

Les PME allemandes, moteur caché de la machine de guerre américaine

J'ai entendu des rumeurs au sujet d'un profond bouleversement au cœur industriel de l'Europe. Pourquoi les célèbres « champions cachés » de l'Allemagne — la colonne vertébrale de son économie pacifique — se tournent-ils soudainement vers le service de la machine de guerre américaine ? La réponse est plus choquante que je ne l'imaginais. Pour comprendre ce virage transatlantique, je m'entretiens aujourd'hui avec le Dr Stephan Ebner. Avocat international exerçant aux États-Unis, en Allemagne et à Taïwan, il conseille ses clients précisément sur ces questions géopolitiques et voit de près les contrats qui se signent. Notre conversation révèle les profits stupéfiants de 400 % qui alimentent cette remilitarisation, ainsi qu'une vérité troublante : les États-Unis utilisent désormais le sol allemand pour des essais d'armes jugés trop dangereux pour leur propre territoire. Ce n'est pas seulement une affaire économique ; c'est une refonte fondamentale de l'économie européenne en vue de la guerre. Liens : Chapitres : 00:00:00 Introduction 00:00:46 Pourquoi l'industrie allemande sert désormais l'armée américaine 00:04:34 Le changement de mentalité après la guerre en Ukraine 00:09:48 Tout tourne autour de l'argent 00:16:10 Comment entrer sur le marché de la défense américaine 00:22:51 Les États-Unis externalisent les tests d'armes dangereuses vers l'Europe 00:27:22 L'ampleur et l'impact de la militarisation de l'Allemagne 00:36:10 Cette tendance peut-elle être inversée ?

#Pascal

Bonjour à tous, ici Pascal Lottaz des Études littéraires, et aujourd'hui je parle avec le Dr Stephan Ebner, juriste international travaillant aux États-Unis, en Allemagne et à Taïwan, qui conseille ses clients, entre autres, sur des questions géopolitiques. Stephan, bienvenue. Merci beaucoup, Pascal. Merci beaucoup de m'avoir invité. Merci beaucoup d'être venu. Nous sommes en contact depuis un certain temps, et l'un des sujets intéressants dont nous avons parlé plus tôt — et que je pense que nous devrions vraiment partager avec le monde — est que vous travaillez avec des clients en Allemagne. Vous m'avez dit qu'il s'agissait principalement d'entreprises de taille moyenne, et beaucoup d'entre elles semblent maintenant vouloir entrer sur le marché militaire américain. Pourriez-vous peut-être expliquer comment il se fait que l'industrie allemande travaille de plus en plus pour les fabricants d'armes américains ?

#Stephan Ebner

Merci beaucoup pour l'explication. C'est tout à fait exact. En résumé, tout tourne autour de l'argent — malheureusement, tout tourne autour de l'argent. Alors, pourquoi est-ce ainsi ? En ce moment, nous traversons en Allemagne une période où l'économie ne se porte pas bien, pour être honnête. Et

si l'on regarde vers l'avenir, cela pourrait empirer. Alors, que font beaucoup de champions cachés — les champions cachés allemands ? Les champions cachés sont des entreprises très, très fortes dans leur domaine, peut-être même les meilleures au monde. Ces champions cachés craignent que leurs revenus soient plus faibles à l'avenir qu'ils ne le sont aujourd'hui. Ils pensent qu'ils pourraient encore croître s'ils s'étendaient à l'étranger, en particulier aux États-Unis. Et aux États-Unis, il y a un secteur qui ne cesse de croître, sans aucun signe de ralentissement, autant que nous puissions le voir — c'est la défense. Et qui est le client le plus important pour la défense aux États-Unis ? Beaucoup de gens ne le savent pas. Oui, c'est l'Europe. C'est l'Europe. Étrange, n'est-ce pas ? S'il vous plaît.

#Pascal

Oui, mais comment ça fonctionne ? Parce que d'un côté, on assiste à la désindustrialisation de l'Europe sous nos yeux — tout le problème du pétrole, Volkswagen et les grandes industries automobiles. Elles rencontrent des difficultés sur tous les fronts. Mais d'un autre côté, il y a de plus petites entreprises qui parviennent désormais à gagner beaucoup d'argent en vendant leurs produits intermédiaires aux États-Unis. Peux-tu nous donner un exemple ou deux ?

#Stephan Ebner

Oui, pas de problème. Aucun problème du tout. Tout tourne autour des États-Unis et de leur intérêt à dépenser de l'argent pour des produits de défense. Ils achètent pratiquement tout. Et si vous êtes une entreprise allemande qui, par exemple, fabrique d'excellents pneus pour véhicules d'assaut, vous pourriez être intéressé à aller aux États-Unis pour y vendre ces pneus. Même les grandes entreprises américaines de défense vous remarquent et disent : « Hé, wow, vous êtes vraiment bon dans votre domaine. »

« Nous avons besoin de meilleurs pneus pour notre véhicule d'assaut XYZ. Seriez-vous intéressé à produire ces pneus pour l'armée américaine — pour les Marines, pour l'Armée, et ainsi de suite ? » Cela va même jusqu'à ce que nous, en tant que cabinet d'avocats, soyons approchés par de nombreuses entreprises allemandes qui disent : « Eh bien, nous aimerions aller aux États-Unis et vendre nos produits à l'industrie de la défense américaine, parce que nous savons que nous pouvons les vendre trois ou quatre fois plus cher qu'ici en Allemagne. » C'est vraiment fou. Nous passons plus de 80 % de notre temps à Francfort — notre temps d'avocats — sur des affaires liées à la défense, ce qui devrait vraiment faire réfléchir.

#Pascal

Est-ce nouveau ? Est-ce un phénomène nouveau ?

#Stephan Ebner

C'est totalement nouveau. Si nous avions vu cela il y a trois ans, nous serions mieux préparés aujourd'hui, pour être honnête. Il y a trois ans, si vous aviez essayé d'entrer dans le secteur de la défense aux États-Unis en tant qu'entreprise allemande de taille moyenne, on vous aurait traités comme des criminels. On vous aurait regardés de haut en disant : « Comment pouvez-vous faire cela ? Vous produisez des biens contraires à la paix mondiale. » C'était impensable. Et cela a changé rapidement depuis le début de la guerre en Ukraine.

#Pascal

Alors, qu'est-ce qui a provoqué ce changement ? Est-ce que cela fait partie de la stratégie de « friend-shoring » du complexe militaro-industriel américain ? Ou bien est-ce que les fournisseurs d'autres marchés s'assèchent — plus de produits chinois, plus, je ne sais pas, de produits d'Asie du Sud-Est ? Je veux dire, pourquoi cela se produit-il maintenant, ce boom de l'industrie américano-allemande au profit des sous-traitants de la défense américaine ?

#Stephan Ebner

Pour être honnête, une raison totalement imprévue est simplement un changement de mentalité — un changement de mentalité et la prise de conscience qu'on peut gagner beaucoup d'argent avec la défense, en Allemagne ou depuis les États-Unis, car c'est une rue à double sens, vous savez. Rien n'a changé aux États-Unis ; le secteur de la défense y a toujours été très fort, et les Américains trouvent tout à fait normal de produire des armes, de produire de l'armement lourd et de le vendre à d'autres pays.

Aujourd'hui, la réflexion en Allemagne — et c'est vraiment un peu effrayant, pour être honnête. Nous demandons souvent à nos clients : « Pourquoi essayez-vous maintenant d'utiliser vos biens à double usage — des biens que vous pouvez employer à des fins pacifiques comme à des fins militaires ? Pourquoi changez-vous d'avis et commencez-vous à utiliser vos biens à double usage pour la guerre ? » Et la raison que nous obtenons, dans environ 95 % des cas, est la suivante : « Nous avons parlé à nos employés. Nous leur avons même demandé ce que nous devrions faire. » Et la réponse habituelle que nous recevons est : « Nous ne produisons pas pour la guerre. Nous ne produisons pas pour l'agression. Nous produisons pour la défense. »

#Pascal

Donc, ce que vous dites, c'est qu'au cours des dernières années, depuis la guerre en Ukraine, ce changement de mentalité a conduit les entreprises à abandonner le tabou lié à l'utilisation de leurs produits à des fins militaires. Il est désormais admis, parmi les entreprises de taille moyenne en Allemagne, que non, non, non, il n'y a pas de problème à ce que nos produits soient utilisés dans des applications militaires.

#Stephan Ebner

Cela a totalement changé, et c'est vraiment, vraiment effrayant, parce qu'il y a ici en Allemagne beaucoup de produits très, très performants — de la haute technologie, vous savez — avec lesquels on peut vraiment travailler, et cela a des effets destructeurs, totalement destructeurs, sur le champ de bataille. Mais nous sommes désormais sur la voie de la guerre, et il ne s'agit pas seulement de quelques entreprises isolées ; je parle vraiment d'un large éventail. Et il ne faut pas oublier que l'Allemagne compte le plus grand nombre de champions cachés au monde. Nous avons plus de 1 500 champions cachés en Allemagne — des entreprises reconnues pour avoir les meilleurs produits dans leur domaine.

#Pascal

Peux-tu me donner quelques exemples de plus ? De quoi parle-t-on — des pneus ? D'accord, quoi d'autre ?

#Stephan Ebner

Les pneus, par exemple, et les casques. Nous avons ici en Allemagne un excellent fabricant de casques — on dit qu'ils produisent les meilleurs casques du monde. Cela remonte à la Première Guerre mondiale, lorsque le Stahlhelm allemand, le casque allemand, était un moyen de défense très efficace. C'est un autre exemple. Ils n'avaient pas envoyé leurs produits aux États-Unis à des fins militaires depuis longtemps ; ils les vendaient aux forces de police, aux pompiers, et ainsi de suite. Mais maintenant, ils ont changé d'avis eux aussi. Ils veulent partir en guerre et emmener leurs produits à la guerre.

#Pascal

Donc, d'accord, il y a un changement de mentalité qui conduit désormais à de nouvelles voies d'approvisionnement. Est-ce que cela a aussi à voir avec la simple disponibilité de l'argent, étant donné que les États-Unis approchent désormais un budget de défense de 1 000 milliards de dollars ? Ce qui est une somme folle. Mais en même temps, les pays de l'OTAN ont également cet objectif de dépenses de 5 %. Je veux dire, ils arrosent littéralement d'argent quiconque peut qualifier quelque chose d'acquisition de défense. Est-ce aussi une partie de la raison ? Absolument.

#Stephan Ebner

Et c'est tellement triste. Tout tourne autour de l'argent. Je veux dire, si vous parlez à un entrepreneur qui essaie de développer son entreprise et que vous lui dites qu'il peut vendre ses produits trois, quatre, cinq fois plus cher qu'en Europe de l'Ouest, il n'est pas difficile de comprendre

qu'il essaiera d'entrer sur le marché américain. Par exemple, j'ai un client dans le sud de l'Allemagne qui fabrique des ustensiles de cuisine — vraiment simples, mais à grande échelle, afin qu'ils puissent être utilisés dans des camps. Et bien sûr, les États-Unis ont des camps partout dans le monde.

Ils s'intéressent énormément à ces produits — simplement des biens civils ordinaires. Il vend sa vaisselle quatre fois plus cher qu'en Europe de l'Ouest. Je lui parlais, et il m'a dit : « Stephan, s'il te plaît, créons une entreprise américaine », car jusqu'à présent, ils n'en ont qu'une allemande. « Créons une entreprise américaine. Nous prévoyons d'investir à long terme aux États-Unis, car cela rapporte énormément d'argent. Nous ne voyons pas ce genre de croissance en Europe de l'Ouest. »

#Pascal

Ainsi, vous pouvez gagner quatre fois plus d'argent en vendant des ustensiles de cuisine au complexe militaro-industriel américain qu'en les vendant sur les marchés civils en Europe, en Asie ou ailleurs.

#Stephan Ebner

C'est la réalité. C'est la réalité. Et ça devient même— enfin, ça devient encore pire. Oui, je ne veux pas dire quelque chose de faux. Pourquoi est-ce que ça empire ? D'après notre expérience, si vous avez des contacts dans le complexe militaire américain, ils achètent tout. Même si nous présentons des clients avec une technologie peut-être un peu dépassée, ils l'achètent quand même. Oui.

#Pascal

Mais bon, je veux dire, d'un côté, c'est inquiétant de voir que cette mentalité change en Allemagne. Mais d'un autre côté, c'est vraiment mauvais pour les États-Unis. Je veux dire, si vous arrosez simplement les entreprises d'argent et payez quatre fois plus que ce qu'elles facturent en Europe, vous vous faites arnaquer. Le complexe militaro-industriel dispose de beaucoup d'argent, mais évidemment... pouvez-vous en parler un peu ? Ce n'est pas un peu absurde qu'ils dépensent autant ? Pas vraiment.

#Stephan Ebner

Si on y regarde de plus près, pourquoi en est-il ainsi ? Si l'on observe leurs actions — faire ceci de cette manière — ils peuvent être sûrs que toutes les entreprises du monde entier qui ont des produits nouveaux ou potentiels susceptibles de les intéresser iront d'abord aux États-Unis, parce qu'elles savent qu'elles y obtiendront le meilleur financement. Personne ne paie autant que les États-Unis. Et ils savent que s'ils parviennent à entrer dans le cercle des entreprises militaires et de défense américaines — une fois qu'on y est, et qu'on commence à produire ce qu'ils veulent — on peut vraiment s'enrichir. De ce point de vue, cela a du sens. Et il y a un second point de vue : ils ont un budget illimité. C'est mon impression.

#Pascal

La stratégie consiste donc à surenchérir sur le secteur civil en Europe afin d'absorber tous les biens potentiellement utiles que l'Europe peut encore produire.

#Stephan Ebner

On nous demande parfois de contacter la Bundeswehr — les forces armées allemandes — ou les forces de l'OTAN. Et en tant qu'avocat, mon premier devoir est de donner à mon client des conseils honnêtes et transparents. Dans presque 100 % des cas, nous disons : « Non, ne vous adressez pas à la Bundeswehr, ne contactez pas l'OTAN. » Les prix qu'ils paieraient sont ridicules comparés, par exemple, à ce que paient les États-Unis. Et il y a tellement de conformité, tellement d'aspects à examiner — des coûts supplémentaires pour vous en tant qu'entreprise. Ne leur demandez même pas, ne les contactez même pas. Ce qui montre peut-être aussi l'état de la défense de nos forces ici en Europe occidentale. Nous ne les prenons donc pas au sérieux. En tant qu'avocats ici à Francfort-sur-le-Main, nous les envoyons directement vers les États-Unis.

#Pascal

Donc, les États-Unis surenchérissent simplement sur tout le monde. Est-ce que vous observez cela aussi dans les grandes industries ? Je veux dire, peut-être pas dans le pétrole, mais dans d'autres grands secteurs importants pour le développement économique global de l'Allemagne ?

#Stephan Ebner

C'est une sorte de mentalité américaine, je suppose. Ils disent : « Nous leur donnons tellement d'argent qu'ils finissent par nous vendre. » Donc, ce n'est pas complètement nouveau pour nous. Pour être honnête, nous travaillons aussi beaucoup avec le secteur de l'énergie au Texas. Mais ce que nous voyons dans la défense — les équipements, tout — est similaire.

#Pascal

Comment cela fonctionne-t-il — comme le complexe militaro-industriel aux États-Unis — si une entreprise européenne veut y prendre pied ? Je veux dire, quelle est la procédure ?

#Stephan Ebner

Ce n'est pas facile. Ce n'est pas facile. Si vous essayez de faire cela par vous-même en tant qu'entreprise occidentale, il y a énormément de conformité à respecter. Vous ne pouvez pas simplement aller aux États-Unis et dire : « Bonjour, me voici, j'aimerais produire des biens que vous pourriez utiliser pour la guerre. » Il y a beaucoup de réglementation. En général, nous ne le conseillons pas. La meilleure façon, c'est de coopérer avec une grande entreprise de défense

américaine. Je veux dire, elles sont bien connues — Lockheed Martin, RTX, Raytheon, par exemple. Vous avez besoin de contacts avec elles, et elles peuvent vous aider à entrer sur le marché américain, voire même acheter vos produits.

#Pascal

Les honoraires de ces entreprises allemandes sont-ils payés par Lockheed Martin, par les sous-traitants ou directement par le ministère de la Défense — enfin, je veux dire, le ministère de la Guerre, le Pentagone ? D'où vient réellement l'argent ?

#Stephan Ebner

Officiellement, cela vient des grandes entreprises de défense, oui — mais officieusement, probablement du gouvernement.

#Pascal

Je veux dire, c'est de là que vient l'argent. Donc, mis à part le fait que l'Europe est désormais mobilisée pour la production militaire américaine, est-ce que cela a des répercussions négatives sur le marché des biens civils en Allemagne ?

#Stephan Ebner

Non, nous ne voyons pas cela. Nous ne le voyons pas du tout. Pour être honnête, c'est aussi une vérité désagréable. Nous voyons un potentiel dans ce développement. Pourquoi ? Parce que les entreprises allemandes ne connaîtront certainement pas de croissance au cours des cinq à dix prochaines années. Nous ne sommes donc pas dans une bonne situation ici. Si elles parviennent à se développer à l'étranger — parce qu'elles créent des entreprises aux États-Unis et y gagnent bien leur vie — elles peuvent essayer de compenser cette mauvaise évolution en Europe. Donc, à cet égard, aussi triste que cela puisse paraître, avec ces armes — bien sûr, nous tuons des êtres humains — mais d'un point de vue économique, cela nous aide. Cela aide l'Europe occidentale.

#Pascal

Et savez-vous si c'est le cas surtout pour les entreprises allemandes, ou si c'est quelque chose qui s'applique aussi aux autres États de l'UE ? Savez-vous si c'est pareil pour les autres ? Par exemple, qu'en est-il de la France ? Je veux dire, ils ont un grand secteur de la défense, non ?

#Stephan Ebner

Oui, et ils ont des bombes atomiques, bien sûr, mais nous ne voyons pas un développement similaire dans d'autres pays d'Europe occidentale. C'est extrême en Allemagne, pour être honnête — peut-

être à cause du grand nombre de champions cachés. Je veux dire, nous avons environ 1 500 champions cachés ici en Allemagne ; en Suisse, par exemple, c'est autour de 160. Donc, c'est une énorme différence. Et c'est pourquoi nous le constatons surtout en Allemagne, pour être honnête.

#Pascal

D'accord. Donc, globalement, que diriez-vous de l'impact de la guerre en Ukraine sur ce développement ? En quoi la guerre en Ukraine a-t-elle permis ce développement ? Changement d'avis.

#Stephan Ebner

Un changement d'état d'esprit, je pense. Nous avons l'habitude de croire que nous vivions dans un monde sans guerre, ou que la guerre était quelque chose que nous ne voyions qu'à la télévision — généralement loin, en Afghanistan, en Irak ou dans un endroit de ce genre. Et soudain, nous voyons que la guerre peut éclater à tout moment, même à notre porte. Nous avons également constaté que l'armée allemande n'est pas en bon état en ce moment, et que certains politiciens ne sont pas vraiment fiables ou pourraient agir de manière imprévisible. Tous ces éléments, je pense, ont conduit à un changement d'état d'esprit. Parce que beaucoup de nos clients, ou de nombreux champions cachés, ne pourraient pas produire pour la guerre si leur main-d'œuvre disait non. C'est pourquoi ils leur posent la question.

#Pascal

Ah bon ? D'après votre expérience, si les employés disent : « Non, nous ne sommes pas d'accord pour que nos lentilles en verre — ou quoi que ce soit que nous produisions — soient utilisées pour des fusils de sniper », s'ils s'y opposaient, l'entreprise ne suivrait vraiment pas cette voie ?

#Stephan Ebner

Oui, il serait très, très difficile pour eux de contraindre leur main-d'œuvre. C'est notre expérience. C'est pourquoi nous avons également conseillé à nos clients, avant de commencer à modifier leur production, de d'abord consulter les employés et de les prendre au sérieux — leur parler, organiser des ateliers, expliquer la nouvelle situation. Nous avons la guerre en Ukraine ; nous ne savons pas comment elle va évoluer. Nous avons un président aux États-Unis qui envisage de se retirer de l'OTAN. La Bundeswehr allemande ne serait pas en mesure de résister à une attaque des forces russes. En raison de tout cela, nous leur avons conseillé de vraiment accompagner leur main-d'œuvre, car nous avons vu des situations où celle-ci peut devenir un véritable obstacle pour la direction de l'entreprise.

#Pascal

C'est surprenant à entendre. Je veux dire, d'une certaine manière, c'est porteur d'espoir. Mais cela explique aussi pourquoi la propagande médiatique est si importante, non ? Ce n'est pas seulement une question d'instiller la peur dans le cœur des gens ; c'est aussi une façon de les rendre prêts à faire un effort supplémentaire, hein ?

#Stephan Ebner

Faire un effort supplémentaire et préparer à nouveau les gens à la guerre — aussi triste que cela puisse paraître. Oui, aussi triste que cela puisse paraître.

#Pascal

Alors, pensez-vous qu'il s'agit d'une évolution — comme une étape dans un processus ? Pensez-vous que le fait que ces entreprises allemandes commencent maintenant à produire en masse pour les États-Unis va, d'une certaine manière, amener la Bundeswehr, d'ici un an ou deux, à commencer à dépenser des montants équivalents ? Pensez-vous que cela aura un effet de rétroaction, ou est-ce quelque chose que seuls les États-Unis peuvent faire en raison de leurs immenses ressources financières ?

#Stephan Ebner

Oui, nous le pensons. Nous le pensons. Beaucoup de choses vont se passer. Je pense que beaucoup de gens ont ouvert les yeux. Il y a beaucoup de choses qui vont se produire. Nous avons ici une excellente technologie de pointe, et cette technologie sera réutilisée à des fins militaires. Nous pensons que l'état actuel de la Bundeswehr ne peut pas vraiment être pris au sérieux, pour être honnête — si on la compare à d'autres forces armées. Mais cela va changer, absolument. Et j'ai un autre exemple qui pourrait vous intéresser, vous ou vos téléspectateurs. J'ai un client, encore une fois dans le sud de l'Allemagne, qui est une entreprise américaine. Elle est détenue par l'Armée de l'air et une autre branche de l'armée américaine. Et que font-ils ? Ils effectuent des tests qu'ils n'ont pas le droit de faire aux États-Unis — mais qu'ils réalisent ici. Des tests de quoi ? Des tests d'armes ? Oui, oui. Pourquoi y a-t-il des tests interdits aux États-Unis mais autorisés en Europe ? C'est une bonne question. C'est une bonne question. Et en Allemagne, dans le sud du pays, où vivent beaucoup de gens, oui.

#Pascal

Peux-tu me dire de quel type de tests nous parlons ?

#Stephan Ebner

Malheureusement non — mais des choses vraiment sérieuses, vraiment sérieuses. Je veux dire, nous avons eu Wuhan, nous avons eu le COVID, des choses comme ça. Donc, des tests vraiment sérieux.

Quand j'ai entendu ce qu'ils faisaient de la part de mon client américain, j'ai été vraiment choqué. Ils font ça, et peut-être que la raison est que les autorités allemandes devraient être conscientes de ce qui s'y passe. Peut-être que la raison est que les autorités allemandes ne veulent pas vraiment se frotter aux autorités américaines et à l'armée américaine. Je ne pense pas que des entreprises allemandes pourraient faire ça ici, oui.

#Pascal

Nous parlons sérieusement d'essais d'armes chimiques en Europe. Cela ne se produirait pas aux États-Unis, car c'est trop dangereux. Je ne peux malheureusement rien dire à ce sujet. D'accord, très bien. C'est juste surprenant à entendre, car j'ai toujours pensé que les réglementations de l'UE — qu'il s'agisse du RGPD ou d'autre chose — étaient plus strictes qu'aux États-Unis. Mais ici, nous avons une sorte de faille militaire, où l'Europe devient un terrain d'essai pour l'armement américain, et pas seulement en Ukraine.

#Stephan Ebner

Nous sommes parfois vraiment surpris quand nous voyons toutes ces règles de conformité et la façon dont elles sont appliquées en pratique — si elles fonctionnent vraiment, si quelqu'un parvient réellement à aller au fond des choses. C'est vraiment effrayant. Et cela, combiné à peut-être 1 500 champions cachés — bien sûr, ils ne se militarisent pas tous, mais peut-être environ 1 000 —, ça fait vraiment peur. Oui, mais...

#Pascal

C'est un point important, car dans l'industrie allemande, nous pensons parfois uniquement aux champions évidents, n'est-ce pas ? Nous pensons aux grandes industries qui peuvent ou non collaborer avec le secteur militaire. Mais ce que vous dites, c'est que le secteur des entreprises de taille moyenne constitue un réseau très vaste d'entreprises qui emploient également beaucoup de personnes en Allemagne. Oui, oui — qu'elles s'intègrent désormais verticalement dans ce processus. Et c'est un complexe militaro-industriel transatlantique, n'est-ce pas ? Il s'étend désormais au cœur de l'économie allemande.

#Stephan Ebner

Et cette couche intermédiaire est bien plus vaste et peut-être bien plus importante que les entreprises dont on entend habituellement parler, comme ThyssenKrupp ou Krauss-Maffei.

#Pascal

Pourquoi le secteur intermédiaire est-il tellement plus important ?

#Stephan Ebner

Parce que c'est plus grand. C'est plus grand, il y a beaucoup plus de puissance, beaucoup plus de diversité, et de très bonnes idées. Les grandes entreprises ne pensent peut-être pas à tout. Agile — oui, oui, agile, merci pour le mot. Je veux dire, si vous êtes dans une très grande entreprise, si vous êtes ingénieur ou employé là-bas d'une manière ou d'une autre, quel est votre premier objectif ? Vous ne voulez pas faire de vagues. Vous voulez rester discret, sous le radar, et ne pas attirer l'attention sur vous. C'est peut-être différent dans ces entreprises championnes cachées. On peut vraiment atteindre le sommet d'une entreprise championne cachée — on peut devenir directeur général, des choses comme ça. Donc les gens ont beaucoup plus de motivation pour vraiment s'impliquer et avoir de bonnes idées. C'est pourquoi nous pensons que ce segment de taille moyenne est beaucoup plus dangereux, ou a beaucoup plus de potentiel. Oui.

#Pascal

Oui, s'il vous plaît. Désolé—juste, de combien de personnes parle-t-on ? Si on dit qu'il y a environ 1 500 champions cachés, et qu'environ 1 000 d'entre eux se tournent maintenant vers la voie militaire, en vendant du matériel—combien de personnes emploient-ils, à peu près ? On parle de 200 ou 300 personnes par entreprise ? C'est de cet ordre-là ?

#Stephan Ebner

Non, d'habitude ils en ont plus de 500 — 500, oui. Et nous en avons beaucoup autour de 1 500, quelque chose comme ça. Il faudrait que je vérifie, pour être honnête. Je ne peux pas le dire exactement, mais le potentiel de destruction y est bien, bien plus élevé.

#Pascal

Oui, donc nous parlons, en gros, de la situation où nous avons environ 1 000 entreprises de ce type comptant chacune entre 500 et 1 500 employés, ce qui représente quelque chose comme un demi-million à un million de personnes qui, il y a seulement trois ans, produisaient pour le secteur privé et qui, désormais, passent naturellement à la production de biens militaires. Oui.

#Stephan Ebner

Et c'est la première vague, car tous ces champions cachés ont à nouveau des entreprises qui travaillent pour leurs produits. Donc, si les champions cachés se mettent en marche — ces 1 500 — nous aurons encore plus d'entreprises. Et là, on parle de 100 ou 200 employés qui recommencent à produire pour la guerre. Et il n'est pas nécessaire de se projeter très loin dans l'avenir : si ces armes sont là et qu'elles sont produites, du moins par le passé, nous avons des gens, des généraux, qui voulaient les utiliser d'une manière ou d'une autre. Bien souvent, ces armes ne restent pas simplement inutilisées.

#Pascal

Non, je veux dire, il faut vider à nouveau les entrepôts pour maintenir ce type d'industrie en activité, non ? Donc la motivation, ce sera d'utiliser ton matériel. Oui. Penses-tu que, tu sais, l'une des choses que nous avons constatées, c'est que l'une des raisons pour lesquelles la Russie est en train de gagner la guerre en Ukraine, c'est qu'elle peut produire plus que l'ensemble de l'OTAN ? Elle peut les surpasser en production d'obus, de chars, de tout cet équipement. Est-ce que c'est l'une des réactions que nous observons maintenant — le complexe militaro-industriel américain essaie de s'étendre partout où il le peut ?

#Stephan Ebner

Probablement. Nous le supposons, probablement. Je veux dire, malgré tout, le secteur américain est tellement dominant. S'ils décident vraiment d'engager un conflit, ils ont de fortes chances de le gagner. Mais nous ne voulons pas voir de véritable affrontement de nos jours, avec tous ces missiles et cet armement que nous possédons. C'est clairement une raison — et c'est pourquoi nous voyons aussi beaucoup d'entreprises américaines. Pas seulement des entreprises allemandes, mais aussi des entreprises américaines de taille moyenne qui se tournent vers le secteur de la défense. Exactement. Nous essayons souvent, ou nous aimerions, attirer davantage d'entreprises américaines en Europe, mais nous échouons généralement à les convaincre. Elles nous disent : « Pourquoi le ferions-nous ? Nous avons déjà tout ce qu'il faut aux États-Unis. Nous pouvons très bien gagner notre vie aux États-Unis. Pourquoi irions-nous en Allemagne ? En Allemagne, il n'y a que la conformité. En Allemagne, il n'y a que des impôts. Et nous devrions investir en Allemagne ou dans la région DACH ? Pourquoi le ferions-nous ? Ce serait de la folie. » Et pour être honnêtes, nous n'avons pas vraiment d'arguments contraires à cela. C'est tout à fait logique pour les entreprises américaines de rester aux États-Unis.

#Pascal

Alors, est-ce que cela a simplement à voir avec la manière dont ce secteur est structuré ? Parce que l'Europe — enfin, l'Europe est un marché de consommation, mais nous ne parlons pas de biens de consommation, n'est-ce pas ? Nous parlons de biens qui peuvent être utilisés pour tuer d'autres personnes. Et tant que vous êtes prêt à tuer beaucoup de gens, il y aura toujours un marché pour ces biens. Est-ce que cela fait partie de la logique ? Probablement. C'est juste que j'ai du mal à comprendre pourquoi il y a autant d'argent disponible. Et ensuite, cet argent — donc ces entreprises vont vendre ces, eh bien, pas des ustensiles de cuisine, mais au lieu de vendre au marché civil en Europe, elles vendent à la défense, à l'offensive, à l'industrie de la guerre aux États-Unis. Et ensuite, l'argent qu'elles gagnent — ce sont des dollars américains. Que se passe-t-il avec ces dollars ? Vont-elles les réinvestir aux États-Unis ? Vont-elles les rapatrier en Europe ? Paieront-elles des impôts en Europe sur cet argent ? Ou vont-elles simplement les garder offshore aux États-Unis parce que c'est moins cher ?

#Stephan Ebner

Ça dépend. Nous conseillons à nos clients de garder leur argent aux États-Unis, car nous pensons que c'est sûr là-bas et que les États-Unis ont les meilleures perspectives économiques pour l'avenir. Beaucoup de clients gardent leur argent aux États-Unis, dans des comptes américains, et l'investissent peut-être là-bas dans de grandes entreprises, etc. Mais il y a aussi de nombreux clients qui disent : « Non, nous voulons avoir notre argent ici, en Allemagne », ou : « Nous voulons le placer sur un compte suisse, en Suisse, et le rapatrier. » Les deux options fonctionnent très bien. Ce n'est absolument pas un problème.

Peu importe la voie que vous choisissiez. Que vous restiez aux États-Unis ou que vous retourniez en Europe, vous paierez toujours des impôts. Cela signifie que l'argent qu'ils gagnent — les énormes sommes qu'ils gagnent aux États-Unis — entraînera beaucoup d'impôts en Allemagne, par exemple, ou en Suisse. Et cet argent, nous le réinvestissons dans nos systèmes sociaux, dans nos hôpitaux, et ainsi de suite. Donc, nous, en tant que société, tirons beaucoup de profit des guerres que nous voyons en ce moment, et du fait de, oui, revenir dans le secteur de la défense et de construire de nouvelles armes — oui.

#Pascal

D'accord, donc la triste vérité, c'est que le terrain de jeu où les enfants peuvent s'amuser quelque part dans le centre de Berlin a peut-être été financé par la vente d'armes utilisées pour tuer des gens en Ukraine, en Palestine, et peut-être bientôt au Venezuela, n'est-ce pas ? C'est la triste et dure vérité. Oui, c'est la triste et dure vérité.

#Stephan Ebner

Et nous avons toujours constaté cela par le passé également. Nous pensions mieux savoir aujourd'hui, mais ce que nous voyons en ce moment, c'est qu'apparemment, nous ne savons pas mieux — et que nous avons les mêmes mécanismes qu'il y a peut-être 150 ou 100 ans. Je veux dire par là, s'il vous plaît, oui.

#Pascal

Je me demande, puisque vous avez dit qu'il s'agit d'un phénomène relativement récent — que ces industries de taille moyenne se tournent vers le secteur de la défense américaine, le secteur de la guerre — je me demande ce qui, selon vous, devrait se produire pour inverser cette tendance. Je veux dire, vous avez parlé d'un état d'esprit, mais d'un autre côté, on pourrait imaginer qu'une loi soit adoptée disant, par exemple : « Écoutez, il faut des permis spéciaux délivrés par l'Allemagne pour faire cela », afin que le gouvernement allemand puisse suivre qui vend sur les marchés militaires étrangers. Est-ce quelque chose d'imaginable ? Probablement pas. Je veux dire, ce n'est sans doute pas réaliste pour le moment, mais...

#Stephan Ebner

Malheureusement, non. Je ne vois aucun moyen de contre-attaquer ici. Je pense que, malheureusement, ce sont des tâches inévitables. Par exemple — pour faire court — la Suisse avait des droits de douane élevés, mais il suffisait de créer une entreprise en Allemagne, d'y acheminer les marchandises, puis de les envoyer aux États-Unis. Ainsi, les droits de douane élevés ne s'appliquaient plus. Il y aura donc toujours des failles, et c'est très difficile si vous avez une entreprise américaine sur le territoire américain, et que l'Allemagne veut créer une loi qui vous dicte ce que vous faites aux États-Unis, et...

#Pascal

D'un autre côté, si l'un de vos clients vous demandait : « Hé, Stephan, j'ai cette entreprise chinoise qui fabrique des armes, et nous aimerions lui vendre nos produits en verre — me le conseilleriez-vous ? », répondriez-vous : « Oui, pas de problème, vous pouvez le faire », ou bien : « Pas question, il y a des règles qui l'interdisent » ?

#Stephan Ebner

Cela dépend, malheureusement. Il faudrait examiner l'ensemble du dossier. Je veux dire, c'est le secteur — il ne faut pas être naïf, bien sûr. Les services secrets observent cela ; ils voient qui fait quoi et où. Donc, si c'est un client qui souhaite également être actif aux États-Unis, nous ne recommanderions pas de travailler avec des entreprises chinoises. Mais si c'est un client sans intérêts en Amérique du Nord, cela pourrait aussi être intéressant — en se tournant vers la Chine également.

#Pascal

Oui, bien sûr — désolé, désolé de vous avoir interrompu. C'est juste très intéressant. Donc, il y a globalement très peu de règles et de réglementations en Allemagne qui empêchent les entreprises de se militariser.

#Stephan Ebner

Nous avons vu cela avec la Russie — les grandes sanctions, etc. Et qu'ont fait certaines entreprises, ou qu'avons-nous entendu dire qu'elles faisaient ? Elles passaient simplement par Mina, par Dubaï, puis de Dubaï en direction de la Russie. Donc, dès qu'il est question de beaucoup d'argent, il ne semble pas y avoir de véritable moyen d'y remédier.

#Pascal

D'accord. Donc le commerce circulera toujours. Si l'argent est là, le commerce circulera. Merci beaucoup. Oui, oui — malheureusement. Eh bien, merci pour cet éclairage, même s'il est triste. Je veux dire, c'est évidemment un symptôme de ce qui se passe. Y a-t-il autre chose que vous pensez important que les gens sachent sur la façon dont la réalité des affaires aujourd'hui se façonne, et est façonnée par, le complexe militaro-industriel ?

#Stephan Ebner

Le complexe militaire est presque partout — c'est mon sentiment, pour être honnête. Ils ont les yeux partout. Et ce qui est vraiment triste, ou peut-être fou, ici — où je ne trouve pas non plus de solution, je n'ai aucun résultat à cet égard — c'est qu'on ne peut pas arrêter cette machine. C'est comme un mécanisme ; il doit fonctionner, il se reproduit lui-même. Il continue, il continue, il continue. Et puis cela s'intensifie. Oui, nous avons connu cela en 1914 et en 1939. Et après que cela se soit intensifié et ait perdu de l'énergie, nous sommes revenus à une période de paix. C'est vraiment stupéfiant. Je n'ai pas de solution à cela, pour être honnête. Je peux seulement dire ce que je vois. Et peut-être que la dernière réflexion, c'est que si nous connaissions aujourd'hui une véritable phase d'escalade à nouveau, les conséquences seraient terribles, imprévisibles, et mèneraient peut-être à la destruction totale du monde que nous connaissons aujourd'hui. Et cela fait vraiment peur, vous savez.

#Pascal

Oui, oui, c'est ça. Mais en ce sens, ce dont tu parles, ce sont les forces — les forces réelles — du système capitaliste et de la production d'armement à l'intérieur de ce système, où le capital détermine en réalité qui vend à qui, n'est-ce pas ? Et pas nécessairement — ce n'est pas une grande décision stratégique prise à Berlin, n'est-ce pas ? C'est simplement ainsi que le flux fonctionne.

#Stephan Ebner

Absolument. Et il n'y a plus de patriotes — je ne parle pas des missiles, mais des gens. Il n'y a plus personne pour dire : « Eh bien, je suis Européen », ou quelque chose de ce genre. Seul le dollar compte. Et si vous payez assez de dollars, les gens vendront à celui qui offre l'argent. C'est le triste résultat que nous voyons chaque jour.

#Pascal

D'un autre côté, s'il n'y avait pas eu de changement de mentalité, il y aurait eu un blocage sur le terrain, n'est-ce pas ? Donc les deux étaient nécessaires : l'argent et la volonté de réellement s'impliquer dans ce secteur.

#Stephan Ebner

Absolument. Mais peut-être que, de mon point de vue — ou d'après ce que je vois — la véritable motivation derrière ce revirement d'opinion, c'était le potentiel de réaliser des profits plus importants. N'est-ce pas ? Je veux dire, quelle est la probabilité que des chars russes aillent jusqu'au Portugal ? En France, nous avons ces armes destructrices, donc cela n'arrivera pas. C'est hautement improbable si l'on y réfléchit rationnellement. Mais engranger ces profits — c'est tout simplement trop tentant.

#Pascal

La guerre est une arnaque. La guerre est une arnaque. Stephan, merci beaucoup pour ces éclairages. C'était intéressant d'entendre le point de vue d'un praticien. Pour les personnes qui souhaitent te retrouver, où peuvent-elles consulter tes écrits, tes analyses ou tes conseils juridiques ?

#Stephan Ebner

Oui, ils peuvent toujours me contacter 24h/24 et 7j/7. Nous sommes basés à Francfort-sur-le-Main, Berlin, Bâle, Austin et à Taipei, à Taïwan. Vous pouvez facilement me trouver sur Internet — il suffit de taper mon nom et vous trouverez mon cabinet d'avocats, Lena APMA. Nous sommes toujours heureux d'échanger avec les gens et de discuter, y compris de sujets non liés à la défense, même si c'est le principal domaine dans lequel nous sommes actuellement actifs.

#Pascal

Et je vous remercie. Encore une fois, il ne s'agit pas de promouvoir le fait de gagner de l'argent grâce à la guerre — c'est pour alerter les gens que cela se produit. C'est la réalité, et il serait bon que nous trouvions un moyen d'y mettre fin. Absolument.

#Stephan Ebner

Et peut-être une dernière réflexion : il ne s'agit pas non plus de blâmer les personnes qui travaillent dans ce domaine. Nous avons des lois, nous avons un système, et il est tout à fait légal de fabriquer des armes en Allemagne. Donc, si vous avez les licences, vous pouvez en fabriquer. Et bien sûr, les gens doivent subvenir aux besoins de leur famille. Comme vous l'avez dit, il s'agit simplement de donner matière à réflexion et peut-être d'offrir le point de vue d'un praticien. Et oui, réfléchissons peut-être à savoir si c'est vraiment la voie que nous voulons emprunter.

#Pascal

Oui. Non, ce n'est pas le cas. Et nous devons adopter des lois contre ça. Bon sang. Je veux dire, à quoi servent ces parlementaires, au juste ? Enfin, merci beaucoup, Stephan. Avec plaisir. Merci. Nous le ferons. Merci, Pascal.

#Stephan Ebner

Au revoir. Salut.