitués aux problèmes des cultures des zones chaudes et une partie d'entre eux ne venait que pour quelques mois et repartaient tout de suite, aggravant de cette manière le caractère instable de cette population pionnière.

Une fois le déboisement et la plantation effectués, les travaux de nettoyage des bananeraies, la récolte et le transport étaient répartis selon le cas aux travailleurs payés à la journée, à la tâche ou au forfait. Le manque de main d'œuvre des premières années fut remplacé une relative abondance de travailleurs, surtout lorsque la banane Gros Michel commença à ne plus être si appréciée sur le marché international. Les régions bananières devinrent un point de concentration démographique avec un taux de croissance très rapide, modifiant de cette façon les données de la population côtière.

5.3.2 L'augmentation de la population

Les changements démographiques, conséquences de l'âge d'or de la banane, furent significatifs. Les recensements de 1950 et de 1963 mettent en évidence la croissance de la population de la région côtière qui passe de 40,6 de la population nationale en 1950 à 47% de la population totale du pays en 196, et à 49% en 1974 avec un taux de croissance de 4,1%. Il faut mentionner que dans le même temps on enregistra une hausse de la population urbaine qui passe de 24,8% en 1950 à 41% en 1974.



Source : Inec, 2001

Figure 12 Evolutions de la population urbaine et de la population équatorienne (1950-2001)

On constate que les grandes augmentations correspondent aux zones de concentration de l'activité bananière, aux ports de commercialisation, à la province de Los Ríos⁴⁰, ainsi qu'aux provinces d'El Oro⁴¹ et du Pichincha⁴² qui suivent le même rythme.

La forte demande de main d'œuvre attira l'attention de toute la région andine et de la province côtière de Manabi avec un grand nombre de travailleurs qui s'en

⁴⁰ Particulièrement le canton Quevedo, qui passe de 33000 à 77000 entre 1950 et 1962

⁴¹ Surtout le canton Pasaje

⁴² Pour le cas du canton Santo Domingo de los Colorados, transformée en 2008 en province de Santo Domingo de los Tsachilas

allèrent vers les plantations bananières surtout entre 1945 et 1955. Les premiers déplacements de population furent temporaires le temps de la récolte de canne à sucre et du riz mais la banane transforma ces mouvements en installation définitive. L'éradication de la malaria et de la fièvre jaune favorisa l'installation de la population dans ces régions jusqu'alors considérées comme insalubres.

Ces migrations définitives créèrent l'apparition de nouveaux villages ou hameaux situés à l'intersection des routes et qui prospérèrent avec l'installation de quelques magasins comme El Empalme qui comptait 4500 habitants en 1963.

Les villages déjà existants virent gonfler leur population de manière spectaculaire. Quevedo, petite ville de pionniers, devint un lieu de grand rassemblement des bananiers de la région et devient de plus en plus nu centre local même si les équipements de base, comme l'eau et l'électricité, n'équipèrent que peu à peu les quartiers périphériques surgis très rapidement.

Tableau 7 La croissance urbaine des zones bananières

Villes	Population 1950	Population 1962	Taux de croissance annuel
Quevedo	4200	20600	13 %
Babahoyo	9000	20000	9 %
Pasaje	5000	13200	6,8 %
Machala	7500	29900	17 %
Guabo	1150	3300	16 %

Source: Censo 1950 et 1962
Réalisation : Cepeda, D.

5.4 La crise de la banane et une période de stagnation (1965-1974): une organisation spatiale en constante évolution.

Après quelques années d'euphorie et de prospérité générale, les premiers signes de difficulté apparurent et provoquèrent la diminution des activités dans certaines zones bananières. Les maladies allaient détruire les plantations en diminuant leurs rendements et l'extension démesurée des superficies cultivées allaient provoquer une surproduction nationale qui allait s'ajouter à celle des autres pays. Une grave crise de diminution des ventes en termes de qualité et de prix s'installerait et en plus un nouveau fait allait bouleverser les connaissances traditionnelles du monde

de la banane : l'abandon de la variété Gros Michel au profit de la variété Cavendish.

C'est ainsi qu'au début des années 1960 d'importantes modifications se produisirent sur le marché mondial de la banane, qui se répercutèrent de manière sensible sur la structure bananière nationale. Parmi les principaux facteurs de l'époque nous pouvons mentionner l'introduction dans le cycle de commercialisation mondiale d'une variété de banane, le type Cavendish, résistante au Mal de Panama et plus adaptée aux conditions écologiques d'Amérique centrale.

5.4.1 Changement de variété et innovations technologiques au niveau mondial

A partir de 1965, la Standard Fruit et la United Fruit décident de cultiver la nouvelle variété et de cette manière elle s'imposa massivement dans les pays d'Amérique centrale pour sa résistance au Mal de Panama et parce qu'elle était moins vulnérable aux ouragans (Larrea, 1987).

Le changement de variété créa une nouvelle forme de commercialisation du fruit sur le marché international. La variété Cavendish est moins apte à la commercialisation sous forme de régimes et l'utilisation de caisses de carton pour son exportation devint donc indispensable.

Ce fait favorisa l'apparition de marques avec par la suite la différenciation logique des fruits selon qu'ils proviennent d'Amérique centrale ou d'Equateur. La banane commercialisée par la United Fruit porte la marque "Chiquita" et la banane de la Standard Fruit s'appelle "Cabana" (14).

5.4.2 L'offensive équatorienne

Cet événement eut une répercussion directe en Equateur. La variété prédominante dans le pays était toujours la variété Gros Michel et il fut donc nécessaire de réaliser des modifications technologiques dans la manière de la commercialiser.

Lorsqu'il parle de ce thème Cueva (1964) signale au début des années 60 l'importance de réaliser des changements technologiques. « La variété Gros Michel n'a aucun défaut qui la rende impossible à emballer et si elle a été commercialisée sous forme de régimes c'est simplement en raison de sa relative

résistance aux chocs et à la forme moins conique de son régime. Aujourd'hui cependant son emballage est indispensable en raison des énormes pertes subies par le producteur équatorien à cause de sa commercialisation sous forme de régimes face à l'exigence croissante des marchés qui imposent à la banane d'avoir un fruit sans aucun coup sous peine de le considérer et de le payer comme de la marchandise de qualité inférieure. »

Pour cette raison il fut nécessaire d'adopter les innovations technologiques à notre variété. « L'Equateur est le premier producteur et premier exportateur de banane au monde. Mais il doit défendre sa précieuse production sur le marché international face à la concurrence étrangère. D'autres pays producteurs de banane exportent dans des caisses de carton ondulé. L'Equateur le fera prochainement... » (San Andres, 1961)

De cette manière l'Equateur utilisa la caisse de carton pour ses bananes. Ce changement fut probablement le produit d'expériences et de la mise à profit d'études et de travaux réalisés en Amérique centrale. (Cueva, 1964)

Le rythme d'utilisation de la caisse de carton pour la commercialisation à l'étranger se réalisa de forme progressive. Ainsi en 1962, 94 069 caisses furent exportées et en 1963 il s'agit d'un demi-million, chiffre qui en 1964 atteignit le chiffre de huit millions⁴³ (Cueva, 1964)

La nouvelle manière de commercialiser la banane exigea la construction d'unités de transformation du produit pour son emballage et on construisit donc les unités de conditionnement. Sur ce thème Cueva (10) signale que les unités de conditionnement furent construites à proximité des principaux fleuves navigables de la côte équatorienne comme le fleuve Esmeraldas, le Guayas, le Daule, le Babahoyo, entre autres.

L'introduction massive de la nouvelle variété dans les pays d'Amérique centrale modifia la structure des coûts comparatifs à niveau mondial en portant préjudice à l'Equateur. Le coût d'une caisse de banane Gros Michel équatorienne sur les quais de New York en 1965 était supérieur au coût de la Cavendish d'Amérique centrale : 2,50 dollars et 2,24 dollars respectivement (Larrea, 1987)

⁴³ Cependant à cette époque la commercialisation sous forme de régimes continuait vers d'autres marchés mais allait là encore se modifier et passer à la nouvelle modalité de manière progressive.

A la modification des coûts comparatifs s'ajouta la perte d'avantages naturels dont bénéficiait le pays. La plus faible expansion du Mal de Panama en tant qu'avantage disparut puisque la variété Cavendish d'Amérique centrale y était résistante.

Ces changements conduisirent à un environnement peu favorable pour la banane équatorienne. Tobar (1992) lorsqu'il se réfère au sujet indique que « les prix baissèrent, les multinationales qui contrôlaient le marché du fruit modifièrent le goût des consommateurs et l'humeur des équatoriens : la Gros Michel n'était plus de la banane, la banane s'appelait désormais Cavendish... »

5.4.3 Evolution des systèmes de production bananière selon les exigences du marché

Les unités d'emballages étaient essentiellement situées à proximité des principaux axes de communication et des sources d'approvisionnement en eau. Parmi les principales infrastructures et activités qui étaient effectuées dans l'unité de conditionnement à l'époque on trouvait (figure 12).

Zone de dépôt des régimes **enchantados**: dans ce secteur se situait le camion avec les régimes. Par la suite on effectuait le travail du **desenchantar** des régimes pour les placer sur le monorail.

Monorail: les régimes étaient suspendus sur cette structure accrochés par des crochets pour pouvoir procéder à la vérification du régime et par la suite contrôler son niveau de maturation. On choisissait de cette manière les fruits aptes à la commercialisation.

Bassins de division des mains et de rinçage : les régimes qui remplissaient les conditions requises pour leur commercialisation à l'étranger étaient divisés en mains et placés dans des bassins. A l'intérieur de ces bassins on formait des mains plus petites et on les lavait et les rinçait.

Le carrousel : c'était une structure à mouvements circulaires sur laquelle on déposait les mains de banane. On y procédait à l'épandage de produit sur la couronne pour éviter qu'elle ne pourrisse, ainsi qu'un contrôle du fruit.



Figure 13 Carrousel dans l'unité d'emballage de l'Hacienda Secadal. Province de Los Rios

Tables d'emballage et de pesée : sur ces tables on effectuait le pesage du fruit et son emballage dans les caisses de carton. Il y avait des zones spécifiques pour la fabrication de ces caisses de carton dans l'installation.

Zone de chargement : dans cette zone les caisses étaient chargées dans les camions et transportées ensuite vers les ports d'embarquement.

Ce changement pénalisa principalement les petits producteurs en raison de : i) leur faible production de régimes⁴⁴, (ii) le fort investissement requis pour la construction d'une unité de conditionnement et (iii) la moindre rémunération perçue par caisse remplie et sélectionnée comme apte⁴⁵ par des producteurs qui possédaient des unités de conditionnement.

Ces éléments amenèrent les petits producteurs à plus se consacrer à d'autres activités productives comme la plantation de cacaoyers ou de cultures à cycle court. Au contraire les haciendas capitalistes⁴⁶ et quelques grandes propriétés construisirent des unités de conditionnement avec des investissements élevés en capitaux tandis que les exploitations moyennes étaient contraintes de vendre leurs régimes à des producteurs ayant des unités de conditionnement.

De cette manière une relation d'échange se dessina, relation dans laquelle le producteur propriétaire de l'unité de conditionnement achetait les régimes à celui

⁴⁴ En général moins de 100 régimes / semaine.

⁴⁵ Le fait d'installer les régimes dans un processus de qualification diminuait la quantité de fruit commercialisable et part conséquent passer du régime à la caisse signifiait avoir un revenu moindre que si la banane était vendue directement en régime. En outre les critères de qualification étaient subjectifs.

⁴⁶ Parmi les principales usines d'emballage de la région d'étude, celle de l'hacienda San Juan située près du fleuve San Pablo sort du commun.

qui n'en possédait pas. Bien qu'eurent lieu des tentatives d'association entre producteurs pour conditionner les fruits dans une seule unité de conditionnement commune, ces initiatives ne durèrent pas longtemps.

5.4.4 Propagation de maladies : l'arrivée de la maladie de Panama et modification de la structure agraire

Les producteurs ne se préoccupèrent pas pour adopter des mesures lors de l'apparition des premiers signes de maladie. D'autre part les surfaces démesurément étendues des plantations bananières assurèrent en peu d'années une propagation extrêmement rapide de deux maladies : le mal de Panama et la Sigatoka jaune.

La première apparut dès 1936 dans les plantations, dont celle de la United Fruit à Tenguel où malgré toutes les recherches effectuées il fut impossible de trouver un moyen pour lutter contre le champignon parasite (*fusarium oxisporum cubense*). La diminution des rendements des plantations atteintes était si rapide que de nombreux producteurs allaient abandonner cette activité. Plus répandue dans les basses terres du Guayas et d'El Oro, elle était moins fréquente dans les zones centrale et nord de production.

D'un autre côté, la Sigatoka jaune provoquait des dégâts considérables dans la zone nord où le climat est plus humide. Cette maladie fit son apparition en Equateur en 1949 et arrive dans la zone nord centrale en 1955 provoquant de nombreux abandons de plantations ; il convient de signaler que jusqu'en 1956 la seule réponse face à la maladie consistait à abandonner la plantation et à replanter un peu plus loin.

Cette expansion des maladies inquiéta alors les producteurs qui allaient s'unir pour trouver des moyens de lutte : l'ANBE – Association nationale des Bananiers d'Equateur – créée en 1955 prend à sa charge les recherches menées et cherche les moyens pour intensifier les cultures avec l'aide du service interaméricain d'agriculture et l'Institut français de Recherche agronomique (IFAC). Dès 1956 l'ANBE met en place un programme de défense de la banane chargé du contrôle phytosanitaire de toutes les plantations enregistrées à l'aide d'épandage d'huile grâce à des avionnettes. Les fonds de cette campagne reconnue d'importance nationale par le Parlement furent obtenus par un prélèvement de 0,60 sucres sur chaque régime exporté et plus de 50 000 hectares des régions bananières furent concernées par cette campagne.

A partir du milieu des années 60, et principalement à cause du Mal de Panama (*Fusarium oxisporum*), les plantations de banane Gros Michel furent littéralement dévastées même si ce facteur n'explique pas à lui seul les modifications de la structure bananière.

La perte de la production fit que la plupart des propriétés à capital étranger furent abandonnées ou laissées à des intendants pour qu'ils les surveillent. Par contre les petites et moyennes propriétés tentèrent de survivre avec des cultures à cycle court (maïs, soja) ou du cacao.

Une autre conséquence du Mal de Panama fut le changement de variété et le passage de la Gros Michel au groupe Cavendish. Cela provoqua des changements au niveau des systèmes de production et la plupart des producteurs de la région d'études ne purent avoir accès à ce changement technologique.

Au niveau national, les zones bananières furent restructurées avec un système de permis de production dans la mesure où la variété Cavendish augmenta les rendements alors que les volumes vendus sur les marchés extérieurs demeuraient stables. Par conséquent cette redéfinition géographique des zones bananières s'effectua en faveur des zones plus proches de sports d'embarquement (Guayaquil et Machala) au détriment des zones plus éloignées.

Il convient de préciser qu'à la même époque (milieu des années 60) entrain en vigueur dans le pays une loi de réforme agraire et de colonisation. Ce fut une autre manière d'accéder à la terre à travers la formation de coopératives⁴⁷. Une fois la requête présentée et approuvée par l'IERAC les membres des coopératives accédaient à la propriété. Cependant une partie d'entre eux vendirent leurs terres à d'autres colons ou à des nouveaux arrivants.

⁴⁷ Cas de la coopérative « Tres Coronas »

Tableau 8 Evolution de la répartition des superficies bananières (en milliers d'hectares)

Zones et provinces	1951	1954	1960 - 61	1964 – 65	1972
Zone septentrionale	8	36	19	17	8
Esmeraldas			14	11	
Pichincha			5	6	
Zone occidentale	2	27	0,2	-	0,4
Manabi					
Zone Centrale		73	77	113	47
Pichincha		8	4	14	
Cotopaxi		1	8	14	
Bolivar		2	0,2	0,1	
Los Rios	4	28	57	79	
Guayas (a)	8	33	6	5	
Zone Orientale			15	15	18
Guayas (b)	1	1	13	13	
Cañar			1	1	
Zone Sud					24
El Oro	7	13	25	28	
Total	30	153	139	175	100

Source: Collin-Delavaud, 1979

Réalisation: Cepeda, D.

a) cantons Daule et Balzar (nord ouest)

b) cantons Yaguachi, Milagro, Naranjal (est et sud)

5.4.5 La surproduction bananière

La production bananière qui se développa dans plusieurs pays amena en 1958 à un sur-approvisionnement du marché. L'ouverture de vastes zones en Equateur renforça cette surproduction en raison du rôle occupé par le pays dans le commerce mondial de la banane. Une des premières conséquences fut l'altération de la tendance jusque là très favorable des prix mais cette diminution se produisit alors que les producteurs devaient investir plus pour maintenir la qualité de leurs plantations et de leurs productions. Cette crise frappa avant tout les bananeraies les plus éloignées des ports.

Les compagnies dont les sièges sont toujours à Guayaquil se préoccupent essentiellement de la régularité des ventes et considèrent la côte équatorienne comme un lieu de réserve bananière en cas de cataclysme, de mauvaise récolte, de problèmes ou de mauvaises récoltes dans d'autres pays bananiers. Ces compagnies furent en partie les responsables de l'avenir des régions côtières

lorsqu'elles favorisaient les achats auprès de telle ou telle hacienda ou de tel ou tel producteur. La zone sud, à cette époque la préférée des distributeurs, devient la première région productrice du pays. Cette situation touche les petits et moyens producteurs de la zone centrale et du nord qui devaient attendre l'arrivée d'un bateau non-prévu (ou « spot ») que les producteurs habituels ne pouvaient satisfaire pour obtenir un quota de vente de leurs fruits. Plusieurs semaines voire plusieurs mois pouvaient s'écouler entre deux ventes et cette commercialisation sauvage explique le maintien de l'extensivisme dans les plantations bananières.

5.4.6 Un rapide changement de variété et ses effets dans les zones bananières d'Equateur

A partir de 1967 les producteurs équatoriens sèment et commencent à exporter la variété Cavendish, de leur propre initiative au début et plus tard encouragés par l'Etat (Larrea, 1987). Cependant comme le mentionne Larrea (1992) ces mesures s'avèrent insuffisantes pour affronter les conditions peu favorables que devait affronter le pays.

A la crise de surproduction allait s'ajouter les nouveaux changements qui affecteraient de manière définitive la région nord de production : en effet le marché mondial allait se consolider en fonction d'une seule variété de banane, la Cavendish, plus résistante au Mal de Panama et plus conforme au goût des européens.

Les grandes compagnies déplacent les plantations qui ont été décimées quelques années auparavant par le Mal de Panama. En Equateur ce processus débute en 1966 et en moins de 5 années les grands et moyens producteurs avaient rénové leurs plantations démontrant l'adaptation et la capacité d'investissement des propriétaires de la côte. La nouvelle variété offrait des rendements nettement supérieurs à ceux de la Gros Michel mais avait besoin de conditions de culture plus précises. En effet, plus fragile, la Cavendish requiert une irrigation régulière, des engrais et une manipulation plus soignée. Au contraire de la Gros Michel dont les régimes pouvaient supporter plusieurs manipulations parfois brutales, la variété Cavendish exige des soins tout particuliers durant le transport. C'est pour cela que l'emballage en carton s'impose comme étant la meilleure protection et cela généralise la vente au poids d'un nombre fixe de mains et de fruits à un certain stade de maturation.

La vente au poids, en supprimant les déchets de régimes jugés trop petits, fut bien accueillie par les producteurs d'une certaine importance. Mais elle imposait d'avoir un équipement peu connu jusqu'alors : une unité d'emballage et des usines de carton pour fabriquer les caisses en carton à partir de papier importé. Mais ces changements dans le mode de culture rendirent nécessaires la mise en place de techniques plus précises et élaborées que la simple récolte des années passées puisque la variété Cavendish permet des densités de bananiers plus élevées et offre des rendements agricoles deux ou trois fois supérieurs. Subitement la récolte facile devenait une agriculture tropicale intensive, plus couteuse et moins lucrative.

Les nouvelles conditions de transport allaient entraîner l'amélioration des voies de communication et surtout le chargement des camions directement dans l'unité d'emballage (ou dans chaque unité de chaque zone de la plantation) jusqu'aux quais d'embarquement pour terminer dans les cales du navire transporteur. D'autres mesures internes prises pour faire face à la crise furent entre autres la réduction, et par la suite l'élimination, des taxes à l'exportation de la banane, l'ouverture de nouveaux marchés, les dévaluations monétaires, et fondamentalement le changement de variété qui débuta en 1967 et s'acheva en 1973 avec le soutien de l'Etat.

Cette évolution fut fatale pour un grand nombre de petits et moyens producteurs qui se démoralisèrent en raison des lourds investissements nécessaires pour reconstruire les anciennes plantations et c'est pour cette raison que l'on trouvait à l'époque d'innombrables petites exploitations abandonnées, témoignage du découragement des agriculteurs. Les grands bénéficiaires de l'adoption de la variété Cavendish furent les propriétaires des grandes plantations : en effet ils étaient habitués aux changements de production et les grands domaines allaient rapidement s'adapter aux nouvelles règles imposées par cette variété, avec des améliorations dans les systèmes d'irrigation et la réalisation de l'infrastructure nécessaire.