NOUVELLE FORMULE

DIPLOMATIE GD

DIPLOMATIE

AFFAIRES STRATÉGIQUES ET RELATIONS INTERNATIONALES

JUIN - JUILLET 2013

LES GRANDS DOSSIERS N°15

GÉOPOLITIQUE DE L'EAU

LES ENJEUX DE L'OR BLEU

BEL. : 12 €, CDN : 17.99 $, CH : 20 FS, D : 12 €, DOM : 11.50 €, ESP : 11.30 €, GR : 11.30 €, IT : 11.30 €, LUX : 12 €, MAR : 86 MAD, TOM : 1300 CFP, PORT. CONT : 11.30 €

WWW.DIPLOMATIE-PRESSE.COM

M 02271 - 15 - F: 10,95 € - RD

SOMMAIRE

LES GRANDS DOSSIERS DE DIPLOMATIE N° 15

GÉOPOLITIQUE DE L'EAU

GÉOPOLITIQUE

Edito . . . . . p. 3

Un œil sur la planète . . . . . p. 6

GÉOPOLITIQUE . . . . . p. 14

ANALYSE Dans l'œil du cyclone : les bassins transfrontaliers au Proche-Orient . . . . . p. 16

PORTFOLIO Le dessalement : une solution pour le Qatar ? . . . . . p. 21

ANALYSE Égypte : une hydro-hégémonie contestée sur le Nil . . . p. 22

ANALYSE Vers une hydro-politique kurde transnationale ? . . . . . p. 26

ANALYSE L'importance de l'eau dans la diplomatie indienne . . . . p. 30

ANALYSE Eau et pouvoirs politiques locaux en Espagne . . . . . p. 36

GÉOÉCONOMIE . . . . . p. 40

ANALYSE L'eau en Chine : entre enjeux internes et résonances stratégiques . . . . . p. 42

PORTFOLIO Le prix de l'industrialisation chinoise . . . . . p. 47

ANALYSE L'eau au cœur de la crise alimentaire mondiale. . . . . p. 48

ANALYSE L'eau douce en droit international : droit de l'Homme ou marchandise ? . . . . . p. 52

ANALYSE Les opérateurs français face aux défis des ressources en eau . . . . . p. 56

ANALYSE La catastrophe d'Aral : de l'histoire au cliché médiatique . p. 60

DE L'EAU

STRATÉGIE . . . . . p. 64

ANALYSE L'avenir de l'eau : dix marqueurs à surveiller. . . . . p. 66

FOCUS L'avenir de l'eau en cinq scénarios. . . . . p. 74

PORTFOLIO Une journée pour changer le monde ? . . . . . p. 79

ANALYSE Savoir pour coopérer :
le défi des aquifères transfrontaliers . . . . . p. 80

ANALYSE L'hydrodiplomatie : une volonté politique,
un échange scientifique, un perpétuel dialogue . . . . . p. 84

ANALYSE L'eau dans l'art de la guerre : une approche tactique . p. 88

Lectures . . . . . p. 92

Abonnement . . . . . p. 97

analyse

Par **Franck Galland**, directeur général d'Environmental Emergency & Security Services, cabinet d'ingénierie-conseil spécialisé en résilience urbaine et en préparation des opérateurs d'eau et d'énergie face aux crises majeures.

Photo ci-dessus :
Henri Proglio, alors président directeur général de Veolia, lors d'une conférence de presse le 6 mars 2009 à Paris. Entre 2007 et 2008, les bénéfices nets de Veolia Environnement se sont effondrés de 523 millions d'euros, poussant à l'adoption d'un vaste plan de restructuration en 2011. Pour promouvoir les synergies, la direction a annoncé en mars la suppression de ses divisions eau, déchets et énergie. À l'avenir, la société ne devrait plus être organisée par métiers mais par pays. (© AFP/ Éric Piermont)

Les opérateurs français face aux défis des ressources en eau

Le marché mondial des services liés à l'eau est de plus en plus segmenté et diversifié. Dans ces circonstances, les opérateurs français Suez et Veolia devraient se concentrer sur leur cœur d'expertise : les situations de crise.

Sujet d'importance stratégique dans une zone allant de Gibraltar jusqu'aux côtes de la mer d'Arabie, mais également – et peut être surtout – pour la péninsule indienne et la partie septentrionale de la Chine, l'eau est ce bien précieux qui focalise désormais toutes les expertises et toutes les conjectures. Manquera-t-on d'eau dans un délai de dix années dans certains pays du monde ? A-t-on les moyens, par le savoir-faire des hommes et leurs technologies, de répondre aux enjeux qui s'annoncent et à ceux déjà prégnants ?

À regarder de près la situation de l'eau dans un pays comme le Yémen, nous pourrions à l'évidence douter de nos capacités à agir sur une tendance qui semble d'ores et déjà irréversible. D'après le *Global Water Security Report* publié par le National Intelligence Council américain (1), ce pays serait en effet le premier au monde à disparaître à cause d'un manque d'eau. Moins de 120 mètres cubes d'eau par habitant et par an sont en effet à constater en termes de ressources dans une ville comme Sanaa, capitale de ce qui fut jadis l'Arabie Heureuse (*Arabia Felix*), pays qui consacre aujourd'hui 85 % de ses maigres ressources en eau à la production d'une drogue, le qat, qui est l'un des maux venant encore un peu plus affaiblir la population yéménite.

Le Yémen cumule déjà, il est vrai, de nombreux handicaps : insécurité chronique, absence de gouvernance, manque d'investissement dans les infrastructures en général et plus spécifiquement sur l'eau, faiblesse des services publics, pas de vision politique, explosion démographique (le taux d'accroissement de la population est de 3,4 % et 48 % de sa population est âgée de moins de quinze ans), situation économique et budgétaire très dégradée, etc.

Faute de ressources en eau, la fin progressive de cet État semble donc déjà programmée, à moins que l'Arabie saoudite ne se décide stratégiquement – et pour des raisons de sécurité – à l'aider financièrement à la hauteur des problématiques que rencontre ce pays. Il pourrait fort heureusement en être

ainsi. Au cours d'une rencontre qui s'est tenue à Londres en mars 2013, les « Amis du Yémen » (*Friends of Yemen*), groupe de contact établi en février 2011 et dont le leadership revient au Royaume-Uni et à l'Arabie saoudite, se sont engagés à lui verser une aide de 4 milliards de dollars. L'objectif de cette cinquième réunion était d'inscrire dans les faits les promesses de dons d'un montant de 7,8 milliards de dollars faites en septembre 2012, où l'eau aura bien entendu toute son importance. Cette aide importante pourrait permettre à l'expertise internationale de s'exprimer à nouveau au Yémen, pays dont la stabilité est essentielle pour la péninsule Arabe, la Corne de l'Afrique et surtout pour le secteur gazier international.

L'école française de l'eau en réponse aux situations dégradées

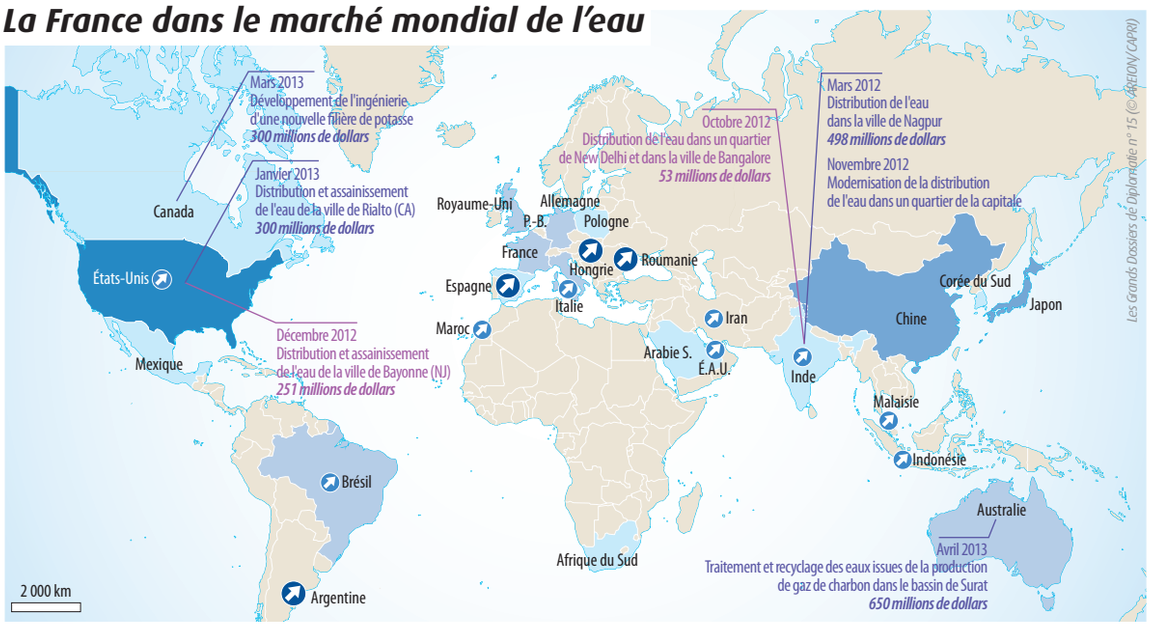
Réduire les fuites d'un réseau et améliorer son rendement sont à la portée des Yéménites, pour peu que la paix, la volonté politique et le financement permettent ce bienfait. À n'en pas douter, les groupes français pourraient être amenés à jouer ce rôle. Les performances des opérateurs français en Arabie voisine montrent, jour après jour, que le savoir-faire technique, la planification du renouvellement des conduites, la pose de compteurs et le transfert de connaissance sont des réalités opérationnelles qui ont fait – et continuent de faire leurs preuves.

Après une réforme entamée dès la fin des années quatre-vingt-dix, compte tenu de l'urgence à rattraper un retard qui pouvait lui être fatal, le royaume d'Arabie saoudite a su réviser les tarifs de l'eau, introduire des initiatives collectives destinées à diminuer la consommation nationale d'eau, et réduire la « *non-revenue water* » (NRW) des pertes anormales d'eau dans le réseau (2). Pour ce faire, le ministère des Ressources en eau a fait appel à des entreprises compétentes pour opérer les systèmes d'alimentation en eau potable de l'État saoudien. Veolia Environnement est ainsi arrivé à Riyad, puis Suez Environnement à Djeddah et enfin la SAUR à La Mecque. Trois sociétés qui symbolisent « l'école française de l'eau », encore formidablement reconnue à l'international.

> *« D'après le* Global Water Security Report*, le Yémen serait le premier pays au monde à disparaître à cause d'un manque d'eau. »*

Dans le même ordre d'idées, confrontée à un problème similaire (des années de non-investissement, le manque de maintenance des systèmes...), l'Algérie a pris un tournant stratégique au début des années deux mille sous l'impulsion du président Bouteflika et de son très dynamique et compétent ministre des Ressources en eau, Abdelmalek Sellal, nommé depuis Premier ministre. L'exécutif a ainsi consacré 100 milliards de dinars algériens à l'amélioration et la mobilisation des ressources en eau, de même qu'à la réhabilitation des infrastructures : 35 milliards ont notamment été attribués à la Société des Eaux et d'Assainissement d'Alger (SEAAL) pour mettre à niveau les installations existantes. En 2011, à la veille du cinquième anniversaire du contrat, le directeur général de la SEAAL pouvait ainsi annoncer non sans fierté que l'apport de Suez Environnement avait permis à ses services spécialisés

La France dans le marché mondial de l'eau



Principaux marchés de biens et services liés à l'eau en 2010 (milliards USD)*

- 110
- 50 à 60
- 15 à 30
- 5 à 10

Marchés en fort développement de 2010 à 2016 (estimations)

- Croissance supérieure à 15 %
- Croissance entre 10 % et 15 %

Principaux contrats français à l'international depuis mars 2012

- Mars 2012 — Contrat remporté par Veolia Eau
- Octobre 2012 — Contrat remporté par Suez Environnement

*Les données ont été arrondies par souci de typologisation. / Sources : University of Wisconsin-Milwaukee, Les Échos, Veolia, Suez Environnement

Pour aller plus loin

Franck Galland, *L'Eau : géopolitique, enjeux, stratégies*, CNRS éditions, 2008.

de traiter et réparer annuellement 20 000 fuites dans un délai ne dépassant pas les deux jours pour chacune d'elles. Une même dynamique était également à constater depuis l'arrivée d'Aguas de Barcelona à Oran et de la Société des Eaux de Marseille à Constantine.
Malgré les difficultés qu'ils rencontrent sur le marché européen, et plus spécifiquement en France avec des contrats de délégation de service public dont les marges continuent à diminuer, les opérateurs français de l'eau ont donc encore de belles années devant eux. Il faut pour cela qu'ils puissent

Photo ci-dessus :
Enfants indiens collectant de l'eau dans un bidonville d'Agra, dans l'Uttar Pradesh. L'Inde est en train de prendre conscience de son extrême vulnérabilité en termes de quantité et de qualité de l'eau. Il s'agit donc d'un marché prometteur pour le savoir-faire français, les groupes Suez Environnement et Veolia Eau ayant signé récemment plusieurs contrats dans ce pays.
(© Sukhminder Dosanj)

continuer à affirmer une spécialité qui est bien la leur, sorte de « génie français » : celle d'opérer un service de l'eau et de l'assainissement quand la situation est devenue tellement dégradée qu'elle n'est plus tenable politiquement, socialement et économiquement. États et collectivités étrangères font alors appel à ces opérateurs de l'impossible, dont la mission est de rétablir au plus vite une alimentation en eau en continu comme à Alger, tout en donnant à ce nouvel arrivant les moyens budgétaires et financiers pour y parvenir.
C'est actuellement la stratégie suivie par l'Inde, qui prend enfin conscience de son extrême vulnérabilité tant en termes de quantité que de qualité d'eau, et des enjeux colossaux qui se posent à elle en termes de croissance démographique et économique, car l'agriculture et l'industrie demandent toujours plus d'eau. 2012 aura ainsi été l'année des grandes annonces pour les opérateurs français en Inde. En mars, Veolia Water India, filiale de Veolia Eau, annonçait la conclusion d'un premier partenariat public-privé visant l'exploitation et la maintenance du service des eaux de la ville de Nagpur (État du Maharashtra) pour une période de 25 ans. Via une structure dédiée, il s'agira pour Veolia d'assurer l'approvisionnement en eau potable des 2,7 millions d'habitants de Nagpur, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, contre seulement 2 à 12 heures aujourd'hui. En novembre suivant, le Delhi Jal Board, l'autorité organisatrice du service de l'eau et de l'assainissement de la capitale indienne, retenait également Veolia Eau pour distribuer l'eau potable à un million d'habitants de New Delhi établis à Nangloi, un quartier ouest de la ville.
Dans le même temps, Suez Environnement ne restait pas inactif, puisqu'en octobre le Delhi Jal Board lui attribuait pour douze ans la responsabilité d'un autre quartier de la capitale, celui de Malviya Nagar, où résident 400 000 habitants. Ce contrat d'exploitation venait renforcer le positionnement du groupe en Inde, où sa filiale Degrémont a déjà construit 150 usines de traitement en 30 ans.
L'Inde est donc un marché particulièrement prometteur pour le savoir-faire français, comme l'a été la Chine au début des années deux mille : on se souvient notamment des méga-contrats de Veolia à Shanghaï Pudong (3,6 millions d'habitants desservis) et de Suez Environnement à Chongqing, la grande ville de l'Ouest chinois, où le groupe français gère un million de personnes en eau sur sa partie nord. Dans les cinq prochaines années, l'État indien prévoit ainsi d'investir 40 milliards de dollars dans les infrastructures (transport, énergie et environnement), dont 8 milliards pour l'eau. Pour la seule ville de New Delhi, il est également prévu que la municipalité élargisse les contrats pilotes qu'elle vient d'attribuer à d'autres quartiers de cette mégapole de 17 millions d'habitants.

Un marché compétitif propice à l'émergence de nouveaux acteurs

Malgré ces perspectives qui paraissent radieuses, les grands opérateurs français doivent être particulièrement attentifs à l'arrivée d'une concurrence de plus en plus active, qui s'exprime localement et régionalement. En Asie du Sud-Est, par exemple, des sociétés privées ont fait leurs preuves en termes de management des systèmes d'alimentation en eau de grandes zones urbaines et commencent à exporter leur savoir-faire en dehors de leurs dessertes traditionnelles. On peut penser notamment à Manila Water, qui sert en eau la partie est de la ville de Manille, et dont l'expansion se fait maintenant au Vietnam, autre marché extrêmement prometteur dans les infrastructures : ayant considérablement réduit ses pertes en eau, l'entreprise philippine exporte ainsi son savoir-faire à Ho-Chi-Minh-Ville auprès de l'opérateur public SAWACO. Même leçon auprès de l'opérateur indonésien Acuatico, actuellement convoité par des fonds d'investissement américains, qui est également actif au Vietnam dans la partie sud d'Hanoï.
Mais, dans ce domaine, c'est de Chine qu'est à attendre la plus forte expansion internationale d'entreprises régionales. Après avoir appris le métier d'exploitant auprès de leurs collègues français et occidentaux, les ingénieurs chinois vont en effet devenir des acteurs majeurs de l'eau dans les prochaines années. Les entreprises chinoises agiront seules, ou en *joint-venture* avec des groupes occidentaux. Il est ainsi intéressant de suivre la manière dont vont évoluer des entreprises comme le Chongjing Water Group, que Suez Environnement possède à 15 %, ou du Shenzhen Water Group, dont Veolia détient 45 % des parts aux côtés du Beijing Capital Group.
Ces coentreprises seront-elles amenées à franchir les frontières pour répondre aux besoins en eau de grandes villes asiatiques placées dans la sphère d'influence chinoise, comme celles de la Birmanie, du Laos ou du Cambodge ? D'autres entreprises chinoises, publiques cette fois, iront-elles jusqu'à répondre aux besoins en eau grandissants de l'Afrique, comme le font déjà les groupes chinois de bâtiments et travaux publics ou d'infrastructures ferroviaires ? Nous le croyons, et tant mieux pour l'accès à l'eau des populations du continent

africain, dont les villes connaissent une croissance démographique exponentielle, comme Lagos (12,5 millions d'habitants en 2011), Kinshasa (10,1 millions) ou Abidjan (6,2 millions).
Le premier signe de ce mouvement réside, selon nous, dans l'acquisition, le 25 mars dernier, d'Aguas de Portugal, que Veolia Eau a cédé dans de bonnes conditions au chinois Beijing Enterprises Water Group pour 95 millions d'euros. Au-delà de l'arrivée en Europe de l'Ouest d'une compagnie d'eau chinoise – une première –, c'est à notre sens la stratégie de développement de la Chine en Afrique lusophone qui s'esquisse ici. De-

puis Aguas de Portugal, les ingénieurs et techniciens chinois pourront aisément capitaliser sur le savoir-faire portugais et les transferts de connaissance opérés par Veolia lors des années précédentes pour conquérir les marchés importants qui s'annoncent dans le très riche Angola et au Mozambique, autre État pétrolier et gazier en devenir, qui s'annonce comme le nouveau Qatar pour de nombreux analystes.
Au-delà des groupes chinois ou sud-asiatiques, il est également important de suivre attentivement l'évolution d'entreprises issues de pays à très haute valeur ajoutée technologique, qui ne se positionnent que sur une partie de la chaîne de valeur de l'eau. Loin de vouloir gérer un service de l'eau et de l'assainissement dans son intégralité, ces sociétés apportent des savoir-faire précis : détection et réduction des fuites, retraitement des eaux usées tant pour le secteur industriel que municipal, externalisation de services pour des secteurs industriels très consommateurs en eau (le pétrole et le gaz, le secteur minier, l'agro-alimentaire ou encore le secteur papetier), etc.
Ainsi, Israël est d'ores et déjà le champion du monde incontesté de la réutilisation des eaux usées (ReUse) : 80 % de ces dernières (représentant un volume annuel de 400 millions de mètres cubes) sont aujourd'hui réutilisées, en majorité dans le secteur agricole (3). Les technologies développées en interne pour recycler « l'eau grise », ainsi que les mesures prises en matière d'économie de la ressource lors de la construction de nouveaux immeubles, permettent aux entreprises israéliennes telles que Netafim sur l'irrigation intelligente de renforcer leur présence sur ce marché en fort développement (4). Un processus par ailleurs soutenu par un considérable budget de recherche et développement et d'intenses activités de lobbying visant à promouvoir l'établissement de normes ISO favorables aux entreprises israéliennes.
D'autres États ont également choisi l'option de la spécialisation, à l'instar de Singapour qui, pour des raisons stratégiques d'indépendance vis-à-vis de son grand voisin malais, a investi énormément sur les technologies de dessalement, d'efficience des réseaux urbains et de réutilisation des eaux usées. Selon toute vraisemblance, en arrivant à attirer les meilleurs experts et les capacités de recherche des meilleures entreprises occidentales, Singapour arrivera d'ici 2015 à devenir le « Global HydroHub » qu'il avait annoncé devenir il y a dix ans.
En termes de perspectives, il est ainsi estimé que le marché de la réutilisation des eaux usées augmentera plus vite que celui du dessalement. En 2009, les capacités installées en termes de réutilisation des eaux usées étaient de 28 millions de mètres cubes par jour contre 41 millions pour le dessalement. En 2016, il est estimé que les capacités dans le domaine du recyclage des eaux usées auront augmenté de 180 % contre un taux de croissance de 120 % pour le dessalement (5).
Ainsi, si les entreprises françaises disposent de qualités et d'un savoir-faire reconnus internationalement, elles devront de plus en plus affronter, soit une concurrence *low cost* d'entreprises asiatiques en général, et chinoises en particulier ; soit une concurrence technologique de sociétés qui se présenteront uniquement sur une partie du cycle de l'eau à des prix qui sauront également satisfaire leurs clients. Néanmoins, il faut dans ce domaine raison garder. L'innovation de nos entreprises, leur faculté à se réformer, leur positionnement sur de nouveaux métiers concernant le segment municipal, et leurs capacités de réponse face aux demandes toujours croissantes du secteur industriel – et demain agricole – en font des acteurs incontournables du secteur de l'eau et de l'assainissement.

Franck Galland

Notes

(1) « *Global Water Security* », Intelligence Community Assessment, ICA 2012-08, février 2012.

(2) « Arabie saoudite : quand l'eau signifie opportunité », Franck Galland, note pour le *think tank* Cap MENA, mars 2010.

(3) « *Water ReUse In Israël* », Reuters, Ari Rabinovitch, 14 novembre 2010.

(4) Plusieurs accords bilatéraux de coopération ont par exemple été signés avec la Chine en vue d'y développer le *ReUse* à des fins d'irrigation.

(5) « *Water ReUse Market set to explode* », Global Water Intelligence, octobre 2009.

Photo ci-contre :
Vue aérienne de l'usine d'assainissement des eaux de Changi à Singapour, qui a remporté un Global Water Award en 2009. L'État de Singapour a fait le choix de la spécialisation sur une partie de la chaîne de valeur de l'eau en attirant les meilleurs experts et les capacités de recherche des meilleures entreprises occidentales. D'ici 2015, Singapour devrait devenir le « Global Hydrohub » qu'il annonçait devenir il y a dix ans. (© Singapore Government)

Photo ci-dessous :
Rencontre entre le PDG du groupe Suez, Gérard Mestrallet, et le vice-maire de la ville chinoise de Chongqing, pour la signature du contrat de la construction d'une usine de traitement des eaux à Chongqing, le 3 avril 2006. (© AFP/ Eric Feferberg)

DIPLOMATIE

AFFAIRES STRATÉGIQUES ET RELATIONS INTERNATIONALES

LES GRANDS DOSSIERS

Grands Dossiers n° 01
L'ÉTAT DES CONFLITS 2011

Grands Dossiers n° 02
GÉOPOLITIQUE DE L'INFORMATION

Grands Dossiers n° 03
GÉOPOLITIQUE DES ÉTATS-UNIS

Grands Dossiers n° 04
GÉOPOLITIQUE DU VATICAN

Grands Dossiers n° 05
GÉOPOLITIQUE DE LA RUSSIE

Grands Dossiers n° 06
ATLAS GÉOSTRATÉGIQUE 2012

Grands Dossiers n° 07
L'ÉTAT DES CONFLITS 2012

Grands Dossiers n° 08
GÉOPOLITIQUE DU BRÉSIL

Grands Dossiers n° 09
GÉOPOLITIQUE DE L'ASIE DU SUD-EST

Grands Dossiers n° 10
GÉOPOLITIQUE DES MERS ET DES OCÉANS

Grands Dossiers n° 11
GÉOPOLITIQUE DU CAUCASE

Grands Dossiers n° 12
ATLAS GÉOSTRATÉGIQUE 2013

Grands Dossiers n° 13
L'ÉTAT DES CONFLITS 2013

Grands Dossiers n° 14
GÉOPOLITIQUE DE L'INDE

Retrouvez les sommaires détaillés sur diplomatie-presse.com

Complétez la collection avec les hors-série...

... et abonnez-vous

au tarif préférentiel de 45 €*
au lieu de 66 €*

Également disponibles : Des CD millésimés pour revenir sur toute une année de *Grands Dossiers*

*** en France métropolitaine (voir conditions tarifaires sur le bulletin d'abonnement)**

DIPLOMATIE **LES GRANDS DOSSIERS**

Bulletin à découper/photocopier et à renvoyer à :
AREION Group - DIPLOMATIE
91, rue Saint-Honoré - 75001 Paris (France)
Tél. : +33 (0)1 75 43 52 71 - Fax : +33 (0)8 11 62 29 31
commande@areion.fr

Nom .....Prénom .....
Adresse .....
.....
Code postal ..... Ville.....
Pays..... Téléphone.....
E-mail .....
Paiement : ❑ par chèque uniquement pour la France (à l'ordre d'Areion)
❑ par carte bancaire (VISA/ Mastercard)
N° de carte ____ /____ / ____ / ____ Date d'expiration __ /__
Cryptogramme (3 derniers chiffres au dos de la CB) ___
Signature (obligatoire):

Abonnez-vous à la nouvelle collection

DIPLOMATIE **LES GRANDS DOSSIERS**

Abonnement 1 an (6 numéros) (port compris)
❑ France métropolitaine **45** €
❑ DOM/TOM Europe **60** € ❑ Étranger **75** €

Abonnement 2 ans (12 numéros) (port compris)
❑ France métropolitaine **80** €
❑ DOM/TOM Europe **110** € ❑ Étranger **140** €

Achat au numéro

LES GRANDS DOSSIERS (port compris)
Tarif promotionnel : ❑ France métropolitaine **11,95** €
❑ DOM/TOM Europe **13,95** € ❑ Étranger **15,95** €

❑ *N°01 : L'état des conflits 2011 (Février 2011)*
❑ *N°02 : Géopolitique de l'information (Avril 2011)*
❑ *CD N°03 : Géopolitique des États-Unis (Juin 2011)*
❑ *N°04 : Géopolitique du Vatican (Août 2011)*
❑ *N°05 : Géopolitique de la Russie (Octobre 2011)*
❑ *N°06 : Atlas géostratégique 2012 (Décembre 2011)*
❑ *N°07 : L'état des conflits 2012 (Février 2012)*
❑ *N°08 : Géopolitique du Brésil (Avril 2012)*
❑ *N°09 : Géopolitique de l'Asie du Sud-Est (Juin 2012)*
❑ *N°10 : Géopolitique des mers et des océans (Août 2012)*
❑ *N°11 : Géopolitique du Caucase (Octobre 2012)*
❑ *N°12 : Atlas géostratégique 2013 (Décembre 2012)*
❑ *N°13 : L'état des conflits 2013 (Janvier 2013)*
❑ *N°14 : Géopolitique de l'Inde (Mars 2013)*

CD millésimé

LES GRANDS DOSSIERS au format numérique (port compris)
Tarif promotionnel : ❑ France métropolitaine **50** €
❑ DOM/TOM Europe **55** € ❑ Étranger **60** €

❑ *CD 2011 (N° 1 à 6)* ❑ *CD 2012 (N° 7 à 12)*

Abonnement couplé

DIPLOMATIE + DIPLOMATIE **LES GRANDS DOSSIERS**

Abonnement 1 an (6 + 6 numéros) (port compris)
❑ France métropolitaine **75** €
❑ DOM/TOM Europe **105** € ❑ Étranger **135** €

Abonnement 2 ans (12 + 12 numéros) (port compris)
❑ France métropolitaine **140** €
❑ DOM/TOM Europe **200** € ❑ Étranger **260** €

Achat au numéro

DIPLOMATIE hors-série à partir du n° 02 (port compris)
Tarif promotionnel : ❑ France métropolitaine **11,95** €
❑ DOM/TOM Europe **13,95** € ❑ Étranger **15,95** €

Numéro (s) ❑ *02* ❑ *03* ❑ *04* ❑ *05* ❑ *06* ❑ *07*
❑ *08* ❑ *09* ❑ *10* ❑ *11* ❑ *12* ❑ *13* ❑ *14*

(Tarifs valables jusqu'au 31 août 2013)
Délai de livraison : sous quinzaine dès réception de votre règlement.
Pour des commandes en express, contactez le service commandes.
Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6.01.1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des données vous concernant. Les renseignements demandés sont réservés au traitement de votre commande. Par notre intermédiaire, vous n'êtes pas amené à recevoir de propositions émanant d'autres sociétés.

DIPLOMATIE

Nom.....
Prénom.....
Organisation/Profession.....
Adresse.....
.....
Code postal.....
Ville.....
Pays.....
Téléphone.....
E-mail.....
Paiement :
❑ par chèque uniquement pour la France (à l'ordre d'Areion)
❑ par carte bancaire (VISA/ Mastercard)
N° de carte ____ / ____ / ____ / ____
Date d'expiration __ /__
Cryptogramme (3 derniers chiffres au dos de la CB) ___
Signature (obligatoire) :

Abonnement 1 an (6 numéros) (port compris)
❑ France métropolitaine **40** €
❑ DOM/TOM Europe **55** €
❑ Étranger **70** €

Abonnement 2 ans (12 numéros) (port compris)
❑ France métropolitaine **70** €
❑ DOM/TOM Europe **100** €
❑ Étranger **130** €

CD millésimés
(1 an de Diplomatie au format numérique) (port compris)
❑ France métropolitaine **40** €
❑ DOM/TOM Europe **45** €
❑ Étranger **50** €

❑ *CD 2003 (N° 1 à 6)*
❑ *CD 2004 (N° 7 à 11)*
❑ *CD 2005 (N° 12 à 17)*
❑ *CD 2006 (N° 18 à 23)*
❑ *CD 2007 (N° 24 à 29)*
❑ *CD 2008 (N° 30 à 35)*
❑ *CD 2009 (N° 36 à 41)*
❑ *CD 2010 (N° 42 à 47)*
❑ *CD 2011 (N° 48 à 53)*
❑ *CD 2012 (N° 54 à 59)*

Passez votre commande sur notre boutique sécurisée

www.GEOSTRATEGIQUE.com

VISA MasterCard CB

(Tarifs valables jusqu'au 31 août 2013)

Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6.01.1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des données vous concernant. Les renseignements demandés sont réservés au traitement de votre commande. Par notre intermédiaire, vous n'êtes pas amené à recevoir de propositions émanant d'autres sociétés.

Bulletin à découper/photocopier et à renvoyer à AREION Group - DIPLOMATIE - 91, rue Saint-Honoré - 75001 Paris (France) - Tél. : +33 (0)1 75 43 52 71 - Fax : +33 (0)8 11 62 29 31 - commande@areion.fr

UN AUTRE REGARD SUR LE MONDE...

DIPLOMATIE

AFFAIRES STRATÉGIQUES ET RELATIONS INTERNATIONALES

Abonnez-vous, et économisez jusqu'à 35 % !

~~54~~ € **40** €
seulement pour toute une année de lecture, au lieu de 54 €
tarifs pour la France métropolitaine, voir conditions d'abonnement

~~108~~ € **70** €
seulement pour deux ans de lecture, au lieu de 108 €
tarifs pour la France métropolitaine, voir conditions d'abonnement

Également disponibles :

Des CD millésimés pour revenir sur 10 ans de *Diplomatie*

Délai de livraison : sous quinzaine dès réception de votre règlement. Pour des commandes en express, contactez le service commandes.