Liste de questions utiles pour l'industrie

(Adoptée en réunion plénière de 2003 et modifiée en 2018)

Les Etats Participants à l'Arrangement de Wassenaar ont décidé lors de la réunion plénière de 2003 de publier sur le site Internet de l'AW une liste non exhaustive de questions utiles pour l'industrie. L'objectif de cette liste est de fournir un guide aux entreprises en situation d'exporter. La vigilance face à des demandes ou commandes douteuses est essentielle à la lutte contre la prolifération de biens et technologies sensibles et contre les accumulations déstabilisantes d'armements conventionnels.

Les réponses qui seront apportées à la liste non exhaustive de questions ci-dessous indiqueront lorsqu'une vigilance particulière sera requise et lorsqu'il sera souhaitable de contacter les autorités nationales de contrôle. Cette liste se fonde sur des bonnes pratiques existantes dérivées de la Liste de questions utiles pour l'industrie (adoptée en réunion plénière de 2003) et sur des bonnes pratiques déjà en usage dans certains Etats Participants à l'AW. Les réponses aux questions ci-dessous ne devraient pas être considérées comme un motif systématique de refus d'autorisation d'exportation. L'objectif des questions est davantage de révéler le besoin d'une analyse plus en profondeur lors de l'examen des projets d'exportation.

Votre produit

1. Votre produit est-il encore en développement, ou a-t-il encore des débouchés limités sur votre marché national ?

2. Les caractéristiques de votre produit sont-elles techniquement supérieures à celles de concurrents identifiés ?

3. Votre client a-t-il demandé une adaptation inhabituelle d'un produit standard, ou bien une demande de modification soulève-t-elle des questions sur les utilisations possibles du produit modifié ?

4. Avez-vous demandé un classement à l'export du produit ou avez-vous procédé à un auto-classement du produit ?

5. Votre produit a-t-il un usage dual, militaire, ou sensible ?

Utilisateur final et utilisation finale

6. Le client est-il un nouveau client et votre connaissance de ce client est-elle incomplète ou incohérente ?

7. Est-il difficile de trouver des informations de source ouverte sur le client ?

8. Le client semble-t-il peu familier du produit et de ses performances (démontre-t-il un manque non explicable de connaissances techniques) ?

9. Le client souhaite-t-il un produit qui semble excéder les besoins de l'application envisagée ?

10. Le client donne-t-il des réponses incohérentes lorsque votre équipe de vente suggère un produit adapté au besoin pour un coût inférieur ?

11. Le client est-il incapable de donner des détails sur le produit recherché ou sur ses propres spécifications techniques ?

12. Les données de contact du client (par ex. numéro de téléphone, adresse électronique ou postale) renvoient elles vers un tiers dans un autre pays ?

13. Le client a-t-il un nom de société étrangère (par ex. dans une langue inattendue pour le pays ou le siège est situé) ?

14. L'utilisateur final est-il une société de courtage, un distributeur, ou est-il basé dans une zone franche ?

15. L'utilisateur final annoncé est-il plutôt en temps normal un transporteur ?

16. L'utilisateur final est-il en relation avec les forces armées, l'industrie de défense ou une entité gouvernementale de recherche militaire, malgré l'utilisation finale civile annoncée ?

17. Le client se montre-t-il réticent à donner des informations sur l'utilisation finale du produit, ou à donner des réponses claires à des questions commerciales ou techniques de routine ?

18. Le client se montre-t-il réticent à fournir un certificat d'utilisateur final ou un document justificatif de même nature ?

19. Les produits semblent ils incompatibles avec les activités connues du client ?

20. L'utilisation finale annoncée diverge-t-elle significativement de l'utilisation finale indiquée par le fabricant ?

21. Le client se passe-t-il de services, d'instructions ou d'une garantie, habituellement liés au produit ?

22. Le client fait il appel à des intermédiaires sans raison apparente ?

Expédition

23. La route demandée est-elle inhabituelle ?

24. L'emballage ou le marquage demandés sont-ils inhabituels ?

25. Le client souhaite-t-il procéder lui-même à l'enlèvement du ou des produits ?

26. L'enlèvement du ou des produits est-il assuré par une autre personne que le client ou les intermédiaires annoncés ?

Conditions financières et contractuelles

27. Le client offre-t-il des conditions de paiement inhabituelles ou particulièrement avantageuses ?

28. Le client offre-t-il un paiement complet d'avance ou un paiement comptant immédiat à réception des produits ?

29. Le paiement est-il assuré par un tiers au client ou aux intermédiaires annoncés?

30. Le paiement suit-il une autre route que la marchandise (par ex. vers un autre pays) ?
31. Le client refuse-t-il les services normaux de mise en service, de formation et de maintenance dans le pays de destination et/ou suggère-t-il que son propre personnel soit formé à ces fins dans le pays exportateur ?

32. Le site d'installation est-il situé dans une zone particulièrement sécurisée et d'accès strictement réservé ?

33. Le site d'installation est-il d'une autre manière inhabituel au regard des produits installés ?
34. Le client montre-t-il des besoins inhabituels et excessifs en termes de confidentialité pour ce qui concerne les destinations finales, les clients ou les caractéristiques des produits ?

35. Le client demande-t-il une quantité anormalement élevée de pièces de rechange ou d'autres articles liés au produit, au regard de l'utilisation finale annoncée ?

En cas de doute sur l'une ou l'autre des questions, consultez vos autorités nationales compétentes. Il est vivement recommandé de partager avec les autorités des informations sur un cas douteux.