

# Note d'Analyse

Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité  
70 Rue de la Consolation, B-1030 Bruxelles  
Tél.: +32.2.241 84 20 - Fax : +32.2.245 19 33  
Internet : [www.grip.org](http://www.grip.org) - Courriel : [admi@grip.org](mailto:admi@grip.org)

## Une "géoéconomie" de guerre

*par, Aris Roubos, journaliste, chercheur associé au GRIP*

**Mais où sont-ils donc passés tous les « investisseurs » de la « nouvelle économie » ? L'on nous avait bassiné, toutes ces années, sur les vertus des marchés financiers et sur leur potentiel de financement de la « société de l'information ». Tromperie ! Aujourd'hui, la dure réalité transparait au grand jour. C'est à tort que l'on a assimilé les « investisseurs » aux marchés financiers. Qu'à cela ne tienne. Dormez tranquilles... actionnaires. Le Pentagone veille sur vos avoirs...**

L'aggravation de l'état de l'économie mondiale est désormais soulignée par des institutions et économistes [1][1] de renom. La crise de surproduction gagne à présent les secteurs les plus en pointe de la « nouvelle économie ». Les politiques du court terme (baisse des taux d'intérêts), censées prévenir la récession qui s'annonce sont considérées par les observateurs [2][2] comme autant d'emplâtres. « A l'évidence, [les dirigeants de la Réserve Fédérale] sont préoccupés par les investissements », constate un économiste de la Bank of America, le jour même où la Fed procédait à la 5<sup>e</sup> baisse des taux d'intérêt depuis le début de l'année. « Mais ils ne peuvent rien faire pour remédier à cela », conclut cet observateur [3][3].

Le signe le plus visible et médiatisé de cette situation est sans conteste la chute vertigineuse, depuis le printemps 2000, de l'indice NASDAQ des valeurs technologiques de la Bourse de New York. Ce phénomène a révélé une double crise se situant sur les marchés de la demande et de l'offre.

D'une part, une crise de surproduction qui, latente depuis plusieurs années dans des secteurs traditionnels comme l'automobile, affecte depuis un an les entreprises liées à la « société de l'information ». Les industries atteintes par la récession naissante s'adaptent rapidement à la situation nouvelle, qui résulte notamment d'une crise de confiance sur les marchés de la demande. Les licenciements constituent un instrument adaptatif de prédilection. Ces restructurations entraînent une contraction de la production industrielle, significative les deux derniers trimestres [4][4]. Indice majeur de la santé d'une économie sur le long terme, le taux de croissance de la production industrielle est particulièrement observé à Wall Street.

D'autre part, les nouvelles offres, actuellement disponibles sur le marché, ne sont pas à même de « déclasser » [5][5] les produits établis. Elles n'apportent au mieux que des solutions incrémentales; une réponse limitée aux besoins éventuels des consommateurs. Les exemples sont nombreux. Nous prendrons celui du système d'exploitation Windows Millenium qui, réservé au grand public, et suivant de peu l'apparition sur le marché de MS Windows 98, a été véritablement boudé par les consommateurs. Ce logiciel n'apportait en effet que peu d'améliorations par rapport à son prédécesseur. Lancé à l'automne dernier, ce programme, qui n'équipe que 1% (contre 44% à Windows 98) du marché des ordinateurs personnels, sera déjà remplacé l'automne prochain par Microsoft [6][6].

Dans le même temps, les offres nouvelles susceptibles d'apporter de réelles solutions, en particulier pour faciliter les restructurations en cours au sein des différents secteurs industriels, sont véritablement bloquées, essentiellement parce que les nouveaux réseaux de

communications élèvent très haut la barre des investissements en équipements fixes. Il s'agit principalement des réseaux satellitaires susceptibles de créer le « réseau sans couture » sur un plan global. Le développement de la « société de l'information » [7][7] a impulsé ces dernières années un rythme soutenu dans la mise en place de nouvelles infrastructures. Or, les tentatives passées, réalisées dans la précipitation et l'euphorie de la bulle financière ont abouti à autant de désillusions. En particulier le dépôt de bilan, l'année dernière, du consortium ayant déployé le réseau Iridium, de 66 satellites en orbite basse, a particulièrement échaudé les « investisseurs » [8][8]. A cet échec se sont ajoutés les déboires des firmes de télécommunications engagées dans le développement du GSM de 3<sup>e</sup> génération. Amer, un analyste financier, spécialisé dans le secteur spatial, constate : « Le climat pour les compagnies en état de développement est le pire que j'aie connu en 14 ans passés à Wall Street ». Et cet observateur de conclure : « Cet environnement manifeste une aversion marquée au risque, et cela continuera probablement ainsi pour un bon moment [...] » [9][9].

De surcroît, l'« effet psychologique » suscité par la mésaventure Iridium ne se limite pas aux seuls secteurs liés au lancement de satellites de télécommunications. Les autres offres commerciales centrées sur des réseaux locaux de transmissions rapides de données, par câble ou par la technologie ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line), commencent à revenir de cette même effervescence qui les avait animées dès leur lancement [10][10]. Ces infrastructures étant considérées comme autant d'investissements à risque, la mise de fond n'est pas susceptible de rapporter à court terme les gains escomptés.

A ces phénomènes vient se greffer la crise énergétique. Les besoins énormes en énergie électrique des entreprises liées à la « société de l'information », aggravés par la hausse des prix pétroliers, suscitent d'ores et déjà des phénomènes inflationnistes. Dans des Etats comme la Californie, où sont massivement concentrées (la Silicon Valley...) les firmes liées aux technologies de l'information, ces dernières ont vu leurs factures d'électricité véritablement s'envoler.

Donc, pour synthétiser, les secteurs liés à la « société de l'information », considérés comme stratégiques aux Etats-Unis, sont triplement affligés (1) par une crise de surproduction (marché de la demande), (2) par des marchés financiers refusant de participer à la mise en place de nouvelles infrastructures et (3) par une crise énergétique (ces deux derniers phénomènes affectant le marché de l'offre).

#### *« Secrets » appels d'offres sur... Internet*

Déjà, sous l'administration Clinton, l'exécutif était en butte à ces pressions économico-financières, ces milieux s'appuyant en outre sur leurs réseaux d'alliés politiques et militaires. Le président démocrate y céda, notamment par son engagement à considérer, dans la précipitation et à contre-courant de son propre credo politique, le déploiement d'une National Missile Defense (NMD). S'il gela le projet, le 1<sup>er</sup> septembre dernier, il n'empêcha pas les différentes agences et organisations de son administration de répondre aux attentes (y compris dans le développement des systèmes antimissiles) des milieux économiques et financiers.

Le principe est simple. L'appareil militaire et les agences de renseignement se doivent de suppléer aux diverses carences (surproduction et refus d'investir dans les nouvelles infrastructures) des secteurs civils, en particulier dans les domaines des technologies spatiales et de l'information.

Le processus en question généra des situations pour le moins cocasses : la publicité inhabituelle autour de projets militaires classés « secret », les fameux « black programs ». Il en est ainsi par exemple du nouveau programme, d'un montant estimé à 25 milliards de \$, de satellites-espions du National Reconnaissance Office (NRO- l'existence de cet organisme, opérationnel dès les années 50, a été tenue secrète jusqu'en 1992) qui se voit largement commenter dans les colonnes de la presse nationale [11][11]. Les lecteurs du magazine spécialisé « Aviation Week and Space Technology » ont récemment eu droit à force détails (y compris photographiques), sur les nouveaux programmes spatiaux du NRO, notamment celui d'un projet « GeoLITE », « largement secret » selon l'auteur de l'article, et destiné à « tester des communications militaires

spatiales avancées – spécifiquement des systèmes au laser » [12][12]. Dans ce contexte, on apprend également que la « très secrète » NRO élargissait sa base de contractants, faisant appel pour la première fois à quelque 52 nouvelles sociétés, ces dernières ayant été racolées par voie de... publicité sur Internet [13][13].

Dans le contexte de la crise de surproduction que rencontre la « société de l'information », cette prédisposition du Pentagone entraîne des firmes, présentes principalement dans les secteurs civils, à se positionner pour entrer dans le giron des contractants militaires. Il s'agit par exemple de la firme Compaq, qui tente désormais de pénétrer des « niches » qu'elle avait jusque là délaissées, comme le marché des super-ordinateurs [14][14]. Ou encore, la société Electronic Data Systems qui, l'automne dernier, a bénéficié d'un contrat providentiel pour le développement d'un Intranet multimédia, commun à l'US Navy et au corps des Marines. Deuxième firme après IBM sur le marché des services informatiques aux entreprises, cette société est certes une habituée des contrats militaires. Mais le 9 octobre dernier, le contrat sur cinq ans de l'US Navy, d'un montant de 6,9 milliards de \$, a favorisé une reprise substantielle du cours de l'action EDS, après un semestre catastrophique. Ce contrat d' « externalisation » (« outsourcing ») de capacités militaires est considéré comme le plus gros jamais accordé par le gouvernement américain. EDS est le principal contractant mais cette société fait appel aux plus grands de la « société de l'information », comme Cisco, Dell, Microsoft... [15][15].

Surtout, ce penchant du département de la Défense au soutien des nouvelles technologies semble particulièrement apprécié par les marchés financiers. Si l'on suit les cours des actions du secteur défense-aérospatial, depuis le printemps dernier, on perçoit de prime abord une tendance classique dans les milieux d' « investisseurs » : le report sur des « valeurs-refuge ». En effet, parallèlement à la chute des valeurs liées au NASDAQ, un mouvement proportionnellement inverse a vu grimper les actions des principaux contractants du Pentagone. En un an, depuis février 2000, les cours de l'indice spécifique aux secteurs défense-aérospatial Standard & Poor 500 ont grimpé de quelque 66 % alors que l'indice général S&P 500 chutait pour sa part à -1,7 % [16][16]. Des analystes financiers avaient ainsi prévu les « bénéfices » attendus par l'investissement de l'un ou l'autre des protagonistes à l'élection présidentielle américaine. Tous deux en effet, envisageaient des hausses du budget américain de la défense de quelque 120 milliards de \$ pour Albert Gore et de 45 milliards de \$ pour le candidat George W. Bush, ces montants respectifs couvrant une période de dix ans.

La prédisposition du Département de la Défense a également donné lieu à des anticipations singulières. Ainsi, en février 2000, Cascade Investments LLC, société qui gère le portefeuille financier personnel de Bill Gates, faisait l'acquisition de 8% des actions de l'un des plus gros contractants de l'US Navy, Newport News Shipbuilding Inc. [17][17]. Cette dernière société, objet aujourd'hui de la convoitise de deux grands protagonistes (General Dynamics et Northrop Grumman) du secteur défense, produit des porte-avions (situation de monopole aux Etats-Unis) et sous-marins nucléaires.

Toutefois, de récents mouvements au sein des marchés financiers suggèrent une nouvelle tendance : de nouvelles pressions pour une intervention publique sur les marchés de l'offre. Principalement depuis le début de l'année, plutôt qu'à un tassement des valeurs liées au secteur défense-aérospatial l'on a assisté à un comportement ciblé de la part des « investisseurs ». Si les cours des actions de géants de la défense comme Lockheed Martin ou Boeing se sont relativement contractés, la préférence a été accordée à des acteurs secondaires (comme Alliant Techsystems, L3 Communications,...). Le message n'en est que plus clair. Les branches sectorielles du secteur défense qui sont privilégiées : les technologies de l'information, l'espace et les systèmes antimissiles.

### *Les technologies militaires ? Des rustines...*

C'est avant tout à ces milieux financiers que s'adressèrent George W. Bush, avec son discours du 1<sup>er</sup> mai à la National Defense University, et le secrétaire à la Défense Donald Rumsfeld, lors de sa conférence de presse du 8 mai dernier. Un message à plusieurs niveaux a émergé de ces déclarations officielles : l'engagement de relancer la recherche et développement de systèmes antimissiles, dans un contexte plus large de bourgeonnement de technologies spatiales, tout en

se détachant du cadre contraignant du traité ABM. Le serment d'allégeance républicain est éclairant du fondement économique et technologique sous-jacent au projet de bouclier antimissiles.

L'« inclination » du Pentagone et les « engagements » de l'exécutif se répercutent également dans les statistiques nationales. A la chute de la production industrielle des équipements destinés aux entreprises (significative au 1<sup>er</sup> trimestre 2001) a répondu l'accroissement, quasi proportionnel (vases communicants ?), de la production industrielle absorbée par les équipements de défense et spatiaux. Leur taux de croissance respectif, au 1<sup>er</sup> trimestre 2001, se situe à -7,3% et 9,9%. Ces données sont pour le moins relatives puisqu'elles se rapportent à des groupes industriels aux activités disproportionnées. Pour l'année 2000, par exemple, le montant brut des échanges de biens d'équipements destinés aux entreprises s'est élevé à 788,7 milliards de \$, alors que la somme équivalente pour les secteurs défense et espace, se situait à 65,9 milliards de \$ [18][18]. Mais tel est bien le phénomène de la « bulle financière », qui serait poussé ici à l'extrême. La « baudruche » serait à présent alimentée par un double mouvement de hausse des commandes militaires, ciblées en particulier sur les technologies de pointe (technologies de l'information, espace...), et par l'accélération d'activités de « spin-off », ces retombées civiles de technologies à finalité militaire.

En rapport avec cette deuxième tendance, la demande récente, émanant des entreprises, pour une transmission rapide et fiable de données, a vu l'émergence d'un nouveau type de technologies. Il s'agit de ces « spin-offs » (ou « spill-over ») [19][19], réalisées au départ de technologies militaires développées pour le Pentagone par des entreprises d'armements comme Lockheed-Martin, TRW, Boeing, Raytheon... Dans ce contexte, un nouveau métier, celui de « chasseur de technologies militaires », semble émerger. Par exemple, une firme pionnière dans ce domaine, Milcom, en collaboration avec des ingénieurs de Lockheed-Martin, s'appête à lancer un système permettant de « booster » les communications par fibre optique à l'aide d'un stimulateur faisant appel à un faisceau laser [20][20].

Ces tendances risquent de se précipiter avec la nouvelle équipe au pouvoir à Washington. Les deux projets politiques majeurs de l'administration Bush (le projet de bouclier antimissiles, intégré dans une infrastructure spatiale globale, et le plan énergétique) sont effectivement à situer dans une perspective de dépassement des trois menaces pesant sur la « société de l'information ». Les postures diplomatiques de l'équipe Bush, liées à ces deux vastes programmes publics, sont également à interpréter comme une volonté d'éliminer les obstacles contractuels internationaux, considérés comme autant d'entraves au redéploiement de l'économie américaine. En effet l'attitude de George W. Bush à l'égard du protocole de Kyoto et du traité ABM sert les mêmes intérêts économiques et financiers.

Le principal destinataire des actions politiques et messages républicains est sans conteste Wall Street. L'objectif ? Empêcher, tant que faire se peut, le dégonflement de la « baudruche financière ». Ce phénomène a particulièrement frappé les observateurs dans le cadre du plan énergétique de l'administration. George W. Bush, refusant de suivre le Parti Démocrate, qui proposait une politique de limitation des prix du secteur énergétique, objecta que cette solution entraînerait une baisse de la production de ce même secteur. C'est que cela se serait répercuté sur le taux de croissance de la production industrielle ; précisément l'indice scruté par les milieux financiers. Quant aux Californiens, tant pis pour eux, ils n'ont qu'à passer à la caisse [21][21]...

#### *Vers une militarisation de la « nouvelle économie »*

Quoi qu'il en soit, l'approche de la nouvelle équipe au pouvoir, typique d'une « stratégie intégrale » [22][22], entraîne à sa suite un étroit maillage d'intérêts entre les secteurs de l'énergie, des technologies de l'information et de la défense-aérospatial. Le phénomène en question se développe apparemment sans friction, s'imposant presque « naturellement », puisque ce « maillage » est profondément enraciné dans la société américaine, et ceci à plusieurs niveaux. En premier lieu, et en rapport avec l'intégration des « dot.com » et des industries du secteur défense-aérospatial, il implique un « retour à l'envoyeur ». En effet, la « société de l'information » a été enfantée au départ d'une recherche-développement générique à des fins militaires [23][23]. Ensuite, ces deux secteurs se disputent la même main d'œuvre qualifiée d'ingénieurs en

électronique, ingénieurs-programme..., l'offre de travail sur ce marché connaissant une pénurie sans précédent [24][24].

D'autre part, si la crise énergétique affecte les entreprises de la « société de l'information », elle touche également les entreprises liées au secteur défense-aérospatial [25][25]. Ces dernières sont également massivement présentes dans des régions comme le Sud de la Californie [26][26]. En outre, le développement de technologies spatiales contribue à l'innovation dans les secteurs de l'énergie [27][27]. En même temps, le plan énergétique de George W. Bush renoue avec le retraitement de résidus du nucléaire militaire à des fins civiles.

Ces phénomènes contribuent à la mise en place d'un faisceau d'intérêts convergents qui, ayant précipité l'alliance de protagonistes économiques et financiers avec les acteurs politiques et militaires, également intéressés à la relance des commandes militaires, conduit tout droit vers un processus de militarisation de l'économie américaine, voire mondiale.

Ce mécanisme emprunte le parcours suivant. Pour l'expliquer nous aurons brièvement recours à la théorie. Le principe stratégique (en stratégie militaire pure) de « déclassement des armes de l'adversaire » [28][28] rejoint le principe économique de « dévalorisation du capital », le premier s'inscrivant dans une logique de conflit, alors que le deuxième s'intègre dans une dynamique de concurrence. Ce principe, aussi bien économique que militaire, se situe dans un cadre d'« innovation technologique ». Dans cette optique, une crise, aussi bien économique que militaire, peut être dépassée par le développement de nouveaux systèmes (d'armements, d'ordinateurs, logiciels...) qui vont permettre de creuser le fossé technologique séparant les Etats-Unis de leurs adversaires, aussi bien économiques que militaires.

Néanmoins, dans les circonstances actuelles, puisque le civil (marchés financiers) se refuse à assumer les coûts liés aux nouvelles infrastructures de la « société de l'information », le pouvoir politique, dans une optique de « stratégie intégrale », a recours à la gamme d'instruments relevant de la stratégie militaire. Mais quand l'appareil militaire, sans véritable justification (quelle menace sur les Etats-Unis ?), devient l'instrument privilégié de la stratégie économique, l'on aboutit à une situation de substitution de l'acteur économique par l'acteur militaire. En clair, les « fins » sont économiques mais les « moyens » militaires.

Ce mécanisme est particulièrement dangereux puisque les différents acteurs à la base de sa genèse favorisent des scénarios de « montée aux extrêmes » [29][29] par les différentes agences du Pentagone, qui poussent effectivement la logique jusqu'au bout. Dans cette optique, le système antimissiles, par exemple, constitue, aux yeux de certains officiels, comme ceux de l'US Space Command, une étape « intérimaire », le but ultime étant la maîtrise, voire la conquête de l'espace. L'US Space Command, entre autres, mène des études, et développe des technologies [30][30] basées sur des scénarios de conquête en milieu extra-atmosphériques. Il est ainsi question de technologies devant permettre à des satellites américains de quitter leurs orbites pour assumer une diversité de missions, y compris offensives. Les orbites satellitaires, étant limitées, sont aujourd'hui attribuées par l'Union Internationale des Télécommunications. Dès à présent, certains acteurs se préparent à violer, voire à abandonner, ce cadre contractuel...

Du pain bénit pour certains nostalgiques de l'époque de la confrontation...

---

[31][1] Cf. CLAIRMONT, Frédéric F., Menaces sur l'économie mondiale, « Le Monde Diplomatique », mai 2001, p. 3 ; cf aussi le constat de l'économiste en chef de la société Morgan Stanley in : STEINBERGER, Michael, Spotlight Shines on Skeptic Who Sees a Long Slowdown, « The New York Times », 17-05-2001.

[32][2] CLAIRMONT, art. cit.

[33][3] STEVENSON, Richard W., Citing Downturn, Fed Lowers Rates for 5th Time This Year, « The New York Times », 16-05-2001.

[34][4] Federal Reserve, Industrial Production And Capacity Utilization, Federal Reserve Statistical Release, May 14, 2001.

[35][5] En résumé, selon les économistes de l'école de l'innovation, confrontées à l'impasse d'une baisse de la demande (résultat d'une surproduction ou d'un meilleur produit offert par la concurrence), les entreprises doivent avoir recours à l'innovation technologique de manière à « déclasser » les produits présents sur le marché (les leurs ou ceux de la concurrence) et relancer ainsi la demande.

[36][6] BIERSDORFER, J. D., Another Version of Windows Is on the Way, "The New York Times", 19-04-2001.

[37][7] Celle-ci aboutit à une intégration « des contenus et des vecteurs ». Cf. MATTELART, Armand, Histoire de la société de l'information, (Coll. Repères), La Découverte, Paris, 2001, p. 84.<sup>2</sup>

[38][8] Ce réseau a été récemment repris par un nouveau consortium d' « investisseurs ». Cette opération ne fut réalisée qu'après la signature d'un contrat de deux ans, par le département de la Défense, pour l'utilisation des services Iridium. D'un montant de 72 millions de \$ sur deux ans ce contrat est susceptible d'être prolongé jusqu'en 2007, pour un montant de 252 millions de \$. Cf. GRICE, Corey, Pentagon Signs Phone Deal With Iridium, "CNET NEWS-COM", in: "The New York Times", 07-12-2000.

[39][9] Cité par : VELOCCI, Anthony L., Market Focus, « Aviation Week and Space Technology », 07-05-2001.

[40][10] ROMERO, Simon, Internet Customers Scramble as Big D.S.L. Network Goes Dark, "The New York Times", 30-03-2001; CAULEY, Leslie, Cablevision, Comcast Post Mixed Results, As Firms Deal With Demand for Digital, "The Wall Street Journal", 09-05-2001.

[41][11] cf. LOEB, Vernon, Panel Report Reveals Satellite Details, "The Washington Post", 24-11-2000; PAE, Peter, Massive Spy-Satellite Program to Cost Billions, « The Los Angeles Times », 18-03-2001; FITCHETT, Joseph, Spying From Space: U.S. to Sharpen the Focus, "The International Herald Tribune", 10-04-2001.

[42][12] COVAULT, Craig, NRO Poised To Launch Laser Relay Mission, "Aviation Week & Space Technology", 14-05-2001.

[43][13] de FRANCE, Linda, NRO expands technology base with contracts to 52 new companies, "Aerospace Daily", 12-05-2000, p. 239.

[44][14] cf. KANELLOS, Michael, Compaq releases Alpha chip amid brighter prospects, "CNET NEWS-COM", in "The New York Times", 12-02-2001.

[45][15] AUSTRIA FARMER, Melanie, EDS gets uptick on Navy deal, faces challenge of organizing, "CNETNEWS.COM", in: "The New York Times", 09-10-2000.

[46][16] Top week in defense: execs eye growth, stocks head higher, "Reuters", 16-02-2001.

[47][17] O'BRIEN, Dennis, Bill Gates Brings Some Interest to Newport News, Va., Shipyard, KRTBN, 24-02-2000.

[48][18] Federal Reserve, op. cit.

[49][19] Cf. RATNAM, Gopal, Information Technology Market Draws U.S. Firms, "Defense News", 26-02-2001; BLACK, Jane, Defense Contractors Have a New Ground Zero: Hollywood, "Business Week Online", 02-04-2001; Raytheon Launches eCenter Technologies(TM) Business Operation; Opens Internet Data Center, PR Newswire, 08-03-2001; Raytheon Creates New Subsidiary, "The Associated Press", 20-02-2001...

[50][20] SQUEO, Anne-Marie, High-Tech Prospectors Dig for Gold In Troves of Big Defense Contractors, "The Wall Street Journal", 25-04-2001.

[51][21] Cf. California Gov. Fault Bush Energy Plan, "The Associated Press", 18-05-2001.

[52][22] Sur la stratégie intégrale ou globale américaine : COLSON, Bruno, La stratégie américaine et l'Europe, Economica, Paris, 1997.

[53][23] Cf. notamment : MATTELART, A., op. cit.

[54][24] ROBERTS, Kristin, Aerospace industry eyes dot-com demise with glee, "Reuters", 13-12-2000.

[55][25] PAE, Peter, Boeing Cuts Back to Single Shift at Delta Rocket Plant, "The Los Angeles Times", 23-01-2001.

[56][26] PAE, Peter, Region Still a Launch Point in Aircraft Design, "The Los Angeles Times", 20-02-2001.

[57][27] Traditionnellement, le moteur électrique ou encore, plus récemment, le recours à l'hydrogène pour les besoins énergétiques...

[58][28] Ce principe s'inscrit dans ce que les stratégestes qualifient de « stratégie des moyens » ou encore « stratégie logistique ». Cf. par ex. BEAUFRE, André (Gal), Introduction à la stratégie, (Coll. Pluriel), Ed. Hachette, éd. 1998, pp. 105-106.

[59][29] Première « action réciproque » clausewitzienne. Cf. CLAUSEWITZ, Carl Von, De la guerre, Ed. de Minuit, Paris, éd. de 1998, pp. 51-54.

[60][30] Cf. Space Technology Guide. FY 2000-01, Office of the Secretary of Defense, January 2001.

---

**Groupe de recherche et d'information sur la paix et la sécurité**

70 Rue de la Consolation, B-1030 Bruxelles  
Tél.: +32.2.241 84 20 - Fax : +32.2.245 19 33  
Internet : [www.grip.org](http://www.grip.org) - Courriel : [admi@grip.org](mailto:admi@grip.org)

Copyright © GRIP - Bruxelles/Brussels, 1997-2002 - [Webmaster](#)

La reproduction des informations contenues sur ce site est autorisée, sauf à des fins commerciales, moyennant mention de la source et du nom de l'auteur.

Reproduction of information from this site is authorised, except for commercial purposes, provided the source and the name of the author are acknowledged.