



Assemblée générale

Distr.
GENERALE

A/48/529
21 octobre 1993
FRANCAIS
ORIGINAL : ESPAGNOL

Quarante-huitième session
Point 30 de l'ordre du jour

NECESSITE DE LEVER LE BLOCUS ECONOMIQUE, COMMERCIAL ET
FINANCIER APPLIQUE A CUBA PAR LES ETATS-UNIS D'AMERIQUE

Lettre datée du 18 octobre 1993, adressée au Secrétaire général
par le Représentant permanent de Cuba auprès de l'Organisation
des Nations Unies

Lorsqu'il évoque le blocus économique, commercial et financier qu'il applique à Cuba, le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique prétend qu'il s'agit simplement d'une question bilatérale et que cette politique a pour objet de limiter le flux de devises vers Cuba, au motif que le Gouvernement cubain pourrait s'en servir pour aider des mouvements insurrectionnels dans d'autres pays et pour réprimer sa propre population.

J'ai l'honneur de vous faire tenir ci-joint un document qui démontre, avec plusieurs exemples à l'appui, le caractère fallacieux des arguments avancés par le Gouvernement des Etats-Unis (voir annexe). Les éléments factuels contenus dans le document indiquent clairement que cette politique de blocus porte directement préjudice à la population cubaine, compromet les relations économiques que des pays tiers entretiennent avec Cuba et paralyse les pratiques internationales régissant le commerce et la navigation, acquérant ainsi un caractère indiscutablement extraterritorial.

Les exemples présentés à titre illustratif concernent tous des transactions effectuées après l'adoption par l'Assemblée générale de la résolution 47/19 du 24 novembre 1992. La discrétion nous impose de ne pas faire état d'autres cas, qui impliquent des pays de toutes les zones géographiques. Nous ne tenons pas en effet à offrir aux autorités responsables du blocus des informations susceptibles de nuire encore davantage aux intérêts de Cuba et de pays tiers.

Je vous serais obligé de bien vouloir faire distribuer le texte de cette lettre et de son annexe comme document officiel de l'Assemblée générale, au titre du point 30 de l'ordre du jour.

Le Représentant permanent

(Signé) Fernando RAMIREZ de ESTENOZ

Annexe

EFFETS DE LA LOI TORRICELLI

La loi Torricelli interdit aux filiales de sociétés nord-américaines sises dans les pays tiers de commercer avec Cuba.

D'après les rapports publiés par le Ministère des finances des Etats-Unis en avril 1990, juillet 1991 et juillet 1992, les transactions que ces filiales effectuent avec Cuba portent pour la plupart sur des produits alimentaires de première nécessité (huile de tournesol, blé, riz, produits du soya et du maïs, etc.

La loi Torricelli a affecté les opérations commerciales effectuées avec des sociétés sises dans de nombreux pays, dont l'Allemagne, Antigua, l'Argentine, le Canada, la Chine, l'Espagne, la France, l'Italie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse, Trinité-et-Tobago et le Venezuela (voir exemples).

L'interdiction qui frappe les navires marchands se livrant au commerce avec Cuba a gravement compromis les relations commerciales de notre pays avec des pays tiers.

Les principales conséquences de l'application de la loi Torricelli en ce qui concerne le transport de marchandises en provenance et à destination de Cuba sont les suivantes :

- Augmentation des prix du fret, ce qui a pour effet de renchérir les importations et de diminuer la marge bénéficiaire des exportations;
- Pénurie de certains produits en raison des retards imputables au blocus, se traduisant par des difficultés d'approvisionnement pour la population et des interruptions de la production dans des secteurs hautement prioritaires;
- Immobilisation de ressources financières;
- Augmentation des frais d'entreposage sur les lieux d'origine des marchandises;
- Rachat à des prix désavantageux de marchandises déjà achetées, en vue de pallier les pénuries provoquées par les retards.

Cette interdiction est d'autant plus préjudiciable que Cuba a dû restructurer très rapidement son commerce extérieur; après la rupture des liens qu'elle entretenait avec l'ancien camp socialiste, la flotte cubaine disponible est devenue insuffisante, et il a fallu recourir davantage au fret étranger. Les effets du blocus sur le commerce extérieur cubain se sont surtout fait sentir dans le secteur des achats de denrées alimentaires, de combustibles et de matières premières destinés à l'industrie.

Il s'agit notamment des produits suivants :

- Graisse destinée à la fabrication de savon, l'un des articles de première nécessité faisant défaut;
- Papier chromé recouvrant l'intérieur des emballages kraft pour des jus d'agrumes et d'autres produits d'exportation;
- Boyaux pour produits de charcuterie;
- Feuilles d'aluminium destinées à l'industrie alimentaire;
- Pesticides Sencor, indispensables pour la culture de la pomme de terre;
- Agents chimiques.

Les exportations de produits tels que le sucre, principale source de devises, ont également été touchées.

Au cours des quatre premiers mois de 1993, les seules importations de céréales, de farines et d'huiles brutes ont entraîné pour Cuba une dépense supplémentaire de 1 329 876 dollars des Etats-Unis par rapport aux prix du fret sur le marché.

En 1992, Cuba a dépensé pour l'achat de lait, de poulets et de céréales, trois produits de base dans l'alimentation de la population, 40 millions de dollars de plus que ce qu'aurait payé n'importe quel autre pays pour le même volume d'importations, en raison des prix auxquels elle a été contrainte d'acheter.

EXEMPLES PRECIS D'EFFETS DE LA LOI SUR DES OPERATIONS
AVEC DES FILIALES

1. Pays : Suisse
Société : Fluka Chemical Co. Ltd
Produit : Réactifs chimiques et autres produits destinés à des laboratoires de radiobiologie

En janvier 1993, cette société a fait savoir à sa contrepartie cubaine que, malgré les informations reçues selon lesquelles la loi Torricelli n'aurait pas d'effets rétroactifs sur les contrats conclus avant le 23 décembre 1992, le Département du Trésor n'avait pas répondu à ses réclamations. C'est pourquoi cette société n'a pu tenir les engagements qu'elle avait pris avec Cuba.

2. Pays : Trinité-et-Tobago
Société : Fertrin (Fertilizers of Trinidad and Tobago Ltd)
Produit : Amoniaque

En décembre 1993, cette société a répondu qu'il lui était interdit de vendre le produit en question à Cuba, parce que son capital est détenu en partie par une société américaine.

3. Pays : Royaume-Uni
Société : Railpower Limited
Produit : Moteurs diesel de locomotives pour l'industrie du sucre

En novembre 1992, la société a retiré son offre, contrainte et forcée, à la suite de la promulgation de la loi Torricelli.

4. Pays : Royaume-Uni
Société : Albriw G.
Produit : Pyrophosphate de sodium

En novembre 1992, cette société a fait officiellement savoir à sa contrepartie cubaine qu'elle ne pouvait plus poursuivre ses relations commerciales avec Cuba, car elle ne pouvait plus obtenir de licence d'exportation, étant une filiale d'une société américaine à qui tout commerce avec Cuba est interdit.

5. Pays : Canada
Société : H. J. Heinz Company of Canada Ltd
Produit : Aliments en conserve pour nourrissons

En avril 1993, la société Heinz a répondu par la négative à une demande d'offre présentée par Cuba, en faisant valoir que la politique vis-à-vis de Cuba était fixée par les réglementations relatives au contrôle des actifs cubains déposés aux Etats-Unis, qui interdisent aux filiales de sociétés américaines de vendre à Cuba.

6. Pays : Allemagne
Société : Bayer A. G.
Produit : Sencor (pesticide pour la culture de la pomme de terre)

En octobre 1992, la société a fait savoir qu'elle ne vendrait pas ce produit, en raison des lois en vigueur aux Etats-Unis qui interdisent la vente à Cuba de produits d'origine américaine ou comprenant des composantes d'origine américaine. Elle a ajouté qu'elle avait quand même présenté une demande d'autorisation exceptionnelle d'exportation au titre de ce contrat, mais que cette demande n'avait pas été acceptée.

7. Pays : Canada
Société : Eli Lilly Canada Inc.
Produit : Insuline et autres produits pharmaceutiques

En avril 1993, des dirigeants de cette société ont fait savoir qu'en application des lois américaines, notamment de la loi Torricelli, il était interdit à leur entreprise de vendre ses produits à Cuba.

Ils ont expliqué que, bien que leurs exportations portent sur des médicaments utilisés pour des maladies aussi généralisées que les désordres vasculaires et pulmonaires, les affections cancérigènes, etc., il était interdit à leur entreprise, en tant que filiale dont la maison mère a son siège aux Etats-Unis (Eli Lilly and Co., principal producteur mondial d'insuline), d'établir des relations commerciales avec Cuba.

C'est pourquoi, Cuba ne peut se procurer de l'insuline qu'auprès d'un fournisseur en Europe, ce qui renchérit considérablement le coût de ce produit.

On compte à Cuba 16,5 diabétiques par 1 000 habitants, et beaucoup d'entre eux ne peuvent être traités qu'à l'insuline.

8. Pays : Canada
Société : Agences de voyage

Le 20 juin 1993, la compagnie américaine CORVIA, dont les bases de données étaient jusqu'à ce jour utilisées dans le système informatisé de réservations des compagnies canadiennes, a décidé de ne plus prêter ce service, pour ne pas contrevenir aux lois des Etats-Unis qui interdisent aux sociétés américaines de mener des affaires où interviendrait, directement ou indirectement, Cuba.

La décision de CORVIA a contraint les sociétés canadiennes à se joindre au blocus imposé à l'encontre de Cuba, malgré elles et au détriment de leurs intérêts.

9. Pays : Espagne
Société : Lincoln KD S.A.
Produit : Produits pour soudure à arc électrique

En novembre 1992, cette société a exposé qu'elle était dans l'impossibilité d'envoyer des matériaux à destination de Cuba, car les lois de l'embargo

empêchent les filiales implantées dans des pays tiers de faire commerce avec Cuba.

10. Pays : Venezuela
Société : Productos Industriales Venezolanos S.A. (PIVENSA)
Produit : Feuilles d'aluminium destinées à l'industrie alimentaire

Cette société a fait savoir qu'elle ne pouvait plus continuer à expédier ses produits à Cuba, voulant éviter d'éventuelles sanctions, vu qu'elle exporte 70 % de sa production aux Etats-Unis.

11. Pays : Suisse
Société : Teepac, Inc.
Produit : Boyaux pour produits de charcuterie

En janvier 1993, cette société a fait savoir qu'elle ne pouvait donner suite à la demande de sa contrepartie cubaine, car en tant que filiale d'une maison mère ayant son siège aux Etats-Unis, il lui était interdit par la loi de faire commerce avec Cuba.

12. Pays : Suède
Société : Fyskeby
Produit : Papier chromé blanc pour doublure de carton kraft

La société a répondu qu'elle ne pouvait fournir ce produit à Cuba, parce qu'elle avait été achetée par une société transnationale américaine qui refusait de livrer ce produit.

13. Pays : Royaume-Uni
Société : Engelhard Ltd
Produit : Catalyseur FCC

Le 25 mars 1993, cette société a informé sa contrepartie cubaine qu'en raison des lois en vigueur aux Etats-Unis, et du fait qu'elle était filiale d'une société américaine, elle ne pouvait pas faire une offre concernant ce produit.

14. Pays : Mexique
Société : Linde de México
Produit : Hélium

La société a exposé qu'elle ne pouvait fournir ce produit, en raison de la loi Torricelli.

EXEMPLES CONCERNANT EXPRESSEMENT LE TRANSPORT DE MARCHANDISES

1. Pays : Canada
Produit : 150 000 tonnes métriques de sucre

Du fait que l'entreprise exportatrice cubaine a dû, entre autres, se porter affréteuse et par suite d'une augmentation de 8,02 dollars canadiens la tonne métrique, le coût du fret versé à des armateurs étrangers s'est traduit par une perte nette de 965 334 dollars des Etats-Unis pour cette seule opération.

2. Pays : Argentine
Produit : 9 500 tonnes de farine de soja

Contrat prévoyant des livraisons à partir d'octobre 1992, le produit étant requis de toute urgence. En raison de difficultés d'affrètement du navire qui devait transporter cette cargaison, l'importation n'a été réellement effectuée qu'en février 1993.

3. Pays : Argentine
Produit : 15 000 tonnes métriques de farine de soja

Contrat prévoyant la livraison en décembre 1992. L'opération a dû être reportée à mars 1993, aucun navire de transport n'étant disponible.

En raison des retards concernant les deux lots de farine de soja, présentés aux exemples 2 ou 3, il a fallu :

- Passer de toute urgence un contrat en Europe pour un lot de 11 800 tonnes métriques, à un prix plus élevé (plus de 50 dollars des Etats-Unis la tonne métrique par rapport au prix argentin) et utiliser pour le transporter à Cuba un navire prévu pour le transport des céréales dans cette région;
- Passer sur un autre marché un contrat de 4 000 tonnes métriques du même produit à un prix supérieur de 100 dollars des Etats-Unis la tonne métrique au prix argentin.

Les effets de la loi sur ces opérations se sont traduits par :

- Une pénurie du produit, dont le résultat a été une diminution de la ration d'oeufs de la population, faute d'aliments pour animaux;
- Une augmentation des coûts d'emmagasiner en Argentine des produits objet des contrats prévoyant des livraisons en octobre et en novembre 1992;
- Une augmentation des prix du produit sur les marchés d'Europe et d'Amérique centrale, par rapport au prix argentin;
- Le faux fret du navire utilisé pour transporter la farine de soja en provenance d'Europe.

4. Pays : Chine
Produit : 20 000 tonnes métriques de haricots

En raison des limitations imposées au transport de cargaisons à destination de Cuba, il a fallu attendre six mois après la signature du contrat pour pouvoir affréter un navire et concrétiser l'importation.

5. Pays : Nouvelle-Zélande
Produit : 1 500 tonnes métriques de lait en poudre

En décembre 1992, il était prévu d'expédier le produit. Toutefois, le contrat a été annulé en raison du refus du transporteur d'envoyer son navire à Cuba; il a donc fallu conclure un nouveau contrat en Europe, à un prix plus élevé, prévoyant l'expédition pour novembre 1993 et le paiement de la facture de fret avant l'arrivée du lot à Cuba.

6. Pays : France
Produit : 25 000 tonnes métriques de blé

La société Souflet, entreprise contractante, a fait valoir qu'elle ne pouvait trouver sur le marché de navires disposés à se rendre à Cuba. Il en est résulté un retard de deux mois pour cette opération.

7. Pays : Italie
Produit : 9 000 tonnes métriques d'huile de soja

L'expédition a été retardée, le transporteur ayant expliqué qu'il ne pouvait pas trouver de navire citerne disposé à se rendre à Cuba. L'opération n'a pu être réalisée que deux mois après la date prévue et en raison des conditions imposées par l'armateur pour effectuer le voyage à Cuba, l'entreprise contractante a demandé une augmentation de la facture de fret initialement convenue dans le contrat.

Des difficultés semblables ont eu lieu en ce qui concerne les expéditions de 8 000 tonnes métriques de farine de blé et de 30 000 tonnes métriques de blé dur, qui ont été retardées de trois mois.

8. Pays : Argentine
Produit : 1 500 tonnes métriques de graisses en vrac pour la production de savon

Aucun navire citerne n'étant disponible pour ce transport à destination de Cuba, il en est résulté un retard de plus de trois mois pour que l'importation se concrétise. D'où des conséquences graves pour la production de savon destiné à la consommation interne de la population.

9. Pays : Chine
Produit : 16 680 tonnes métriques de riz

Les armateurs du navire Trade Master, affréte par l'entreprise contractante chinoise, se sont refusés, en pleine traversée, à se diriger vers des ports cubains en faisant valoir les interdictions imposées par la loi Torricelli, ce qui a entraîné des retards dans l'arrivée du produit à Cuba, une

augmentation importante de la facture de fret et des paiements pour retards dans le déchargement.

10. Pays : Antigua
Produit : 15 000 tonnes métriques d'essence à moteur

En ce qui concerne l'expédition de ce chargement, objet d'un contrat en janvier 1993, la non-disponibilité de navires pouvant le transporter s'est traduite par une augmentation de 43 % de la facture de fret.

11. Pays : Canada
Produit : 3 960 tonnes métriques de carton kraft liner naturel

Les bureaux locaux de l'entreprise de transport contractante ont inclus dans la facture de fret une pénalité d'un montant approximatif de 50 000 dollars des Etats-Unis, correspondant à ce que l'entreprise devrait payer pour pouvoir faire escale dans des ports américains après avoir effectué son opération dans un port cubain.
