

7. Pourquoi le Canada et les autres membres de l'Arrangement de Wassenaar ne contrôlent-ils pas toutes les exportations à leur clientèle militaire?

Les membres du groupe de Wassenaar, y compris le Canada, savent qu'en se concentrant sur les produits spécialement conçus pour l'usage militaire, ils peuvent contrôler les ventes à tous les acheteurs. Ils peuvent exiger des exportateurs qu'ils fournissent des renseignements sur l'utilisation éventuelle de leurs produits, ainsi que sur les utilisateurs.

Cette approche aide également à empêcher que des civils ne servent de façade à des armées, des rebelles, des criminels ou des gouvernements qui se verraient incapables d'obtenir ces produits directement. En cas de doute, elle permet aux membres du groupe de Wassenaar de restreindre l'accès aux sources légitimes d'approvisionnement de certains produits.

Les membres comprennent que s'ils tentaient de contrôler les mouvements de tous les produits qu'achètent les organisations militaires, ils imposeraient aux vendeurs et acheteurs légitimes de produits non stratégiques un fardeau administratif excessif. Par exemple, le Canada vend une très large gamme de produits aux organisations militaires – essence et pétrole, équipement médical, papier, rations alimentaires, etc.

L'imposition de contrôles sur toutes les ventes à toutes les organisations militaires n'aiderait pas à faire régner la paix dans le monde, car rien n'empêcherait une organisation civile de revendre les produits en question à des acheteurs militaires. Une telle solution aurait un impact négatif sur les échanges commerciaux légitimes, ainsi que sur les employeurs et les travailleurs des entreprises en cause; les gouvernements ne sont pas prêts à dresser des obstacles de telle envergure aux échanges de produits commerciaux.

Les autres pays qui souscrivent à l'Arrangement de Wassenaar conviennent qu'il est préférable de mettre l'accent sur un contrôle sélectif des produits clés, quels qu'en soient les acheteurs, plutôt que sur le contrôle des acheteurs, quels que soient les produits.