

Chapitre 1/Chapter 1

Le complexe militaire-industriel américain : Le marché américain de l'armement et la 'réforme' pour les maîtres de guerre/The Military-Industrial Complex : U.S. Weapon Systems Acquisition and 'Reform' for the Masters of War

par James A. Stevenson (Dalton State College, Georgia)

© copyright 2003

All Rights Reserved

Version française

Il y a des années, le professeur Harvey Goldberg énonçait une grande vérité à propos de la culture politique américaine des Etats Unis et de leur complexe militaro-industriel. Celle-ci a conservé aujourd'hui toute sa pertinence. Si je le paraphrase, il disait qu'il était possible à quelqu'un de se lancer dans la tournée électorale pour les présidentielles aux Etats-Unis en débitant les insanités les plus inconcevables telle que « subordonner l'environnement aux intérêts privés, discriminer les pauvres en leur retirant même le strict nécessaire à leur existence, ou alors abandonner les ressources naturelles rares au budget militaire pléthorique » et cette personne serait probablement élue. Mais si en faisant sa campagne, cette personne osait suggérer que le mariage et la famille sont quelque peu des structures oppressantes ou, si elle disait quoique ce soit de critique à propos du complexe militaro-industriel, elle ne passerait même pas les primaires. Effectivement, de nos jours cette personne pourrait s'estimer heureuse de survivre aux multiples blessures laissées par les balles qu'un super-patriote dément lui aurait probablement tirées dessus.

Voilà c'est précisément ce climat dans l'opinion – cette attitude envers le patriotisme et les armes nord-américaines -, qu'il nous faudra combattre aussi longtemps que nécessaire. Et c'est une lutte qui nous conduit au cœur de la nature de l'économie politique aux Etats Unis, et , donc nous devons en faire l'analyse et la combattre simultanément

Le contexte et les causes.

Aujourd'hui, très grossièrement, dans leur rôle de protecteurs militaires en chef de la mondialisation libérale, les décideurs des États-Unis ont construit un réseau mondial englobant tout à la fois des structures communes de sécurité, des quasi-dépendances, et les forces militaires des États-Unis. Le prix à payer pour régner sans partage sur un empire informel et ouvert est celui du sang –essentiellement du sang non américain – et de l'argent. En conséquence, nous constatons que si l'on ajoute ensemble toutes les dépenses militaires secrètes et collatérales des États-Unis, le financement de l'armée pour l'année fiscale 2000 s'élève à plus de 14 mille 200 dollars par seconde et, dans le budget de la défense de l'année fiscale 2002, il est prévu d'affecter plus de 51% (51,3%) de cette somme à l'achat d'armements (soit 61,6 milliards de \$. par an). Pour les marchands d'armes américains, tout cela devient alors bien plus lucratif. En effet , cette somme continuera de grimper en flèche grâce à la persévérance des profiteurs du système tels que le Président George W. le-petit-Bush , le vice-président Richard Cheney, et le Secrétaire à la Défense Donald Rumsfeld puisqu'ils ne cessent de clamer à cor et à cri que le monde d'aujourd'hui est effrayant – cependant tel qu'il est, en grande partie grâce à des gens comme eux - , ainsi que de déplorer l'affaiblissement des États-Unis, ou d'insinuer la seule manière de se défendre - notamment en versant plus d'argent dans les coffres des fabricants d'armes – qui, eux-mêmes, construiront - entre

autres choses- , un bouclier national anti-missiles « de toute confiance » (NMD), sorte de Ligne Maginot protégeant d'un ennemi quelconque à la technologie moins avancée, (8,3 milliards de \$ par an, soit 57% de plus que sous l'administration de Clinton).

Etant donné la folie de fusions dans l'industrie militaire des années 90, qui, en fait, coûte aux contribuables des États-Unis facilement plus de 1 milliard de dollars en subventions au secteur privé, les principaux bénéficiaires de la manne gouvernementale désormais sont moins d'une dizaine de fabricants d'armes. Parmi ces sociétés, Lockheed Martin, Boeing, et Raytheon reçoivent maintenant " un peu plus d'un dollar sur quatre » de ceux que dépense le Département de la défense (DoD) pour « toute sorte de choses, allant des fusils aux fusées."

En attendant, alors que la menace d'un plausible défi militaire, conventionnel ou nucléaire, qui serait lancé aux États-Unis, s'évanouit plus vite que la brève légende de la chasteté de Bill Clinton, le Congrès, lui, répondant au lobbying des sociétés d'armements, s'achète (de plus en plus) d'armes. Maintenant, avec une proposition de budget-à-tout-faire s'élevant à 343 mille 200 milliards de dollars (pour l'année fiscale 2002 ; auquel s'ajoute 18 milliards de dollars imputables à la guerre Anglo-Américaine en Afghanistan, et d'après un article récent de l'hebdomadaire Newsweek, les analystes militaires prédisent une augmentation de 66% du budget de la défense, qui atteindra 500 milliards de dollars en 2005), on peut s'attendre à ce que la Maison Blanche du petit-Bush soit plus efficace pour engraisser les copains de l'industrie de l'armement, que le serait une auge pour engraisser des porcs. (Ainsi, en 1998 et 1999, le Pentagone a accordé pour 73,8 milliards de dollars de contrats à Lockheed Martin, Boeing, Raytheon, General Dynamics, et Northrop Grumman . Pour huiler un peu les mécanismes d'attribution des contrats, ces groupes ont seulement déboursé un peu moins de 49 milliards de dollars (48 955 262 \$), en frais de lobbying déclarés.

Naturellement, l'administration Bush a des liens puissants avec les principaux négociants en armes , particulièrement Lockheed Martin. A ce sujet, Bruce Jackson, le vice-président de la société Lockheed Martin, était non seulement un financier de la campagne présidentielle de Bush en 2000, mais Lynne, l'épouse du vice-président Dick Cheney, a été membre du conseil d'administration de cette société (1994-2001). En outre, les secrétaires actuels de Bush, (Gordon England pour la marine), (James G. Roche pour l'Armée de l'Air), (Norman Mineta pour les transports), (ainsi qu'Albert E. Smith, le sous-secrétaire de l'Armée de l'Air) sont tous d'anciens cadres supérieurs des sociétés Lockheed Martin ou Northrop Grumman. (groupes privés qui viennent juste d'obtenir le marché pour la construction du « Joint Strike Fighter », soit un marché potentiel de 250 milliards de \$) . Il est clair que toute cette ménagerie d'amis, de parents et de rapaces est en relation notamment par cette porte continuellement battante qui relie la tête du gouvernement aux têtes du monde des affaires. A côté de ses attributions de Secrétaire de la Défense dans l'administration Bush-père et, aujourd'hui, de celles de vice-président dans le régime de l'administration de Le-petit-Bush, Dick Cheney a fait fortune en dirigeant le groupe Halliburton Oil Services, qui a grimpé jusqu'au numéro 18 sur la liste des principaux fournisseurs du Pentagone dans l'année fiscale 1999. De même que Bush-le-père, son ancien Secrétaire d'état James Baker, son ancien directeur de budget Richard Darman , l'ancien Secrétaire à la Défense de Ronald Reagan Frank Carlucci, ainsi qu'un certain nombre de riches investisseurs saoudiens sont tous impliqués dans le groupe Carlyle. Cette compagnie - à capitaux privés qui s'élèvent à 12 milliards de dollars - est maintenant la 11^{ème} parmi les plus grands négociants d'armes nationaux. Ça reste en famille, comme vous voyez. Et bien entendu, les efforts du petit-Bush pour retenir l'argent qui coule à flots vers les principaux négociants en armes d'armes seront sûrement facilités et encouragés par ceux - dans le congrès - qui n'ont jamais rencontré un négociant d'armes qu'ils

n'aimaient pas. Effectivement, récemment, on trouvait parmi ceux-ci, Strom Thurmond, ancien membre du Comité des Services armés, et Ted Stevens, membre du Service des Achats du Sénat. C'est ce genre de types (vous pourriez les appeler canailles) qui, comme leurs correspondants privilégiés au congrès, comme les industriels de la défense, et comme le « beau monde » des affaires, pensent que le pays (qu'ils possèdent virtuellement), vaut tellement la peine que **quelqu'un d'autre qu'eux** meure en combattant pour lui. Actuellement, **seuls deux** des dix huit top managers des onze groupes de fabricants d'armes nord-américains ont fait leur service militaire. En bref, la majorité de ces dirigeants sont tels que ceux que dénonçait amèrement Bob Dylan dans sa chanson « les Maîtres de guerre » : « vous fixez les culasses, pour que d'autres tirent, puis vous vous installez à l'arrière et vous regardez, quand le compte des morts commence à monter. »

Naturellement, le rôle des individus riches dans les opérations d'approvisionnement en armes devrait ne jamais être sous-estimé. Mais, dans une telle activité rapace, le facteur déterminant c'est le comportement exigé de ceux qui détiennent le pouvoir de décision pour la structure socio-économique dominante au sein de laquelle ils agissent. Après tout, l'"homme riche" selon l'expression d'Henry David Thoreau, s'est toujours vendu à l'institution qui le fait riche. En suivant alors ce que l'on connaît sous l'expression « follow-on impérative » ou « principe de continuité » les principaux décideurs politiques des États-Unis et leurs homologues privés travaillent ensemble pour appuyer les principaux négociants en armes de l'armée. En fait, il y a des années, Mary Kaldor a décrit cette tendance comme une « sur-inflation tape-à-l'œil » de l'arsenal. Aujourd'hui, certains l'appellent « le plaquage en or ». Ainsi, par principe de continuité, chacune des pseudos études portant sur la politique de défense stratégique depuis la fin de la guerre froide (la Réforme des Forces de Terre, la réforme Bottom-up, et la réforme trimestrielle de la défense), chacune de ses pseudo-études a suivi un seul principe directeur: - 1 - suppression de l'infrastructure de défense publique [c'est à dire abandon ou vente à bas prix aux sociétés privées] et - 2 - activation des forces militaires afin de rester à la pointe du progrès [en matière d'armement]. Cette politique est maquillée en « doctrine de l'autodéfense », celle qui, a fourni aux expansionnistes des États-Unis l'excuse d'être d'innocentes victimes alors qu'ils soumettaient ou conquéraient les autres avec agressivité, depuis les tous premiers jours des frontières américaines.

Réformer l'approvisionnement pour dissimuler une autre escroquerie.

Il faut désormais faire avaler la pilule au public et aux quelques critiques issues du Congrès, aussi le lobbying à grande échelle auprès des acheteurs militaires s'est intensifié, et, parallèlement, des réformes militaires concernant l'approvisionnement ont été présentées et promues parce qu'elles suscitait « encore plus de boums pour votre pognon » (par exemple, en 1997 le slogan lié au projet de réforme de la défense (DRI) était FORCE ET VITESSE. D'ailleurs, quand vous entendez le mot « réforme » en Amérique, il est normalement recommandé de se planquer. Quoi qu'il en soit, cette réforme de la Défense part du principe selon lequel « le monde des affaires est plus compétent » et, une fois la Réforme de la Défense (DRI) lancée, (Novembre 1997) elle a permis l'introduction d'une multitude de pratiques des entreprises privées dans les procédures d'approvisionnement et d'organisation du Pentagone. Beaucoup d'innovations importantes dans l'approvisionnement, cependant, ont précédé la réforme DRI (initiative de réforme de la défense) et rien, dans ces réformes, ne menacent les profits à venir d'aucun des principaux fabricants d'armes.

En effet, les prétendues réformes renforcent considérablement ces profits, en mettant l'accent sur l'accélération des opérations d'approvisionnement en armes. Comme prévu par le concept de « soupapes de sécurité » (*ou régulation captive*) que beaucoup d'historiens des États-Unis ont analysé en finesse, en 1995, le responsable du gouvernement chargé de toutes les questions relatives au système

d'approvisionnement du Pentagone, (Paul Kaminski, Sous-secrétaire à la défense, à l'armement et à la technologie (USD(A&T)) dans l'administration Clinton), a admirablement dépeint la manière dont lui même et le Secrétaire à la Défense William Perry par la suite avaient introduit le dernier des renards profiteurs du secteur privé dans le poulailler du gouvernement.

Ils ont commencé les réformes en officialisant la procédure d'approvisionnement en armes qu'ils ont nommée alors " produit référencé et processus de développement. (IPPD), et, ensuite, ils l'ont complétée en utilisant une nouvelle structure dans l'organisation du Pentagone, nommée « l'équipe de produits référencés » (IPT). Cette structure a été créée pour accélérer la chaîne « conception-développement-production-usage sur site » des systèmes d'armes. Elle a éliminé la procédure plus lente, « démodée » - souvent controversée -, qui existait précédemment entre les gouvernements successifs et les organisations de négociants. Selon Kaminsky, lors d'une conférence de presse (qu'il a tenue - entre parenthèses - devant tous les actionnaires), la procédure « Produit Référencé et Processus de Développement » (IPPD) favorise plutôt un « partenariat ». Ces pirouettes de langage montrent à quel point les bureaucrates peuvent être véritablement « accros » du dernier cri en matière de jargon ou d'idées. Quoi qu'il en soit, les actionnaires sont tous impliqués dans les activités de fabrication, d'achat et d'usage des armements. Ainsi quand Kaminski affirme en douceur aux naïfs que cette nouvelle démarche consensuelle de « *Produits Référencés et Processus de Développement* » IPPD, amène les techniciens militaires, les décideurs du Pentagone, les responsables de l'armement, et, - notez-bien-, **les fabricants**, à une telle « maîtrise partagée » des programmes que sa réussite deviendra un enjeu pour tous, c'est tout simplement génial!

À ce sujet, un journaliste, quelque peu intrépide a demandé de manière très pertinente si l'utilisation des équipes « Produits référencés » signifierait qu'il y aurait moins d'audit du gouvernement, moins d'inspection des sites de production, ou, au contraire que le Département de la défense assurerait un contrôle plus précoce des systèmes d'armes? Kaminski lui a répondu en des termes - qui ont indubitablement mis les négociants en armes d'armes en totale allégresse, il a dit: « je pense que ceci conduira »... « **à moins d'inspection concernant l'approvisionnement** » ». .. Personnellement, je décrirais ceci comme un « arrangement entre actionnaires»...Kaminski a dit « Nous avons fait des progrès »..... « dans le travail d'équipe »... »et [en étant] plus positifsCela devrait conduire à **moins d'inspecteurs** ». Jamais - **nulle part- aucun** bureaucrate responsable n'avait énoncé de manière si explicite à ses subordonnés sa stratégie de « copinage ». Et au cas où quelqu'un n'aurait pas saisi le message, lors des débats en présence des actionnaires, le personnel de Kaminski menaçait à demi-mot tout membre gouvernemental de l'équipe de produit référencé (IPT), qui serait suffisamment téméraire pour s'opposer au nouveau système par une critique trop vive en ces termes : « En d'autres mots, ceux qui ne jouent pas le jeu du professionnalisme [soit ceux qui n'ont pas l'esprit d'équipe] feront l'objet d'une inspection et le problème sera résolu par la voie hiérarchie concernée. En bref, par les patrons indiqués: « Chacun **doit s'investir** dans la nouvelle procédure et **doit désormais** être évalué sur son soutien au projet et sa contribution au succès du programme d'approvisionnement -[plutôt que] sur ses découvertes tardives de dysfonctionnement dans la procédure. »

Désormais soumis à toute cette pression afin qu'ils se conforment au dictat de leur patron et en présence des responsables des usines d'armement quasiment à tous les niveaux de la structure IPT « l'équipe de produits référencés», les employés gouvernementaux seraient suicidaires ou demi-dieux pour ne pas succomber aux pressions hiérarchiques ou aux tentations auxquelles certains marchands d'armes vont probablement les soumettre. En outre, concernant l'approvisionnement en

armes , - puisque dans la démarche (IPPD) « produits référencés et processus de développement», l'accent est mis sur la rapidité opérationnelle de l'armement plutôt que sur son retardement ou sa destruction - , la sécurité d'emploi et les promotions ne toucheront que ceux qui obstruent le moins et approvisionnent le plus.

Un journaliste du Pentagone, visiblement plein de malice, a fait un récapitulatif de la psychologie sociale des employés gouvernementaux, coincés dans une telle dépendance bureaucratique en termes instructifs: " Le problème endémique dans la procédure d'approvisionnement de l'armée [est que]... l'esprit d'équipe empêchera que le programme échoue ou ...semble échouer. [Cette manière de penser] semblerait donc être renforcée plutôt qu'empêchée par le processus IPPD (produits référencés et processus de développement). Bien évidemment, Kaminski, apparemment ignorant à la fois de « la loi d'acier de l'oligarchie » de Robert Michel et de la pression des collègues (pairs) , lois qui sont si puissantes qu'elles peuvent provoquer des boutons ou de l'acné chez les adolescents, a rejeté la critique. Mais alors que cette autruche de Kaminski niait le fait que les employés gouvernementaux « prévenir un contrôle externe défavorable » le GAO (Cours des Comptes du Congrès) ne fut pas si optimiste. Comme celui-ci l'avait expliqué en 1999, dans les faits –[au Pentagone], les succès de carrière d'un manager dépendent plus souvent des changements de programme et d'opérations dues aux opérations du Département de la défense (DoD) que des améliorations de procédure elles-mêmes.

Effectivement, lorsque l'importante question des implications que la démarche IPT favorable aux négociants aurait sur la fraude dans le commerce des armes, il a de nouveau enfilé ses plumes d'autruche et commencé à bafouiller, hébété comme un Bush qui viendrait de perdre connaissance en pleine conférence de presse. Face à ces fouineurs de journalistes, Kaminsky a été contraint de répondre à la question : - oui ou non, interdirez-vous définitivement l'attribution de contrats gouvernementaux à ces négociants d'armes inculpés de fraude pour la deuxième fois en cinq ans ? -. Sa réponse emberlificotée fût la reconnaissance implicite de son incapacité à prononcer une telle interdiction.

Effectivement, une étude approfondie de 1999 du « Journal de l'Economie Politique» a confirmé ce que tous savaient déjà - exceptés les sans cervelles -, à savoir que des négociants en armes tels que Boeing, General Dynamics, et Northrop n'étaient que très peu atteints par les amendes pour fraude même si ils étaient condamnés à des sommes qui paraissaient élevées. En outre, comme dénoncé en 1997 par la (GAO (Cour des comptes du Congrès) , une grande partie des opérations plus ou moins frauduleuses est tout simplement passée sous silence. « Dans le passé, nous avons établi dans un rapport que pour 36,6 % (11 sur 30) des négociants avec le Département de la défense (DoD), les systèmes d'évaluation des coûts comportaient des erreurs significatives non-corrigées qui ont perduré pendant 3.8 ans en moyenne. ...[et] nous avons découvert que les officiers acheteurs étaient réticents... à inciter les négociants d'armes à les corriger» Evidemment, déduire que le problème de la fraude des marchands d'armes est principalement due à la négligence des officiers acheteurs du gouvernement est contredit par le fait que le Congrès et le Pentagone aient accompagné les renards dans le poulailler. Pour être précis, les renards ne sont pas *dans* le poulailler mais ils en sont les propriétaires. De toute façon, comme l'a souligné le GAO (Cour des Comptes du Congrès), -comprenez bien cela- « **le gouvernement permet aux négociants de faire leurs propres investigations concernant la fraude** » - avec des résultats prévisibles – je pourrais ajouter (par ex. Programme de Divulgarion sur une base volontaire). C'est un peu comme si on mettait Bush au milieu de la Forêt californienne de Redwood avec une tronçonneuse en lui demandant de protéger les arbres. En Février 2000 donc, comme prévu, l'Inspecteur Général du Pentagone lui même (IG) tirait d'un système qui offre la

possibilité de frauder à la fois aux négociants en armes et aux employés gouvernementaux, la conclusion suivante : « le système d'approvisionnement est resplendissant ».

Mais si on retourne au Pentagone, monde de produits référencés et processus de développement. (IPPD), OIPTS, WIPTS, et tout simplement IPTS, monde saturé de sigles, nous y découvrons que les négociants et les responsables gouvernementaux collaborent tout au long du système d'approvisionnement en armes. Naturellement, c'est au sommet de la pyramide socio-économique que les vraies décisions concernant l'approvisionnement et l'achat des armes se prennent. Les membres de l'équipe IPT de produits référencés **-même s'ils** sont simplement les rouages d'une machine bureaucratique-, contribuent de manière subtile à calmer la curiosité de certains membres du Congrès, à brouiller considérablement les cartes entre l'acheteur et le vendeur au profit de l'industrie de l'armement. Bref, on peut autant s'attendre à ce que les réformes de l'approvisionnement et de la défense (DRI) aient une réelle efficacité dans le fonctionnement interne, soient un frein à la fraude chronique, et permettent une meilleure utilisation des dollars de l'impôt – qu'au fait que le-petit-Bush - dans sa limousine - devienne l'ami des détenus du Couloir de la Mort.

Mais même si la DRI (initiative de réforme de la défense) et les IPPD (mécanismes de Produits référencés et processus de développement) sont des échecs absolus en terme d'économie de dollars au sein de la Défense, ce n'est pas vraiment un problème pour nos élites pro-industrie militaire. Les coûts élevés et les armes insuffisamment testées touchent exclusivement les soldats « ordinaires » et la grande majorité des Américains « de l'autre bord ». Après tout, on peut toujours compter sur le Congrès pour voler à la rescousse des négociants en armes sur des tapis d'argent. Et la puissance et le rôle de ces personnes au sein du complexe militaro-industriel et - plus largement - dans la société américaine est brillamment illustrée dans une analyse qui relate la façon dont l'éternelle crise à propos de « la vitesse opérationnelle » est utilisée pour effrayer le plus grand nombre et enrichir seulement quelques uns.

Prêt ou Non?

Dès 1994 et ensuite en 1998, le congrès a ajouté au budget de la Défense plus de 33 milliards de dollars en deçà de ce que le Pentagone demandait. Et comme d'habitude ce sont ces super-patriotes du Congrès qui, tout en se drapant dans notre drapeau, décrivent constamment le manque de *rapidité opérationnelle* des militaires. En effet, la rengaine annuelle au sujet de ce déficit de vitesse opérationnelle militaire est expliqué au mieux en tant que « bide total » en creusant dans les faiblesses structurelles des systèmes de gestion de la comptabilité et des stocks au Pentagone.

Ainsi, depuis 1994, année après année – avec une régularité monotone et une rhétorique pratiquement identique - les études du GAO (Cour des Comptes du Congrès) ont constaté que les plans comptables de Pentagone sont si trafiqués, que jusqu'à une date aussi tardive -que le milieu de l'année 2000, la majeure partie du Département de la défense (DoD) n'a pas encore pu passer le test d'un audit indépendant. Mais, de telles bavures dans la comptabilité du Pentagone, gaspillage endémique d'argent et porte ouverte à une fraude monumentale ne sont pas vraiment sous les projecteurs des principaux médias américains. Mais, alors qu'on fait aisément saliver comme des chiens de Pavlov la plupart du public américain aux mots de « fraudes », « fraudes à l'aide sociale » ou « fraudes à l'assurance médicale », nous entendons rarement s'exprimer une quelconque critique à propos de la perte, des fraudes, des détournements, ou de la mauvaise gestion du Pentagone.

Naturellement, les rapports du GAO (la Cour des Comptes du Congrès) racontent une toute autre histoire : l'édition d'avril 1998 serait presque digne de gagner le trophée Upton Sinclair pour avoir osé remuer la merde (racler le fumier). Les responsables de l'audit du Pentagone ont trouvé, entre autres, qu'ils ne pouvaient prouver l'existence de dix des 105 moteurs d'avion de marine (déjà testés mais non installés) – et qu'ils ne pouvaient localiser six des 79 engins de marine (non classés comme bateaux) ainsi qu'un lance-missiles (« avenger ».) dont la valeur approximative s'élève à 1 million de \$. Un tel chaos dans la gestion amène encore une fois le GAO (Cour des Comptes du Congrès) à la conclusion, comme déjà en 1995 et 1997- mais cette fois en 1998-, que compte-tenu des exigences actuelles opérationnelles et des stocks de guerre, la moitié à peu près des 70 milliards de dollars du Département de la défense (DoD) inventoriés en matériels secondaires était superflu. Ceci s'est naturellement poursuivi en 1999 et en 2000. En février 2000, les responsables de l'audit de la marine ont rapporté que celle-ci avait auparavant « négligé » d'enregistrer ses 9,2 milliards de dollars inventoriés à bord des navires. C'est proprement incroyable!

La marine devra ignorer un certain temps le contenu de ses bateaux . C'est comme si un amiral se trompait en localisant un océan.

Laissez-moi synthétiser ces cafouillages inesthétiques en une seule image: l'extrapolation des chiffres 1995 proposée par les analystes du Centre - sans but lucratif - pour l'Information sur la Défense. Ceux-ci ont constaté que **rien que par** la mauvaise gestion, les factures inexplicables, et les achats non autorisés, le Pentagone perd définitivement ou égare à peu près 5 milliards de dollars par an. Et **tandis que** cet argent est englouti par le « trou noir du Pentagone » si rapidement que le Congrès n'a même pas le temps d'entendre le bruit de succion , les réactionnaires de ce même Congrès ont supprimé le programme d'Aide annuelle aux familles dont les enfants sont dépendants (AFDC) - soit environ de 24 à 26 milliards de dollars par an, alléguant que ce programme a miné la moralité d'environ 13,6 millions de pauvres Américains, dont 9 millions d'enfants. En bref, alors que chaque année, il est impossible au Pentagone de justifier convenablement ou légalement 20% du budget annuel, (somme qui correspond à ce qui - par le passé – allait au programme Afdc - Aide aux familles des enfants dépendants), pratiquement aucun politicien ne sourcille. Bien au contraire, **alors que** le congrès éliminait l'ancien programme d' Afdc représentant environ 7 milliards de dollars annuels, il faisait volte-face et accordait une subvention annuelle de 7,8 milliards de \$ en moyenne à des exportateurs d'armes américains. Ainsi, alors que les pauvres gosses obtenaient une saine dose d'amour « exigeant » - les exportateurs d'armes américains recevaient, quant à eux, une bonne poussée de la part des contribuables afin de les aider, en 1999, à assurer presque 50 % (49,1%) de toutes les ventes d'armes au niveau mondial.

En attendant, le fait que, dans la pratique, le Pentagone ne dispose d'aucun moyen pour évaluer quel est le niveau d'approvisionnement, d'entretien, et de distribution des armes , n'empêche pas les patriotes du Congrès américain de pousser des cris hystériques dès lors qu'il s'agit du manque effrayant de vitesse opérationnelle de l'armée. Mais ces misérables sacrifient généralement la vitesse opérationnelle elle-même à ce qui a vraiment de l'importance – à savoir l'argent pour les négociants en armes et une poignée de riches.

Aussi risible ou aussi inutile que soient les questions de la vitesse opérationnelle et celle de toute la procédure d'achat d'armes, ces questions ne sont ni risibles ou inutiles pour ceux qui les produisent ou les vendent ou pour ceux qui en ont besoin pour la défense de leurs intérêts dans un marché mondial, libéral et capitaliste. Et personne n'en a expliqué mieux - ou plus explicitement- les raisons que Thomas L.Friedmann. En tant qu'analyste influent sur les questions internationales et

penseur reconnu du New York Times, il a donné le ton en exigeant des entrepreneurs de la Silicone Vallée qu'ils paient leurs impôts pour financer la gigantesque machine post-guerre froide, destinée à protéger les exportations américaines. Il écrivait en Mars 1999: « La Mondialisation signifie l'extension du libre-marché capitaliste à presque chacun des pays de la planète... [et] nous sommes les plus grands bénéficiaires et les plus grands moteurs de cette mondialisation.....C'est pourquoi pérenniser la mondialisation.....exige la participation active des Etats-Unis.La main cachée du marché ne fonctionnera jamais sans..... le poing caché. Mc Donald ne peut pas prospérer sans Mc Donnell Douglas, le constructeur du F-15. Et « le poing caché », - celui qui maintient la sécurité du monde pour la technologie de la « silicone Vallée » - s'appelle l'armée des Etats-Unis, l'Armée de l'Air, la flotte, et le corps des « marines ». Le système mondial risque d'éclater sans une politique nord-américaine militante... politique étrangère et militaireSans une Amérique à son poste , il n'y aura pas de « America Online ».

Ainsi, pour étayer cette manipulation, les Américains sont soumis à la propagande et aux impôts dans le but d'acheter des armes, toujours plus nombreuses, toujours plus nouvelles. Et, - à moins qu'ils ne soient parmi les quelques bénéficiaires parmi l'aristocratie du complexe militaire-industriel -, ils sont les victimes d'un mercantilisme presque inimaginable pratiqué par les entreprises privées.

Que faire?

Mais je serais encore plus franc. Pour la plupart d'entre nous, ou - pour moi tout au moins-, les avoirs cumulés du Pentagone, 1 million de milliards de dollars (trillion) en actions ainsi que tous les milliards supplémentaires ou millions de milliards de dollars détenus par les principaux fabricants d'armes et leurs sous-traitants ne valent même pas la vie d'**un seul des êtres humains innocents** que les armes financées par les américains ou par leurs alliés auraient supprimé . Notre but doit donc être de nous débarrasser de cet empire américain informel et béant ainsi que de l'appareil militaire américain coercitif qui sert à le maintenir. Il existe - **au nom de l'humanité**- bien d'autres et de bien meilleures choses à faire de ces ressources, au lieu de les gaspiller, - comme c'est le cas actuellement -, au profit de cet empire et de ces militaires. Bien sûr, je sais que des millions d'Américains sont pris au piège d'une démocratie à la politique tronquée, fondée sur tous les perversités d'un capitalisme conduit par l'élite, dominé par les entreprises privées, et assis sur le monopole. Et un grand nombre d'entre eux se sentent négligés, impuissants, aliénés, et ils ont peur. C'est la loi des riches, c'est une oligarchie, c'est le pouvoir aux élites, c'est contre la démocratie. Mais cela nous donne une perspective lors des élections, qu'on parle, qu'on écrive, qu'on s'organise, ou qu'on oppose sa dissidence. . Nous avons une alternative, et nous pouvons analyser, instruire, nous organiser, et lutter contre « cette océan de problèmes ». Et, si nous réussissons, nous ne laisserons plus les élites au pouvoir, - **ceux qui bénéficient des fruits du labeur de chacun**-, nous manipuler, en nous amenant à soutenir automatiquement leurs achats d'armes planifiés, leurs stratégies militaires, et leurs opérations militaires , au nom de la prétendue protection des nôtres ou du monde. En fait si nous réussissons vraiment, non seulement nous nous débarrasserons d'un militarisme malsain - qui ne profite qu'à très peu -, mais nous rendrons possible la sécurité, la justice sociale, la vraie démocratie pour tous et partout sur la terre.

English Version

Years ago professor Harvey Goldberg told a great truth about the U.S. political culture and its military-industrial complex that still retains all of its relevance. To paraphrase him, he said that it was possible for a person to go on the U.S. presidential campaign trail and "spout all of the most inconceivable immoralities about subordinating the environment to private interests, about shafting the poor by withdrawing even the barest wherewithal for their existence," and about wasting scarce resources on a bloated military budget and he "will probably get elected." But, if he should go on the hustings and dare to suggest that marriage and the family were somewhat repressive institutions or say anything critical about the military-industrial complex, he "wouldn't even get past the first primary." Indeed, today, he probably would be lucky to survive the multiple bullet holes that some demented super-patriot is likely to pump into him. So, it is precisely that climate of opinion -- that attitude about U.S. patriotism and U.S. arms -- that we must battle for as long as it takes to change it. And that is a battle that carries us deep into the nature of the U.S. political economy, and, so, we must analyze and battle it as well.

Context and Causes.

Now, in the very large and in their role as the chief military protectors of corporate globalization, U.S. policy makers have constructed a world wide web of collective security organizations, quasi-dependencies, and U.S. military forces. The price for that hegemony over an informal, open door empire is paid for in blood -- mostly non-U.S. blood -- and money. Accordingly, we find that when all of the hidden and related U.S. military expenditures are added together, it was costing over \$14,200 a second to fund the military in the year FY 2000, and over 51% (51.3%) of that amount (or \$61.6 billion per year) is projected by the FY 2002 defense budget to go to weapons procurement. But it gets even more lucrative for the arms merchants of America because that amount will skyrocket even further when such corporate, welfare grifters as President George W. Bush (Bush-petit or Bush II), Vice-President Richard Cheney, and Defense Secretary Donald Rumsfeld continue clamoring about what a scary world it is, -- largely made so by people like themselves -- how weak the U.S. has become, and how the U.S. can defend itself by pouring more money into the coffers of weapons makers who will build, among other things, a "faith based," National Missile Defense (NMD), Maginot Line (\$8.3 billion per year or 57% over the Clinton regime) against some low-tech enemy.

Now, recently, given the "rash of military-industry mergers" in the 1990s and which cost the U.S. taxpayers "well over \$1 billion" in corporate subsidies, the principal beneficiaries of government manna so far have been less than ten weapons makers. And, among those corporations, Lockheed Martin, Boeing, and Raytheon now receive "more than one in every four dollars" that the Department of Defense (DoD) spends on "everything from rifles to rockets." And they are likely to be the future leaders of a pack of arms manufacturers who are parasitically feeding off of public funds in a self-perpetuating, self-justifying, guaranteed arms race with only themselves as the winners and the vast majority of Americans as the losers.

Meanwhile, with the threat of any creditable, conventional or nuclear military challenge to the U.S. military machine fading quicker than Bill Clinton's short-lived chastity, "Congress [increasingly] buys weapons in response to defense firms' lobbying." And, now, with its proposed \$343.2 billion dollar and mother-of-all-defense-budgets (FY 2002; plus \$18 billion requested for the Anglo-American Afghan war and [Newsweek](#) recently reported that military analysts are predicting a 66% increase in the defense

budget to \$500 billion by 2005), Bush-petit's White House can be expected to gratify its defense industry buddies better than hogs at a trough. And, naturally, Bush's regime has strong ties to major defense contractors, especially Lockheed Martin. At one point, Lockheed Martin vice president Bruce Jackson was not only a finance chair of the "Bush for President" 2000 campaign, but Vice President Dick Cheney's wife, Lynne, served (1994-2001) on Lockheed Martin's board of directors. And Bush's current Secretaries of the Navy (Gordon England), Air Force (James G. Roche), Transportation (Norman Mineta), and an undersecretary of the Air Force (Albert E. Smith) are all former top executives at either Lockheed Martin or Northrop Grumman. Clearly, the whole menagerie of friends, relatives and greedy rascals are linked together through that incessantly revolving door between big government and big business. In between his stints as a Defense Secretary in Bush-the-elder's regime and, now, as the Vice President in Bush-petit's regime, Dick Cheney made a fortune running the Halliburton oil services corporation, which ranked number 18 on the list of the Pentagon's top contractors in FY 1999. Likewise, Bush-the-elder's former Secretary of State, James Baker, Ronald Regan's former Secretary of Defense, Frank Carlucci, and Bush-the-elder's former Budget Director, Richard Darman, along with a number of wealthy Saudi investors, are all mobbed together in the Carlyle Group. This \$12 billion private-equity company is now "the nation's 11th largest defense contractor." Of course, Bush-the-elder is a privileged stockholder in Carlyle.

And, naturally, Bush-petit's effort to keep the money flowing to the major defense contractors will be greatly aided and abetted by those in Congress who never met a weapons contractor that they didn't like. Indeed, in the recent past, two such people included the former Senate Armed Services Committee Chair Strom Thurmond, and former Senate Appropriations Committee Chair Ted Stevens. These are the type of guys, along with their privileged counterparts in Congress, the defense industries, and big business (scoundrels some might call them), who think that the country that they virtually own or control is worth so much that someone else should die fighting for it. As of 2000, only two of the 18 upper-most executives of the 11 top defense contractors in the U.S. have served in the military. In short, the vast majority of those executives are like those condemned by Bob Dylan's bitter lyrics : "You fasten the triggers/ For the others to fire/ Then you set back and watch/ When the death count gets higher."

Of course, the role of wealthy individuals in the weapons acquisition process should never be underestimated. But the most important factor in such rapacious activity is the behavior demanded of executive decision-makers by the dominant socio-economic structure in which they operate. After all, "the rich man," in the words of Henry David Thoreau, "is always sold to the institution which makes him rich." Participating, then, in what is known as the "follow-on imperative," dominant U.S. policy makers and their corporate counterparts work together to sustain the major military contractors. Actually, Mary Kaldor described this whole dynamic, years ago, as baroquing the arsenal. Today, some call it "gold plating." So, impelled by the follow-on imperative, every major, and really phony, defense-policy strategic review since the end of the Cold War (the Base Force review, the Bottom-up Review, and the Quadrennial Defense Review) has followed one guiding principal: "cut government-owned defense infrastructure [meaning give away or sell cheap to private firms] and active military forces to maintain [weapon] modernization." It is all cloaked by the "doctrine of self-defense" which, since the days of the earliest American frontier, has provided U.S.

expansionists with the excuse of being innocent victims while aggressively subduing or conquering others.

Acquisition Reform to Cloak Additional Rip-Off.

Now, all this has to be made palatable to the public and to a few Congressional critics, so large scale military contractor lobbying has intensified, and, along with it, military acquisition reforms have been introduced and touted as bringing more bang for the bucks (e.g., the motto of the 1997 Defense Reform Initiative, or DRI, is "Strength with Speed"). By the way, when you hear the word "reform" in America, it is usually advisable to duck. Anyway, this defense "reform" assumes that "business knows best" and, after the DRI was launched, (November 1997) it introduced a host of private enterprise business practices into the Pentagon's acquisition process and organization. Many important acquisition innovations, however, preceded the DRI (begun as early as 1994). Of course, it should go without saying that nothing in these reforms challenges the profit-making capacity of any major weapons producer.

Indeed, the so-called reforms greatly enhance that capacity by putting the emphasis on speeding up the weapon acquisition process. As anticipated by the concept of "captured regulators" that many U.S. historians have astutely analyzed, the government official in charge of all matters relating to the Pentagon's acquisition system in 1995, Paul Kaminski, Under Secretary of Defense, Acquisition and Technology (USD(A&T)), in the Clinton administration, beautifully outlined how he and the then Secretary of Defense William Perry had put the latest private profit-making fox into the government hen house.

They started "reforming" by "institutionalizing" the acquisition management process which they termed "integrated product and process development" (IPPD), and, then, they implemented it by using a new Pentagon organizational structure called an Integrated Product Team (IPT). This setup was established to swiftly move weapons systems from inception and development to production and field use. It eliminated the slower, "old, often adversarial process" that previously existed between "various government and contractor organizations." Instead, the IPPD process encouraged "a partnership," said Kaminski, in a press conference, of all the "stakeholders" -- parenthetically, these catch phrases show how truly addicted bureaucrats can be to the latest fad in jargon or ideas -- anyway, the "stakeholders" are all those involved in the weapon making, buying, and using activities. So, as Kaminski soothingly assures the gullible, this new and non-adversarial, IPPD approach, brings military service representatives, the Pentagon decision-makers, weapons acquisition managers and, note it well, contractors into such a shared "ownership of their programs [that] they'll [all] have a stake in making the program, successful." It is absolutely wonderful!

At that point in the press conference, a fairly intrepid reporter asked if using Integrated Product Teams would mean that there would be less government auditing, less oversight on the factory floor, or that the Defense Department would assert earlier control of a weapons system? And Kaminski replied, in words that undoubtedly made potential defense contractors absolutely gleeful: "I think this will lead" he said, "to less acquisition oversight people . . . I would describe this as a stakeholder arrangement. . . . Points are earned here," he said, "for being part of a team . . . and [for being] constructive . . . It should," he stressed, "involve less inspectors." Never,

perhaps, has any bureaucratic leader anywhere so explicitly stated the strategy of "going-along-to-get-along" to his bureaucratic subordinates.

Yet, just in case anyone missed the message, Kaminski's staff later issued this blunt threat to any government IPT member who had the temerity to buck the new system by being too sharply critical in IPT "stakeholder" debates: "Unprofessional activity [i.e., "non-team players"] will be reviewed and resolved by the responsible supervisors." In brief, the bosses stated: "Everyone must embrace the IPT concept and they must now be evaluated on how well they support the process and contribute to the success of the acquisition program [rather than] finding fault late in the process."

Now, with all this pressure on government employees to conform to the boss man's dictum and with the presence of weapon producer representatives at virtually all levels of the IPT structure, government employees would have to be either suicidal or nearly divine not to succumb to the pressures from above or the temptations that some arms merchants are likely to place before them. Furthermore, since the emphasis in the IPPD approach to weapons acquisition is on rapidly "fielding" a weapons system rather than delaying or killing it, job security, and promotions will come only to those who obstruct the least and acquire the most.

At the earlier press conference, an obviously savvy Pentagon reporter summarized the social psychology of the government employees trapped in such a bureaucratic dependency with these instructive words: "The endemic problem in the defense acquisition process [is that] . . . the team mentality is not to let the program fail . . . or appear to be failing. [And that sort of thinking] would seem to be enriched by the IPPD process other than prevented." Naturally, Kaminski, who apparently had no awareness of either Robert Michels's "iron law of oligarchy" or that peer pressure has such almighty power that it can create pimples and acne among teenagers, rejected this criticism. But, while the ostrich-like Kaminski denied that government employees might try to "prevent critical outside oversight," the General Accounting Office (GAO) was not so sanguine. As the GAO explained in 1999, "[in the Pentagon's] culture, the success of a manager's career depends more often on moving programs and operations through the DOD process rather than on improving the process itself."

Anyway, when Kaminski was asked an important question about how the contractor-friendly IPT approach would deal with defense contractor criminal fraud, he put his ostrich feathers on again and started waffling like a dazed Bush II who had lost consciousness during a press conference. Facing those pesky reporters, Kaminski was forced to answer a question about whether he would permanently bar from getting government contracts those defense contractors who had been convicted twice of criminal fraud in the past five years. And, he offered a convoluted reply that was really an implicit recognition of the impossibility of any such ban.

In fact, an extensive 1999 study published in the Journal of Political Economy, confirmed what all but the truly brain-dead among us have long realized, and that is that "such contractors as Boeing, General Dynamics, and Northrop suffer few real costs for fraud even when subjected to large apparent penalties." Moreover, as the GAO put it in 1997, much fraud-like activity may be simply ignored: "In the past . . . we reported that [36.6 percent of] (11 of 30) DOD contractors had cost-estimating systems containing significant uncorrected deficiencies that had been outstanding an

average of 3.8 years. . . . [And] we found that contracting officers were reluctant . . . to encourage contractors to correct deficiencies."

Of course, the implication that the problem of contractor fraud is merely due to negligent government contracting officers is belied by the fact that Congress and the Pentagon have been escorting the foxes right into the hen house. Well, to be precise, the foxes are not in the hen house. They control the hen house. Anyway, as the GAO pointed out, -- now get this -- "the government allows [certain] contractors to conduct their own [fraud] investigations," (i.e., Voluntary Disclosure Program) with predictable results, I might add. It is a bit like putting Bush II in the middle of the California Redwood Forest with a chainsaw and asking him to protect the trees. So, predictably, in February 2000, the Pentagon's own Inspector General (IG) concluded that the procurement system was resplendent with fraudulent opportunities for both contractors and government employees.

But, returning, now, to the Pentagon's acronym saturated world of IPPDs, OIPTs, WIPTs, and just plain ole IPTs, we find that defense contractors and government representatives are collaborating throughout the Pentagon's weapons acquisition system. Of course, it is at the top of the socio-economic pyramid where the real decisions about weapons acquisition and procurement are made. And members of IPTs are just cogs in a bureaucratic machine, but they adroitly function to help tranquilize some inquisitive congresspeople, and their role greatly blurs the distinction between buyer and seller in favor of the arms industry. In short, acquisition reform and the DRI is no more likely to create meaningful internal efficiencies, prevent chronic fraud, and make better use of tax dollars than a limousine-driven Bush-petit is destined to become a friend of the homeless.

But even if the DRI and the IPPD mechanisms are utter failures at saving defense dollars, this is no real problem for our pro-military-industrial elites. High costs and inadequately tested weapons mainly affect only ordinary soldiers and the vast majority of Americans adversely. After all, Congress can always be counted on to ride to the rescue of defense contractors on cavalcades of money. And the power and role of these people in today's military-industrial complex and in the larger U.S. society is brilliantly illustrated by an analysis of how the perennial "readiness crisis" is used to scare the many and enrich the few.

Ready or Not?

Starting with 1994 and continuing through 1998, Congress added over \$33 billion to the defense budget beyond that which the Pentagon had requested. And this is usually done by those superpatriotic congresspeople who, while wrapping themselves in the flag, constantly decry the lack of "military readiness." But the annual flimflam about a lack of military readiness is best exposed as utter hokum by digging into the systemic weaknesses in the Pentagon's accounting and inventory management systems.

Thus, since 1994, year after year -- with monotonous regularity and virtually unchanged rhetoric -- GAO studies have found that the Pentagon's accounting systems are so fouled up that, as late as mid-2000, "no major part of the DOD has yet been able to pass the test of an independent audit." But, such sloppy Pentagon bookkeeping, endemic waste of money, and potential for enormous fraud are not made very visible in the mainstream U.S. media. Indeed, while much of the U.S. public is readily made to salivate like Pavlovian dogs at the words "welfare cheats," or "Cadillac

Queens," or "Medicaid frauds," we rarely hear of any criticism of the Pentagon's waste, fraud, abuse, and mismanagement.

Of course, GAO reports tell a different story, and one, in April 1998, is almost worthy of winning an Upton Sinclair trophy for superior muckraking. Pentagon auditors found, among many other problems, that ten of 105 ("sampled") uninstalled Navy aircraft engines -- "valued at up to \$4 million each" -- could not be verified as existing, six of the Navy's 79 inactive craft (waterborne service craft, not classified as ships or boats) "could not be located," and one Army missile launcher ("avenger") -- value approximately \$1 million -- "could not be located." Such mismanagement led the GAO to conclude, yet again in 1998, as it had in 1995 and 1997, that "about half of DOD's \$70 billion in secondary item inventories . . . was excess to current operating requirements and war reserves." The beat, of course, went on in 1999 and 2000. In February 2000, the Navy auditors reported that the Navy had previously failed to report its \$9.2 billion of shipboard inventories. Incredible! For a time, the Navy actually overlooked the contents of its ships. That's like an admiral misplacing an ocean.

Let me put this disgraceful mess in a nutshell by extrapolating from the 1995 figures offered by the analysts at the non-profit Center for Defense Information. They found that the Pentagon loses or mislays roughly \$5 billion a year in just the categories of financial mismanagement, unaccounted for invoices, and unauthorized purchases. And while this money gushes down a Pentagon black hole so fast that there is not even a sucking sound heard by Congress, the reactionaries in Congress have eliminated the annual Aid to Families with Dependent Children (AFDC) program of around \$24 to \$26 billion per year because they alleged that it undermined the moral fiber of about 13.6 million poor Americans, including 9 million children. In short, every single year the Pentagon cannot adequately or legally account for about 20% of an annual amount that was once spent on the former AFDC program, yet virtually no policy-maker raises a peep about it. On the contrary, when Congress eliminated the former AFDC program at a rate of about \$7 billion per year, it turned around and granted U.S. arms exporters a subsidy of \$7.8 billion per year ("annualized average"). So, while poor kids got a healthy dose of "tough love," U.S. weapons exporters were given a big taxpayer boost to help them supply almost 50 % (49.1%) of all arms sales in the world in 1999.

Meanwhile, the fact that the Pentagon has no way to empirically measure exactly what level of supply, maintenance, and distribution of weaponry exist, does not inhibit U.S. congressional "patriots" from hysterically shouting about a frightening lack of military readiness. But these wretched people generally sacrifice readiness itself for the benefit of what is really important -- money for military contractors and the wealthy few.

Yet, as ludicrous or as wasteful as the readiness scam and whole U.S. weapons acquisition process can be shown to be, it is not ludicrous or wasteful from the point of view of those who produce and sell the weapon systems or those who have a need for them in defense of their global, free market capitalist interests. And no one has explained why this is so better or more bluntly than Thomas L. Friedman. As a leading foreign affairs analyst and establishment thinker for the New York Times, he put it this way when he urged the entrepreneurs of Silicon Valley to pay their taxes for a gigantic, post Cold War military machine to protect U.S. foreign markets. In March of 1999, he wrote: "Globalization means the spread of free-market capitalism to virtually every country in the world. . . . [And] we are the

biggest beneficiaries and drivers of globalization. . . . That is why sustainable globalization . . . requires . . . the active involvement of the United States. . . . The hidden hand of the market will never work without a hidden fist - McDonald's cannot flourish without McDonnell Douglas, the builder of the F-15. And the hidden fist that keeps the world safe for Silicon Valley's technology is called the United States Army, Air Force, Navy, and Marine Corps. . . . The global system cannot hold together without an activist . . . American foreign and defense policy. Without America on duty, there will be no America Online."

So, to buttress this exploitative reality, Americans are propagandized and taxed to acquire ever newer and ever more weaponry. And, unless they are among the few upper class beneficiaries of the military-industrial complex, they are the victims of almost unimaginable corporate profiteering.

What Can Be Done ?

But let me be more candid. For most of us, or for me, at least, the combined assets of the Pentagon's \$1 trillion in holdings and all the additional billions or trillions of dollars held by the major defense contractors and their subcontractors are not worth the life of a single, innocent human being who may be slaughtered by U.S. financed arms or allies. And, so, our goal must be to rid ourselves of the U.S. informal, open door empire and the coercive U.S. military apparatus that is used to maintain it. In the name of humanity, there are far better uses to which those resources that are currently being squandered on that empire and that military must be put. Yes, sure, millions of Americans are trapped in a truncated political democracy that is founded on all the perversities of an elite-run, corporate-dominated, monopoly capitalism. And many of them feel helpless, powerless, alienated, frightened. It's rule by wealth; it's an oligarchy; it's elite governance; it's undemocratic. But it allows scope for elections, speaking, writing, organizing, and dissent. So, we have an alternative, and, "against a sea of troubles," we can analyze, we can educate, we can organize, and we can fight. And, if we succeed, we will stop letting our governing elites, the beneficiaries of the fruits of everyone's toil, manipulate us into automatically supporting their agendas of military acquisition, military strategies, and military actions simply because they claim to be protecting us or the world. Indeed, if we fully succeed, we will not only rid ourselves of an insane militarism that benefits only the wealthy few, but we can enable security, social justice, and real democracy for all, everywhere on earth.