

L'ALQUADERE
4
OTTOBRE 1997

POLITICHE ESPORTATIVE
NEL CAMPO
DELLA DIFESA

A CURA DI
MICHELE NONES E STEFANO SILVESTRI

ISTITUTO
AFFARI
INTERNAZIONALI



**POLITICHE ESPORTATIVE
NEL CAMPO
DELLA DIFESA**

A CURA DI
MICHELE NONES E STEFANO SILVESTRI

Il Quaderno è stato realizzato col contributo del Ritad utilizzando due rapporti preliminari di Trevor Taylor e Fiona Pickup sul Regno Unito e di Yves Boyer sulla Francia.

IAI Quaderni

Coordinamento redazionale: Sandra Passariello

Progetto grafico: Antonella Manzo

Stampa: Arti Grafiche Scalia S.r.l. - Via di Vigna Jacobini, 5 - 00149 Roma - Tel 06/5565890 Fax 06/5579037

Indice

Introduzione	5
Grafici e tabelle	13
Parte prima	
La politica britannica di sostegno all'esportazione nel campo della difesa	19
Parte seconda	
La politica francese di sostegno all'esportazione nel campo della difesa	27

Introduzione

Il mercato internazionale militare è stato caratterizzato nell'ultimo decennio da profondi cambiamenti. Gli elementi essenziali possono essere così schematizzati:

- caduta verticale delle vendite che sono passate dai 72 miliardi di dollari (a prezzi costanti 1994) del 1987 ai 20 miliardi del 1994 (Tab. 1);

- inasprimento della concorrenza e riposizionamento dei singoli produttori con una forte «americanizzazione» del mercato, al cui interno gli Stati Uniti sono passati dal 19% del 1987 al 52% del 1994, la Russia è quasi scomparsa in questo periodo scendendo dal 40% al 7% e i maggiori paesi europei (Francia, Germania, Inghilterra, Italia) sono lievemente aumentati passando dal 18% al 24% (Tab. 2).

Secondo altri dati relativi al periodo 1991-95, le vendite si sarebbero però stabilizzate nell'ultimo biennio (Tab. 3), come risultato di due tendenze opposte: una ripresa della domanda in alcune aree periferiche e un ulteriore calo nei principali paesi industrializzati, tutti alle prese con l'obiettivo della riduzione della spesa pubblica. Nel frattempo si è accentuata l'aggressività sul mercato internazionale, in particolare da parte americana (per mantenere le posizioni acquisite), russa (per recuperare il terreno perso) e dei nuovi produttori (per farsi spazio). Su un mercato dominato dai compratori, questi ultimi hanno potuto così ottenere non solo vantaggi in termini di prezzi, sofisticazione tecnologica dei prodotti,

condizioni di pagamento, ma anche sotto forma di pacchetti compensativi comprendenti trasferimenti di tecnologia, assistenza logistica e tecnica, formazione ed addestramento del personale, supporto finanziario.

L'Italia risulta collocata all'ottavo posto sul mercato mondiale, ma se ci si limita all'ultimo biennio scenderebbe al decimo posto. L'aspetto più preoccupante è, però, la distanza che separa il nostro paese dai primi sei esportatori mondiali e, soprattutto, dai tre maggiori partner europei.

Se non interverrà una correzione di rotta l'Italia sembra destinata a rimanere stabilmente nel terzo gruppo di paesi esportatori, come è indicato anche da una classifica riferita al periodo 1992-95 (Tab. 4).

I dati ufficiali italiani relativi al 1996 hanno confermato ancora una volta le difficoltà che attraversa questo settore (Tab. 5 e 6).

Le autorizzazioni ad esportare sono ammontate nel 1996 a 2.164 miliardi di lire con un incremento del 46% sul 1995, ma in linea con la media del valore monetario annuale dei sei anni di applicazione della legge, pari a 2.000 miliardi (il che significa un calo in termini reali). Va, inoltre, tenuto presente che sono compresi anche i programmi di collaborazione internazionale che, come noto, si autocompensano e solo formalmente sono catalogati (e in gran parte assimilati giuridicamente) fra le esportazioni. Si è così confermato che il valore del nostro export si è ormai assestato su un livello fisiologico, costituito da una-due commesse pluriennali significative e dalle

code di vecchi contratti (parti di ricambio, revisioni, sostituzioni ed integrazioni). Va, infine, segnalato che una base statistica così limitata è soggetta a delle vistose fluttuazioni in presenza anche di un singolo contratto significativo (ma non certamente «eccezionale» sul mercato internazionale): così è stato nel 1994 con la fornitura alla Gran Bretagna di componenti per i velivoli Tornado destinati all'Arabia Saudita, nel 1995 per le due corvette ex-irakene cedute alla Malaysia e nel 1996 con i sistemi di tiro per carri da battaglia della Repubblica Ceca. In ogni caso va sottolineato che, nello scorso anno, per la prima volta le poche commesse significative acquisite sono state il risultato di nuove iniziative esclusivamente italiane ed hanno riguardato l'attuale produzione: i già citati sistemi di tiro delle Officine Galileo (Finmeccanica), i radar e sistemi missilistici dell'Alenia Elmag Sistemi Navali (Finmeccanica), i cacciamine dell'Inter-marine, missili e munizionamento pesante dell'Oto Melara (Finmeccanica).

Le esportazioni effettuate sono ammontate a 1196 miliardi di lire con un leggero decremento monetario sul 1995. Il dato risulta ovviamente più negativo se depurato dall'inflazione. Colpisce, comunque, la confermata divergenza fra l'andamento delle autorizzazioni e quello delle esportazioni effettuate, pur considerando l'inevitabile sfasamento temporale. Resta l'impressione che non tutte le autorizzazioni si traducano poi in commesse effettive, ma, mancando il quadro statistico delle autorizzazioni

non utilizzate o solo parzialmente utilizzate, non è possibile definire con precisione le dimensioni attuali del portafoglio ordini e, quindi, il dato più rilevante resta quello delle esportazioni effettuate.

Quello della difesa è, in positivo e in negativo, un mercato politicamente sensibile: l'aver generato, a cavallo del 1990, incertezze e dubbi sulla nostra politica esportativa (accomunando paesi amici ed alleati con altri poco affidabili, trasformando giudizi etici in drastici embarghi, ritardando scelte e decisioni) ha inciso profondamente sulla nostra credibilità di esportatori affidabili. Si pone, quindi, il problema di definire nuove linee guida della nostra politica esportativa con un obiettivo prioritario, quello della sua europeizzazione.

Due ordini di ostacoli continuano a frapporsi a questa europeizzazione ed è in queste due direzioni che dovrebbe indirizzarsi la strategia del paese.

In primo luogo questo cambiamento dovrà riflettersi in un adeguamento della normativa a quella dei nostri principali partner. Come sosteneva il Ministero degli Esteri nella Relazione relativa al 1994, «tale sistema comporta anche alcune non indifferenti penalizzazioni per la nostra industria, spesso chiamata a competere in condizioni di svantaggio rispetto alla concorrenza straniera» e più avanti, indicando alcune cause della crisi attraversata dall'industria italiana, «un peso non indifferente debba essere attribuito alla particolare severità della nostra normativa».

A quasi sette anni dall'entrata in vi-

gore, la legge 185 ha ormai evidenziato i suoi limiti intrinseci.

Fin dall'inizio erano stati da più parti individuati, ma non avevano trovato attenzione e risposte di fronte alla più urgente necessità di assicurare comunque un quadro legislativo per controllare l'export di armamenti e, successivamente, di portare a regime una legge estremamente complessa che richiedeva, fra il resto, la creazione di nuove apposite strutture di controllo e molteplici adempimenti.

Con il 1994, se si esclude il sistema informatico interministeriale previsto dal legislatore, tutte le misure previste dalla legge 185 sono state completate e si è quindi, potuto verificare in concreto fino a che punto la normativa poteva risultare adeguata ad una realtà difficile e articolata come è il settore della difesa.

I punti sui quali agire sono da tempo stati individuati e sono stati puntualmente indicati dal Ministero degli Esteri: armonizzazione dell'elenco dei materiali sulla base di un criterio più preciso e restrittivo; semplificazione delle operazioni rientranti in accordi di collaborazione governativa con paesi alleati; allineamento degli embarghi ai criteri adottati dai nostri partner; semplificazione delle norme applicabili alla temporanea importazione di materiali precedentemente esportati e che devono essere riparati o rimessi in efficienza.

L'esperienza ormai pluriennale mostra con chiarezza quattro vincoli che portano spesso la nostra industria a competere in condizioni di svantaggio rispetto ai concorrenti dei paesi più industrializzati:

1. Il potenziale campo di applicazione della nostra legge è più esteso di quanto non avvenga all'estero perché si fa riferimento ai materiali progettati e costruiti per «prevalente» anziché per «esclusivo» uso militare. Pur essendo stata ricondotta la lista dei materiali, dal settembre 1995, all'interno del quadro degli esercizi internazionali di controllo a cui l'Italia aderisce, resta sempre il rischio di modifiche che potrebbero estenderla in modo disforme rispetto ai nostri partner.

2. Tutti i paesi sono sottoposti alle medesime procedure, anche quando si tratta di amici ed alleati, ritardando inutilmente le nostre forniture proprio a quelle nazioni che non presentano controindicazioni politiche e militari e verso le quali abbiamo lungamente cercato di riequilibrare l'export. Con i principali partner europei abbiamo stretto accordi di collaborazione per realizzare insieme i più importanti sistemi di difesa, al fine di far fronte alle esigenze finanziarie e raggiungere le soglie produttive necessarie: questo comporta il continuo trasferimento delle parti di produzione nazionale da e verso gli altri paesi che non può essere assoggettato alle procedure previste nei confronti del mercato internazionale. La differenziazione, recentemente introdotta, per i programmi Euro-fighter e NH 90 (e la stessa prevedibile prossima estensione ad altri programmi) è avvenuta attraverso una nuova interpretazione della normativa da parte delle Amministrazioni statali competenti, sulla quale, però, potrebbe sorgere in futuro qualche dubbio, col

rischio di tornare così al punto di partenza.

3. Nel caso di condanna internazionale per violazione dei diritti umani, l'applicazione dell'embargo è pressoché automatica e l'intero elenco dei materiali rientra nell'embargo, a differenza di quanto avviene prevalentemente in Europa dove la restrizione è soggetta ad una valutazione politica e colpisce gli equipaggiamenti suscettibili di essere usati in funzione repressiva.

4. Le procedure autorizzatorie sono lunghe e complesse e provocano inutili ritardi e difficoltà. Più che la volontà del legislatore, sembra aver pesato, soprattutto nella stesura del Regolamento di esecuzione, la logica autogarantista che contraddistingue la nostra Amministrazione pubblica. Fra il resto, si può ricordare:

- Il rientro in Italia di materiali precedentemente esportati per essere riparati o sostituiti in garanzia non si può avvalere di alcuna procedura semplificata e tanto meno di un automatismo nell'autorizzazione alla successiva riesportazione. Data la complessità dei moderni sistemi d'arma, la capacità di fornire una tempestiva assistenza è diventata da tempo uno dei fattori di concorrenzialità degli esportatori che anche la nostra industria deve poter assicurare.

- L'autorizzazione alle trattative contrattuali non contiene alcun elemento di flessibilità per cui dà luogo a continue richieste aggiuntive per garantirne la corrispondenza con la formulazione finale del contratto. Ciò è particolar-

mente negativo nel caso degli equipaggiamenti elettronici, perché la loro configurazione, e di conseguenza il numero, è variabile in funzione delle richieste del cliente.

- Analoga mancanza di flessibilità si registra per le autorizzazioni all'export, dove qualsiasi richiesta di integrazione della commessa, per quanto limitata (ad esempio per un maggior numero di parti di ricambio o per qualche ulteriore esemplare) deve seguire daccapo lo stesso iter.

- La documentazione comprovante l'arrivo a destinazione dei materiali deve essere autenticata dalle nostre autorità diplomatiche o consolari e questo si traduce in ulteriori costi, perdite di tempo e problemi nei rapporti coi nostri clienti.

Oltre all'adeguamento della legge 185, vi sono quindi ampi margini di intervento sul Regolamento di esecuzione e sulle procedure definite in sede amministrativa che potrebbero rendere più efficace e snello il quadro normativo, evitando inutili e dannose perdite di tempo.

Più in generale, si pone il problema di operare affinché nel quadro di una maggiore integrazione del mercato europeo della difesa, si arrivi al più presto ad una normativa comune per l'export militare, per lo meno a partire dai quattro maggiori produttori (che recentemente si sono associati nell'Occar, il nuovo organismo multilaterale destinato a gestire i programmi congiunti). Dal luglio 1995 è entrato in vigore il nuovo regolamento europeo per i materiali di cosiddetto uso «duale» a prescindere dal ritardo che si

è registrato nell'adeguare la nostra specifica normativa, il passo successivo e obbligato sarà quello di uniformare a livello europeo anche i controlli sugli stessi prodotti militari.

In questo senso è ancora più necessario un avvicinamento della nostra normativa a quella europea in modo da ridurre le difficoltà legate ad una sua adozione. A questo proposito vale la pena di evidenziare alcune considerazioni del documento della Commissione Europea sull'industria della difesa ¹.

Fra i cinque fattori che riducono la capacità di internazionalizzazione delle imprese della difesa viene individuato anche il problema dell'export: «Le politiche degli Stati membri in materia di esportazione di armamenti, comprese le politiche di controllo sulle esportazioni di armi, variano notevolmente. L'interesse che una società può presentare come partner di cooperazione dipende, tra l'altro, dalla capacità di ottenere dal proprio governo nazionale licenze di esportazione». Più avanti si ribadisce anche che «... la graduale apertura delle frontiere interne richiede un livello minimo di politica della concorrenza e, a lungo termine, regole armonizzate in materia di esportazioni ... L'esigenza di semplificare le procedure nazionali di controllo relative alla circolazione di prodotti legati al settore della difesa vale a maggiore ragione laddove il commercio interessato da tali controlli avviene nel contesto di accordi di cooperazione industriale».

In secondo luogo questo cambiamento dovrà significare che l'azione di supporto governativo non dovrà più essere lasciata solo a carico della Difesa, ma dovrà vedere il coinvolgimento anche delle altre Amministrazioni e, soprattutto, dovrà avvenire all'interno di una ben definita strategia complessiva. Le trasformazioni nel mercato internazionale della difesa stanno premiando proprio i paesi che hanno spostato dal piano meramente commerciale a quello dei rapporti intergovernativi la fornitura di equipaggiamenti militari, facendone uno degli elementi della propria politica di difesa e di sicurezza. Tutti i principali contratti siglati dai nostri concorrenti hanno visto l'intervento, a volte al massimo livello, dei loro responsabili politici. Vi è, quindi, sullo sfondo, l'esigenza di una strategia politica che deve però realizzarsi attraverso strumenti adeguati.

Il costo dei moderni sistemi d'arma e la lunghezza dei relativi programmi di approvvigionamento hanno da tempo posto in primo piano la componente finanziaria delle più importanti commesse: non basta più garantire un valido rapporto costo/efficacia dei propri prodotti, bisogna poter offrire anche adeguate coperture finanziarie e assicurative. Persino gli Stati Uniti che in passato contavano soprattutto sulla sofisticazione e sulla concorrenzialità dei mezzi offerti, hanno avviato un vasto programma per sostenere le loro esportazioni militari, estendendone la

¹ *Le sfide cui deve far fronte l'industria europea legata al settore della difesa: contributo per un'azione a livello europeo*, 24 gennaio 1996 (Com (96) 10 def.).

copertura finanziaria fino a 15 miliardi di dollari.

In analoga direzione si muovono da sempre anche Inghilterra e Francia, a conferma che è questo uno dei principali fattori di successo sul mercato internazionale. Questi due paesi infatti hanno saputo meglio di altri difendere le loro posizioni a livello internazionale, continuando a raccogliere importanti commesse estere, pur scontando l'inevitabile calo che contraddistingue questo mercato.

Al di là dell'appoggio diretto fornito dai rispettivi Ministeri della Difesa e degli Esteri, con il frequente intervento degli stessi responsabili governativi, fino ai massimi livelli, questi due paesi si sono dotati di specifiche strutture pubbliche o comunque sponsorizzate dallo Stato, destinate ad individuare i potenziali clienti (e persino a stimolarne la domanda con appositi studi di settore) e a svolgere un'adeguata promozione nei loro confronti, nei casi di maggior rilievo anche aprendo appositi uffici e filiali all'estero. Essi seguono la predisposizione delle offerte, affrontandone tutti i molteplici risvolti, garantiscono la necessaria copertura finanziaria e assicurativa, organizzano e gestiscono gli eventuali impegni che dovranno essere assunti a livello di Amministrazione pubblica, garanzie di qualità eccetera.

Emerge peraltro dall'analisi delle due strutture una profonda differenza.

In Gran Bretagna si è realizzata una struttura molto centralizzata, articolata in una Agenzia, il Deso, direttamente inquadrata nel Ministero della Difesa (anche se istituzionalmente vi opera

anche personale proveniente dall'industria privata, fra cui lo stesso massimo responsabile) che utilizza, per le esigenze assicurative e finanziarie, l'Ecgd, l'apposito organismo dell'Ufficio del Commercio che opera, senza distinzioni, sia a favore delle attività civili che di quelle militari (anzi: alcuni sostengono che si preoccupa più delle seconde che delle prime, in proporzione delle rispettive quote sul commercio estero britannico).

In Francia invece si è realizzata nel tempo una struttura molto articolata, costituita da «uffici» e società partecipate dal Ministero della Difesa o comunque sottoposte al suo controllo, con una forte specializzazione (di prodotti o di area geografica) nei compiti da svolgere (Oga, Sofema, Sofresa, Sofremi, Dci). Nel caso francese, la principale ragione di questa forte articolazione è storicamente legata alla presenza diretta dello Stato nelle produzioni militari attraverso i propri Arsenali e alla loro difficoltà di vendere direttamente all'estero: il processo di privatizzazione in corso sta progressivamente portando anche ad una semplificazione e razionalizzazione di tale quadro organizzativo, che probabilmente verrà anche influenzato dalla riforma in corso della Dga, la struttura ministeriale francese di direzione degli armamenti.

Questa diversità fra il caso britannico e quello francese colpisce particolarmente perché, la Gran Bretagna viene tradizionalmente ritenuta più «liberista» e, sul piano dell'organizzazione statale, più «leggera» della Francia, per cui ci si sarebbe aspettati di trovarsi di fronte ad una struttura più «privatistica» nel

campo del supporto all'export. Al contrario, la Francia viene tradizionalmente considerata più «dirigista» e, sul piano della struttura statale, più «pesante», anche se estremamente efficiente, e ci si sarebbe di conseguenza aspettati una struttura interamente pubblica e molto centralizzata. La realtà è, da questo punto di vista, diametralmente opposta e, in particolare, l'articolazione del quadro francese dimostra come, a fianco di una struttura statale (Dga più le altre amministrazioni), si possa realizzare una struttura molto articolata di supporto alle esportazioni in cui si coniugano i vantaggi di una gestione «privatistica» con quelli di un diretto coinvolgimento dell'Amministrazione, nonché di un controllo e di una direzione politicostrategica da parte del Governo.

Nel complesso ambedue i paesi dedicano notevoli risorse, soprattutto in termini di uomini, al sostegno delle loro esportazioni militari: più di 700 addetti nel Regno Unito, più di 500 in Francia impiegati direttamente negli «uffici», cui si aggiungono buona parte dei 1.200 dipendenti della Dci.

Da questa analisi dell'organizzazione delle strutture di supporto all'export dei nostri due principali concorrenti e partner europei dovrebbe partire una riflessione sui ritardi e sulle carenze della nostra politica esportativa in campo militare. Per poter continuare ad operare in un mercato sempre più difficile, competitivo e articolato, è necessaria anche in Italia una maggiore e migliore articolazione del supporto governativo, che agisca nel quadro di una più precisa ed incisiva politica estera del paese.

Un tale supporto dovrebbe evidentemente investire la responsabilità di strutture già esistenti, come la Sace per la parte assicurativa o l'Istituto per il Commercio Estero, ma dovrebbe probabilmente anche individuare uno strumento specifico di promozione e assistenza all'esportazione, posto sotto controllo pubblico, ma potenzialmente anche di natura privatistica: debbono infatti considerarsi i limiti invalicabili posti alle strutture pubbliche dalle leggi che governano le azioni della Pubblica Amministrazione e la gestione del bilancio dello Stato. È interessante osservare come la Francia, che si rifa' a principi e legislazioni più simili a quelli italiani che a quelli britannici, abbia scelto di percorrere proprio questa strada mista. Un'ipotesi da approfondire potrebbe essere quella di una specifica società per il supporto all'export, costituita dalle imprese del settore e dalla loro associazione di categoria e che veda una qualche forma di coinvolgimento statale (ad esempio, la partecipazione del Ministero della Difesa diretta o per il tramite del Tesoro, funzioni riservate statutariamente allo stesso fra cui nomina dei vertici e potere di vigilanza). Questo organismo, di limitate dimensioni, ma formato da personale molto qualificato, dovrebbe essere quasi completamente proiettato all'estero, utilizzando due-tre uffici operativi a livello di area regionale. Dovrebbe operare autonomamente, finanziandosi attraverso le commissioni sugli ordini acquisiti. Il suo punto di forza dovrebbe consistere nella specializzazione, nell'elasticità e nella dinamicità della sua gestione e nel rapporto privilegiato con le rappre-

sentanze ufficiali italiane all'estero (Esteri, Difesa e Ice).

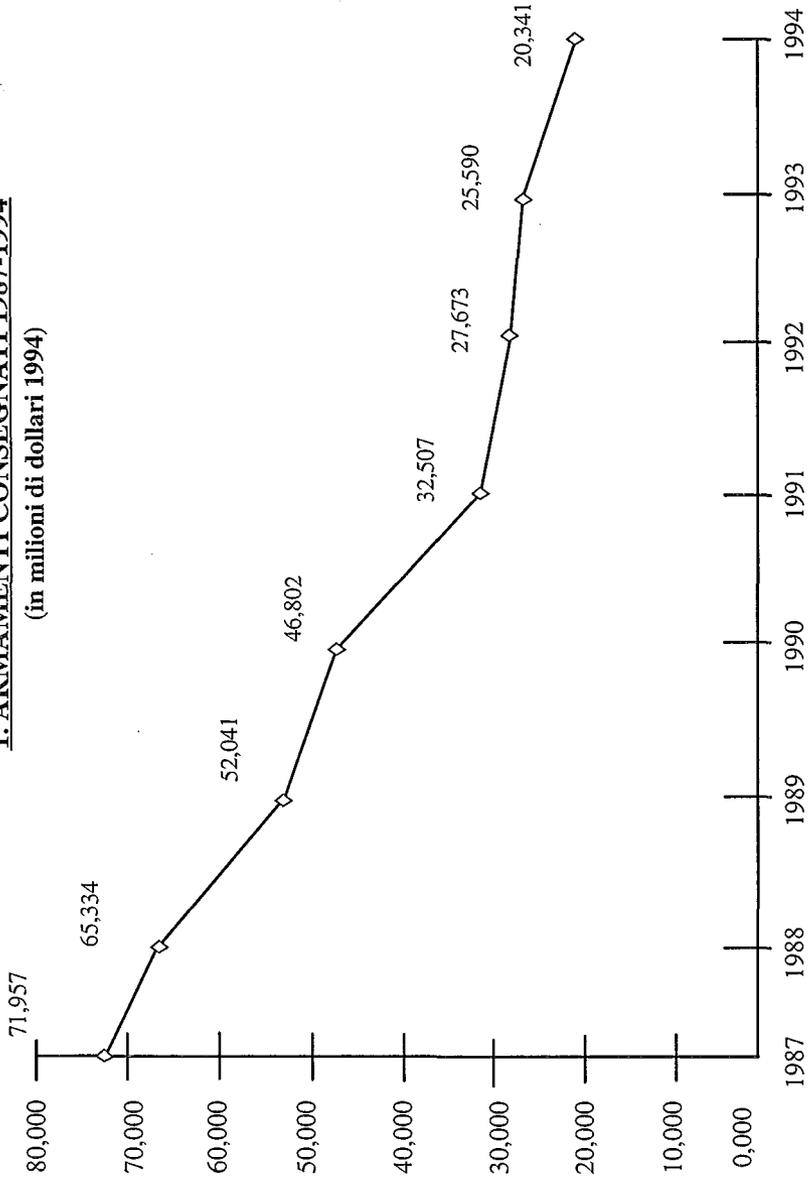
Parallelamente si potrebbe anche valutare l'opportunità di costituire, nel quadro della riforma dell'organizzazione del vertice della Difesa e, in particolare, dell'Ufficio del Segretario Generale/Direttore Nazionale degli Armamenti, un'apposita struttura per l'export che possa rappresentare l'interfaccia governativo per le industrie e gestisca i rapporti con le Forze Armate straniere potenzialmente nostre clienti. Insieme, dovrebbe essere ripensata l'impostazione del Comitato Difesa Industria, l'unico organismo che cerca attualmente di assicurare un minimo coordinamento dell'azione governativa in questo delicato settore, ma che non sembra ancora avere raggiunto un adeguato livello di efficacia e di operatività.

In questo quadro si potrebbe meglio collocare anche il piano interministeriale per le esportazioni che da tempo

si auspica venga definito e reso operativo. Questo piano, a carattere biennale, dovrebbe indicare i paesi potenziali clienti sui quali concentrare l'attenzione del sistema-paese, guidando le nostre attività promozionali sia a livello industriale che governativo e militare, sia in Italia che all'estero. In altri termini i paesi individuati come potenziali clienti, attraverso un esame che tenga conto delle caratteristiche di quel mercato e della nostra competitività nello specifico segmento di interesse, dovrebbero essere privilegiati nella programmazione di visite, inviti, incontri, accordi governativi, corsi di formazione, ecc., riconducendo così l'eventuale esportazione in una strategia più generale di rafforzamento della nostra presenza. Su tutti questi temi sembra giunto il momento di compiere un'ampia riflessione che consenta di definire le linee della nostra futura politica esportativa nel campo degli equipaggiamenti militari.

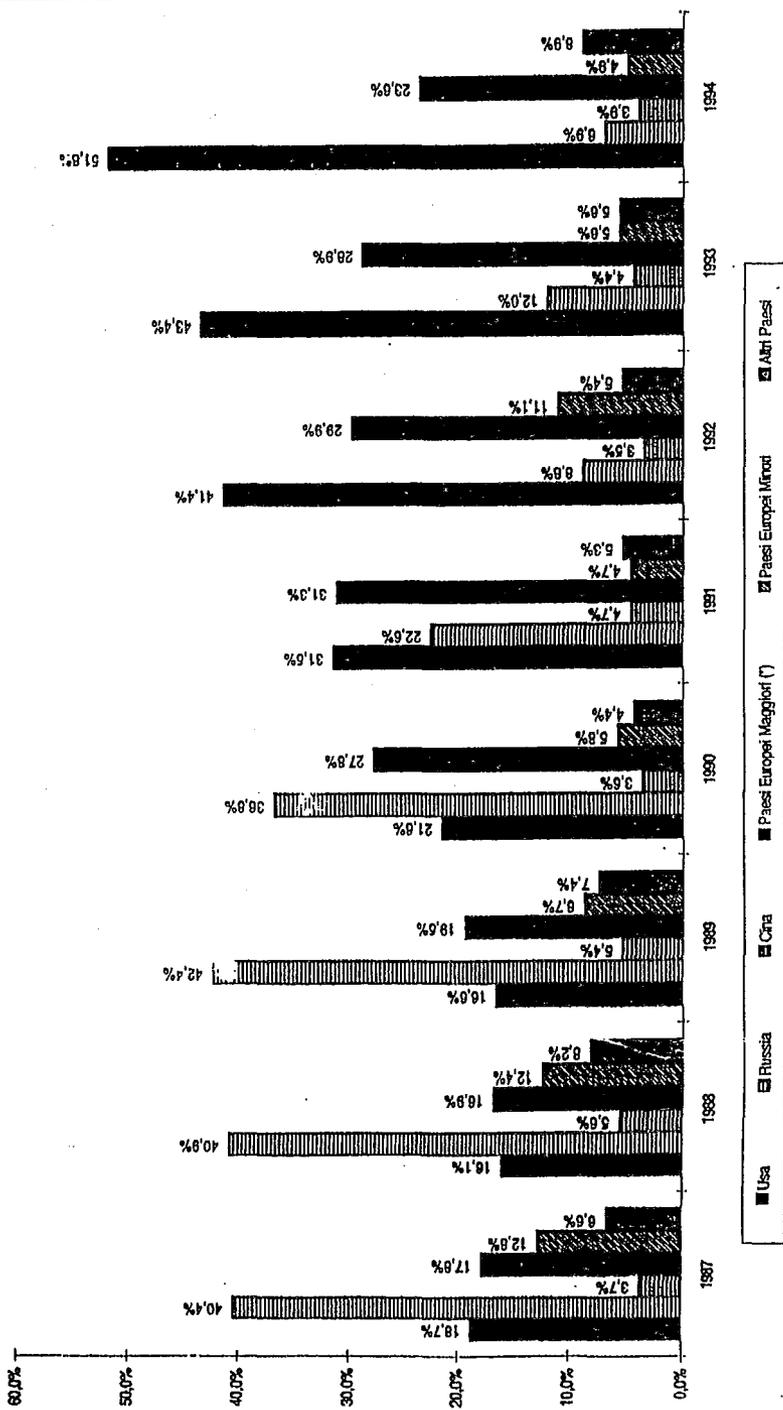
1. ARMAMENTI CONSEGNATI 1987-1994

(in milioni di dollari 1994)



Fonte: Elaborazione su dati Congressional Research Service - Report for Congress, Conventional Arms Transfer to Developing Nations, 1987-1994 August 4, 1995

2. ARMAMENTI CONSEGNA TI 1987-1994



Fonte: Elaborazione su dati Congressional Research Service - Report for congress, Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1987-1994, August 4, 1995.

3. PRINCIPALI ESPORTATORI DEI MAGGIORI SISTEMI D'ARMA 1991-1995

I paesi sono indicati nell'ordine del totale delle esportazioni 1991-95
I valori sono espressi in milioni di \$ - USA, a prezzi costanti 1990.

Paesi	1991	1992	1993	1994	1995	1991-95
1 Usa	12568	13794	12802	12821	9894	61879
2 Ussr/Russia	4657	2841	3631	962	3905	15996
3 Germania	2520	1503	1686	2483	1964	10156
4 Regno Unito	1143	1099	1213	1493	1663	6611
5 Francia	1071	1308	1368	1021	815	5583
6 Cina	1104	1158	1284	744	868	5158
7 Olanda	306	316	385	588	448	2043
8 Italia	346	464	451	338	324	1923
9 Cecoslov. / Rep. Ceca (*)	69	213	267	371	326	1246
10 Israele	172	192	246	231	317	1158
11 Svizzera	386	330	51	73	132	972
12 Canada	15	131	166	263	301	876
13 Uzbekistan	0	0	0	406	464	870
14 Altri	1462	1183	1194	1048	1376	6263
Totale	25819	24532	24774	22842	22797	120734

(*) I valori per gli anni 1991-92 si riferiscono alla Cecoslovacchia, e per gli anni 1993-95 alla Repubblica Ceca

Fonte: SIPRI, *Yearbook 1996*, Oxford University Press, 1996, p. 465

4. PAESI ESPORTATORI DI ARMAMENTI 1992-1995

\$10m - \$50m	\$50m - \$100m	\$100m - \$200m	\$200m - \$1bn	\$1bn - \$10bn	\$10bn+
Argentina Belarus Denmark Egypt Finland Greece Hungary India Kazakistan Mexico Pakistan Turkey Uzbekistan Zimbabwe	Australia Austria Chile Indonesia Malaysia Norway Romania Singapore Slovakia	Bulgaria Iran Japan North Korea Poland Portugal South Korea Ukraine	Belgium Brazil Canada Czech Rep FRY Israel Italy Netherlands South Africa Spain Sweden Switzerland	China France Germany Russia UK	US
Market share (%)					
0-1%	1-2%	2-4%	5-10%	35-40%	45-55%

The primary source was *World Military Expenditures and Arms Transfers 1995* (Washington DC: US Arms Control and Disarmament Agency (ACDA), 1996). For 1995, the source was Richard Grimmett, *Conventional Arms Transfers to Developing Nations 1988-1995* (Washington DC: US Congressional Research Service (CRS), 1996).

Fonte: I.I.S.S., *The Military Balance 1996/1997*, Oxford University Press, 1996, p. 273

5. ESPORTAZIONI ITALIANE DI EQUIPAGGIAMENTI MILITARI

(1984-1996, in miliardi di lire)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 (1)	1994 (2)	1995	1996
Esportazioni effettuate	3.890	2.190	1.230	1.270	1.080	1.310	1.430	980	1.270	1.080	920	1.230	1.200
Autorizzazioni	2.730	2.750	1.670	1.770	2.440	1.290	1.140	1.360	2.330	1.580	2.930	1.470	2.160

(1) Secondo la Relazione per il 1994, il valore delle autorizzazioni concesse va depurato da 484 miliardi di licenze che erano rimaste bloccate nell'ultima parte del 1993 a causa di un dubbio interpretativo sulla normativa.

Fonte: Stime per gli anni 1984-1991. "Relazioni sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo delle esportazioni, importazioni e transito dei materiali di armamento" per gli anni 1992-1996.

6. ESPORTAZIONI ITALIANE DI EQUIPAGGIAMENTI MILITARI
 (1984-1996, in miliardi di lire costanti 1996)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 (1)	1994 (1)	1995	1996
Esportazioni effettuate	7.400	3.840	2.030	2.000	1.620	1.850	1.900	1.220	1.510	1.230	1.010	1.280	1.200
Autorizzazioni	5.190	4.820	2.760	2.790	3.670	1.820	1.520	1.700	2.760	1.800	3.210	1.530	2.160

(1) Secondo la Relazione per il 1994, il valore delle autorizzazioni concesse va depurato da 484 miliardi di licenze che erano rimaste bloccate nell'ultima parte del 1993 a causa di un dubbio interpretativo sulla normativa.

Fonte: Elaborazione su stima per gli anni 1984-1991 e su dati. "Relazioni sulle operazioni autorizzate e svolte per il controllo delle esportazioni, importazioni e transito dei materiali di armamento" per gli anni 1992-1996.

Parte prima

La politica britannica di sostegno all'esportazione nel campo della difesa

La politica ufficiale del Governo britannico è quella di aiutare le esportazioni di armamenti dell'industria nazionale, con la quale il Governo e l'Amministrazione mantengono una relazione particolarmente stretta.

Le esportazioni di armamenti sono viste in funzione degli obiettivi di politica estera, di sicurezza e difesa del paese, come strumenti sussidiari di tali politiche. Interessante una dichiarazione del Sottosegretario delegato per le forniture della Difesa, l'on. James Arbuthnot «Noi promuoviamo la vendita all'estero di materiali britannici per la difesa solo in funzione dei nostri impegni nazionali e internazionali e solo là dove tali vendite sono compatibili con i nostri interessi politici, strategici e di sicurezza»¹.

D'altra parte questa politica ha altre implicazioni: una buona capacità esportativa delle industrie è vista come un elemento necessario per il mantenimento di una capacità strategica complessiva. Afferma Charles Masefield, capo dell'Organizzazione statale per il supporto alle esportazioni della difesa (Deso - Defence Export Services Organization) che «senza esportazioni l'industria britannica della difesa non può

sopravvivere... i nostri bisogni nazionali non sono più abbastanza importanti per sostentarla»².

Le esportazioni hanno positive implicazioni finanziarie per il Governo. La vendita di prodotti militari all'estero riduce i costi degli acquisti per le Forze Armate britanniche e consente al Ministero della Difesa di accrescere le sue entrate a fronte degli investimenti in ricerca e sviluppo. Ma non basta: le esportazioni consentono anche di accrescere le quantità da produrre e di allungarne i tempi, riducendo i costi unitari dei sistemi d'armamento e delle loro parti di ricambio. Il Governo valuta che le esportazioni di armamenti consentano risparmi annuali di bilancio dell'ordine di 300 milioni di sterline (circa 750 miliardi di lire), pari a circa il 5% dei costi totali annuali di investimento della Difesa britannica.

Ciò fa sì che oggi il Ministero della Difesa stia valutando in qual modo procedere per modulare la sua programmazione degli investimenti anche al fine di incoraggiare le possibili esportazioni e soprattutto di massimizzare tali vantaggi finanziari. Già ora uno dei criteri di scelta per l'acquisizione di un sistema d'arma è quello relativo alla

¹ Hansard, *Written Answers*, vol. 275, 18.4.1996, col. 585.

² C. Masefield, «Defence Exports: The Challenge Ahead», *The Rusi Journal*, August 1995.

sua capacità di essere esportato. In pratica la procedura attuale è la seguente: la Difesa specifica i suoi requisiti, senza riferimento al problema delle esportazioni. Successivamente, al momento dell'asta, i produttori debbono specificare le loro concrete prospettive di esportazione (anche se, in realtà, tali prospettive sono più che altro ipotetiche, specie se il prodotto richiede lunghi tempi di sviluppo).

La posizione ufficiale assunta dal Governo britannico è la seguente: «È stata emessa una direttiva che sottolinea la necessità che le decisioni relative alle acquisizioni di prodotti di armamento prendano in considerazione le prospettive di una loro esportazione e che esse quantifichino, ovunque possibile, i possibili benefici derivanti da tali esportazioni in termini di: complessiva importanza finanziaria; ritorni per la Difesa in termini di contributi per lo sfruttamento commerciale (Commercial Exploitation Levies) e riduzione dei costi per unità di prodotto; partecipazione al mantenimento delle capacità e degli impianti industriali di interesse della Difesa. Questi fattori, tenuto conto delle incertezze proprie alle previsioni nel campo delle esportazioni, possono essere presi in considerazione assieme con gli altri elementi di costo-beneficio per le decisioni relative alle acquisizioni in oggetto»³. Al fine di valutare il potenziale di esportazione, il Governo consulta in primo luogo la sua stessa organizzazione, il Deso.

Date queste premesse, non ci si deve certo meravigliare se le esportazioni britanniche di materiali di armamento ricevono ogni tipo di appoggio politico. Afferma Masefield: «Noi del Deso e l'industria riceviamo un appoggio massiccio da parte dei ministri, che sono sempre pronti a recarsi in viaggio in appoggio alle esportazioni, ad un semplice nostro cenno»⁴. Tale appoggio è ritenuto di grande importanza soprattutto perché accresce il peso e la fiducia relativa nel corso dei negoziati.

1. Deso

Il diretto responsabile della politica delle esportazioni di armamenti è il Sottosegretario di Stato alla Difesa delegato alla politica delle acquisizioni e degli investimenti (Minister of State for Defence Procurement). Tuttavia la promozione delle esportazioni coinvolge anche i ministri della Difesa e degli Esteri e lo stesso Primo Ministro. Naturalmente tale coinvolgimento politico deve essere ben pianificato e valutato con attenzione, in modo centralizzato, per evitare che un'eccessiva visibilità politica possa avere effetti controproducenti, specie nelle fasi più delicate del processo.

Tale appoggio politico d'altro canto può assumere anche la forma di veri e propri accordi internazionali di sicurezza e accordi di cooperazione della

³ *Government Reply to the First Report for the Defence and Trade and Industry Committees on Aspects of Defence Procurement and Industrial Policy*, 1995, p. 19.

⁴ C. Masefield, cit., p. 18.

Difesa con clienti attuali o potenziali. Ciò facilita anche la politica di scambio e assistenza tecnica. Afferma ad esempio il Libro Bianco della Difesa del 1996 che: «Durante il 1995-96 circa 4.270 studenti provenienti da 100 diversi paesi hanno seguito corsi di addestramento militare nel Regno Unito. Al primo gennaio 1996, circa 353 impiegati militari o civili della Difesa... erano in missione presso 22 paesi. I loro compiti erano quelli di assistere, offrire consulenze e addestramento alle Forze Armate dei paesi o territori presso i quali erano stati inviati»⁵. Alla base di questa attività vi è la consapevolezza che l'addestramento può aiutare nel lungo termine le esportazioni nazionali. Le iniziative di livello ministeriale o amministrativo per la promozione delle esportazioni sono coordinate dal Deso, una organizzazione che è situata nell'ambito del Ministero della Difesa, sotto la responsabilità politica del Sottosegretario competente per le acquisizioni. È ad esempio il Deso che coordina ed informa dettagliatamente gli oltre 110 addetti militari britannici all'estero, prima che essi prendano servizio.

Il Deso è stato istituito nel 1966 da un Governo laburista, con il compito specifico di aiutare le esportazioni delle industrie britanniche della difesa. Il suo bilancio complessivo, nel 1995/96 è stato di 17,08 milioni di sterline (oltre 40 miliardi di lire). Il Deso afferma che

il suo compito è quello «di fornire all'industria britannica il miglior appoggio governativo possibile rispetto a quelli esistenti nel resto del mondo»⁶. Di fatto, esso offre ai possibili acquirenti consulenze sui loro stessi bisogni e sui requisiti degli armamenti da acquisire, nonché sui modi migliori per soddisfare tali bisogni, oltre ad organizzare dimostrazioni di sistemi britannici ad uso dei clienti potenziali.

Il personale ammonta a circa 700 unità, localizzate sia in patria che all'estero. Nell'aprile 1996, il Deso aveva uffici all'estero in Francia, Germania, Turchia, Canada, Usa, nonché in Arabia Saudita, India, Indonesia, Malesia, Thailandia, Brunei e Australia. Nel 1995, su 691 impiegati, 233 erano ufficiali in servizio, 5 erano ufficiali in ausiliaria e il resto civili. Ma non basta. La Difesa ha un suo programma di interscambio con le industrie, per cui dipendenti delle industrie stesse (che restano a carico dei privati) possono essere distaccati presso il Deso.

Questo collegamento tra industrie e Governo è confermato dal fatto che alla direzione del Deso viene sempre nominato un industriale di alto livello. L'attuale capo del Deso è stato distaccato dalla British Aerospace, ed ha fama di essere un ottimo venditore. Il Capo del Deso è affiancato da un vice militare.

Secondo Masefield, il principale compito del Deso è quello di «orchestrare e

⁵ MoD, *Statement on the Defence Estimates*, 1996, p. 44.

⁶ Deso, *A Guide to Deso*, September 1996.

focalizzare l'appoggio governativo alle campagne di esportazione dell'industria britannica»⁷. In quest'ottica il Deso è responsabile sia della promozione delle esportazioni e dei servizi alle industrie della difesa, che del coordinamento delle attività ministeriali collegate. L'idea di Masefield è quella di arrivare ad un approccio coordinato ed integrato della «Azienda Gran Bretagna». Ciò implica anche forme di controllo della concorrenza, come ad esempio la prassi di prescegliere un solo «campione nazionale» da aiutare, quando sul mercato sono presenti più concorrenti britannici. In tali casi, il Deso «non offrirà un supporto generalizzato, e relativamente meno efficace, alle due o tre imprese britanniche presenti, bensì ne appoggerà una sola nella sua lotta nei confronti dei competitori stranieri»⁸.

Il Deso si struttura in una Direzione per i servizi di Marketing, 4 Direzioni per il Marketing regionale (per aree geografiche) e un ufficio del Consulente per l'Offset. La Direzione del Marketing è a sua volta suddivisa nella Sezione Ricerche di Mercato, nella Sezione per lo Sviluppo degli Affari (che è poi anche il primo punto di contatto per ogni iniziativa di esportazione) e nella Sezione dell'Offerta di Servizi Tecnici (di consulenza alle imprese sia per le esportazioni elettroniche e optroniche che per il supporto tecnico e audiovisivo alle promozioni industriali). All'interno di questa Direzione

è anche l'Ufficio del Progetto Malesia, dedicato unicamente alle esportazioni verso questo paese.

Il Consulente per l'Offset si occupa delle compensazioni che possono essere, secondo la definizione del Ministero della Difesa, «offerte da un fornitore straniero di materiali di armamento all'acquirente in termini di costo-opportunità per l'economia del paese acquirente».

Tra i vari uffici delle Direzioni generali spicca quello del Consulente Finanziario Internazionale (che offre assistenza su tutti gli aspetti finanziari e assicurativi, inclusi quelli creditizi e relativi gli eventuali prestiti). Il Consulente Finanziario lavora in stretto contatto con il Dipartimento per la Garanzia dei Crediti all'Esportazione.

Il Segretariato dei Servizi di Esportazione della Difesa (Dess), oltre ad assicurare i servizi generali di segreteria, provvede a tutta la politica informativa, inclusi i rapporti con il Parlamento, risposte ad interrogazioni, ecc. Ha un vero e proprio potere di «monopolio delle informazioni», ma anche una importante funzione di coordinamento in materia di esportazioni, agendo come snodo e ponte tra il Deso stesso, il Ministero della Difesa e quello degli Esteri.

Il Servizio per le Esportazioni della Difesa è l'ufficio di pianificazione finanziaria e bilancio.

L'Agenzia per la Vendita del Surplus (Disposal Sales Agency) vende il mate-

⁷ C. Masefield, cit., p. 16.

⁸ Government Replay to the First Report ..., cit., p. XXXIV.

riale dismesso o in surplus della Difesa ed ha una sezione in Germania. Nella maggior parte dei casi si indirizza al mercato civile, ma talvolta effettua vendite di interesse militare (dal 1992-93, queste vendite hanno fruttato alla Difesa, in media, circa 250 milioni di sterline l'anno, oltre 600 miliardi di lire). La Divisione di Supporto Militare e per le Esposizioni ha la doppia funzione di fornire al Deso consulenze di carattere militare e di assicurare il raccordo con gli Uffici Centrali per le acquisizioni e gli investimenti del Ministero della Difesa. Inoltre questi uffici organizzano l'appoggio a pagamento da parte dei Servizi (Esercito, Marina e Aeronautica) alle dimostrazioni e alle iniziative delle imprese (a tal fine, ogni Servizio delle Forze Armate ha organizzato un suo Gruppo Vendite).

Infine, oltre ad organizzare mostre specializzate e dimostrazioni, questa divisione include anche l'Ufficio del Programma Kuwait (analogo a quello per la Malesia, già citato). Esiste invece separatamente una Divisione denominata Progetto per le Forze Armate Saudite.

2. Ecgd

Oltre al Deso esiste l'Ecgd (Export Credit Guarantee Department), o Dipartimento per la Garanzia dei Crediti

all'Esportazione, che dipende dal Presidente dell'Ufficio del Commercio (Board of Trade) ed ha statuto autonomo stabilito dal Parlamento. I suoi servizi si rivolgono sia alle industrie del settore civile che a quelle del settore della difesa. I problemi tipici che esso deve affrontare sono quelli di compratori insolventi o che rifiutano di pagare, di guerre civili o altre crisi che possono improvvisamente bloccare un contratto, di paesi compratori che non hanno più disponibilità di valute convertibili.

L'assicurazione contro questo tipo di rischi accresce la fiducia delle imprese e le spinge ad agire «con maggiore audacia, penetrando in mercati nuovi e ricercando nuovi compratori»⁹. Secondo il Controllore dei Conti, questo è uno degli elementi più importanti per favorire l'esportazione di armamenti. Gli alti costi e il fatto che i contratti più importanti sono generalmente pluriennali, unito agli alti rischi-paese di molte nazioni del Terzo Mondo fanno sì che «senza una garanzia creditizia governativa non vi sarebbero risorse, e senza risorse non vi sarebbe vendita di armamenti»¹⁰. Inoltre l'Ecgd ha il compito di assistere le imprese con l'offerta di pacchetti assicurativi e nella ricerca di altre garanzie. A partire dal 1992 ha garantito coperture per un valore complessivo di 315 miliardi di sterline (circa 800.000 miliardi di lire), su circa 500 contratti complessivi.

⁹ Ecgd, *Helping You Seize Export Opportunities*, 1996.

¹⁰ Wdm, *Gunrunners Gold*, 1995, p. 19.

Le garanzie sono di vario tipo, e soprattutto:

- crediti all'acquirente, garantiti all'acquirente estero che vuole trovare risorse finanziarie in Gran Bretagna per comprare prodotti britannici;
- crediti al venditore, a garanzia dell'eventuale non pagamento delle forniture da parte del cliente straniero (fino al 90% dell'importo del contratto);
- finanziamenti per interessi fissi all'esportazione, cioè sussidi alle Banche britanniche perché, esse possano offrire tassi di interesse fissi e favorevoli sui prestiti fatti in relazione ai contratti di fornitura (sia al venditore che all'acquirente).

Inoltre l'Ecgd assicura una rete di protezione contro la fluttuazione dei tassi di cambio e altri rischi finanziari fra cui l'assicurazione per investimenti all'estero. In cambio, le industrie della difesa pagano all'Ecgd un premio assicurativo i cui tassi sono variabili a seconda del paese in questione, della natura e durata del contratto e del tipo di pacchetto assicurativo prescelto, ed infine naturalmente a seconda del rischio. Tuttavia, negli ultimi anni, il valore dei premi è stato progressivamente diminuito per accrescere la competitività dell'industria sui mercati internazionali. Nel 1994, il Governo annunciò, ad esempio, una riduzione media dei premi pari a circa il 10%. Nel 1995-96, per i soli contratti relativi alla Difesa, l'Ecgd ha incassato 24 milioni di sterline di premi (pari a circa 60 miliardi di lire). Nel 1996, l'allora ministro al Com-

mercio e all'Industria (Dti) Oppenheim, affermò che «le imprese del settore difesa non sono trattate diversamente dalle altre imprese britanniche»¹¹. Nella realtà invece l'appoggio dell'Ecgd ai contratti del settore militare sembra essere sproporzionatamente maggiore. Nel 1993-94 l'Ecgd ha assicurato garanzie per 1,96 miliardi di sterline (circa 4.900 miliardi di lire) a contratti del settore difesa: una somma pari al 48% del supporto totale assicurato in quello stesso periodo dall'Ecgd all'insieme dei suoi clienti. L'importanza di questa cifra deve essere rapportata al fatto che in quel periodo le imprese britanniche hanno concluso contratti particolarmente importanti con l'Arabia Saudita e il Kuwait. Per il 1996, la stima delle garanzie prodotte per questo settore industriale è stimata a 841 milioni di sterline (circa 2.100 miliardi di lire), pari al 21% del totale (una riduzione netta rispetto al 1994, ma un lieve incremento rispetto al 1995). Peraltro, se si considera che i contratti del settore difesa firmati nel 1995, in valore equivalgono solo al 4% del commercio complessivo di beni e che le esportazioni di beni strumentali di interesse militare erano pari solo all'1,7% del totale generale, questa cifra del 1996 resta sproporzionatamente alta.

Infine, il Dti stesso concede finanziamenti a titolo gratuito alle imprese britanniche che partecipano a fiere o mostre internazionali, anche nel settore della

¹¹ Hansard, *Written Answers*, vol. 274, 22.3.96, col. 366.

difesa. Nel 1994, ad esempio, il Dti ha concesso 242.000 sterline (circa 600 milioni di lire) alle imprese partecipanti alla Defence Asia Exhibition e nel 1995 ha concesso 149.00 sterline (circa 380 milioni di lire) a quelle che andavano al Dubai Air Show. Questi sono solo due esempi tra tanti.

3. Conclusioni

Si prevede che il mercato mondiale degli armamenti sia destinato a ridursi di circa il 20% in termini reali entro i prossimi cinque anni. Questa prospettiva, unita alla crescente durezza della concorrenza, suggerisce che la Gran Bretagna rischierà di perdere quote di mercato. Il Deso ha sviluppato un suo approccio strategico, di comune accordo con le industrie, per concentrare i suoi sforzi su quei mercati e quei prodotti che appaiano più promettenti dal punto di vista commerciale. La strategia complessiva si concentra in primo luogo sul Medio Oriente e sull'Estremo Oriente e il Pacifico, visto come l'unica regione del mondo con un mercato degli armamenti in espansione.

Il Governo ha identificato 20 «paesi prioritari». I primi 10 tra questi dovrebbero assicurare alla Gran Bretagna un portafoglio annuale di ordini della difesa, per i prossimi cinque anni, pari a 1 miliardo di dollari (circa 1.500 miliardi di

lire), mentre gli altri 10 dovrebbero assicurare ordini per altri 500 milioni di dollari (750 miliardi di lire). Il Deso ha altresì individuato 20 «settori produttivi prioritari» per il periodo 1996-2005, avanzando le relative stime commerciali. Il settore più importante (quello dell'elettronica per la difesa) coprirebbe il 15% del totale. Masefield afferma che il Deso «utilizzerà queste previsioni per stabilire, per la prima volta, precise priorità al supporto alle esportazioni da parte del Governo, dei militari, dell'Ecgd e dello stesso Deso, così da assicurare il massimo risultato possibile»¹². Egli afferma altresì che «oltre ai piani per paese, noi abbiamo anche sviluppato un programma di controllo dinamico che ci consentirà di identificare e assicurare la necessaria priorità ai fattori critici di successo, nonché, a tenere sotto controllo critico le singole iniziative settoriali».

La futura strategia è anche quella di concentrarsi sui settori in crescita all'interno dell'industria. Il mercato delle grandi piattaforme e dei sistemi d'arma sembra in declino, mentre cresce quello elettronico e optronico, quello della manutenzione e dell'*upgrade*. È anche necessario concentrarsi di più sui servizi post-vendita: il 70% circa delle vendite nel settore della difesa sono in realtà nuove vendite a clienti già acquisiti; ma i clienti tornano solo se sono stati soddisfatti dell'andamento dei vecchi contratti.

¹² C. Masefield, cit., pp. 17-18.

Parte seconda

La politica francese di sostegno all'esportazione nel campo della difesa

La politica del Governo francese si caratterizza per il forte sostegno che tradizionalmente viene assicurato all'esportazione di equipaggiamenti militari. Anche nel quadro dei cambiamenti, attualmente in corso, della struttura militare, a questo tema viene dedicata un'attenzione particolare. Nella riforma della Dga (Délégation Générale pour l'Armement) l'attività di promozione e supporto all'export rappresenta uno dei compiti fondamentali della Dri (Direction des relations internationales). Oltre alle tre vicedirezioni su base geografica (Europa, Medio Oriente/Mediterraneo/Pakistan, America/Africa/Asia), una quarta vicedirezione è dedicata alla politica delle esportazioni. Fra il resto, essa cura la preparazione e l'esecuzione del piano strategico delle esportazioni attraverso il quale viene guidata tutta l'attività governativa e industriale sul mercato internazionale¹.

Questo rinnovato impegno di indirizzo governativo dell'export è stato chiaramente indicato nel documento «La réforme de la Dga» predisposto dal suo responsabile, Jean-Yves Helmer, nel settembre 1996: «Ormai da molto

tempo, l'esportazione di armamenti costituisce un forte strumento della politica estera di un paese e il suo impatto sulla bilancia commerciale può risultare importante. La concorrenza è oggi severa: il mercato mondiale si è dimezzato, gli Stati Uniti hanno raddoppiato la loro quota, l'industria europea ha perso in parte la sua competitività... dal momento che l'esportazione è una necessità immediata per le imprese francesi e per la riduzione del costo degli armamenti che esse producono, è indispensabile rinforzare subito il dispositivo di sostegno delle esportazioni, all'interno del Ministero della Difesa e più in generale all'interno dell'amministrazione francese*. Questo sostegno si realizzerà attraverso il rafforzamento delle azioni politiche e promozionali dello Stato.

Per quel che riguarda l'esportazione di materiali d'armamento, infatti, lo Stato si conferma come un protagonista indispensabile dell'esportazione di materiale d'armamento. La sua politica estera e di difesa, i suoi meccanismi di controllo della vendita di materiale da guerra, le sue autorizzazioni finanziarie, la sua condizione di acquirente

¹ J. Sandeau, «La nouvelle organisation de la Dga», *L'Armement*, Décembre 1996-Janvier 1997, p. 88 ss.

* Le affermazioni sono riprese in gran parte dal rapporto di M. Durieux al Primo Ministro del marzo 1996, *Mission de réflexion et de proposition sur la politique d'exportation des équipements de la défense*.

unico sul territorio nazionale (e quindi anche di finanziatore di gran parte dello sviluppo dei prodotti), il suo ruolo insostituibile di garante tecnico e militare a favore delle Forze Armate straniere sono altrettanti mezzi che lo Stato ha per orientare, ma anche per sostenere le esportazioni della difesa. Le industrie, anche se non dovranno sottrarsi alle loro responsabilità proprie, si trovano di fatto in una situazione di partenariato con lo Stato sui mercati stranieri. Il potenziamento dell'azione dello Stato si farà nel quadro di un piano strategico per l'esportazione di armamenti. Sarà necessario stabilire, all'interno di un quadro interministeriale, i paesi che rappresentano le priorità per la Francia, fissare gli obiettivi e i tempi di azione, mobilitare e impegnare le amministrazioni e le industrie. L'obiettivo globale potrà essere quello di portare la nostra quota del mercato mondiale dall'attuale 10% al 15%. Questo piano dovrà basarsi sull'analisi globale dei paesi individuati o delle aree di interesse, includendo lo studio della strategia dei nostri concorrenti. L'esame delle necessità militari dei paesi e la determinazione della possibilità di soddisfarle sarà condotto con la metodologia dell'analisi di mercato. Le negoziazioni dei contratti di esportazione di armamenti sono diventate particolarmente complesse a causa della molteplicità degli interventi a livello sia statale che industriale. Questa situazione è dovuta all'evoluzione della domanda dei paesi acquirenti, all'attenzione portata alle condizioni economiche relative agli equipaggiamenti così come alla logi-

stica, alla moltiplicazione delle richieste di compensazione a livello commerciale o di investimento. Un'organizzazione flessibile e un coordinamento efficace sono diventati più necessari da che i principali concorrenti della Francia hanno migliorato le prestazioni dei loro sistemi. Il potenziamento del coordinamento dell'azione dei differenti attori dell'amministrazione si potrà effettuare sotto l'egida di un comitato costituito all'interno del Ministero della Difesa e formato dagli altri ministeri coinvolti. L'intensificazione dell'azione politica richiederà accordi di collaborazione militare nel campo degli armamenti o di difesa, che permettano di mantenere i legami politici e militari a livello governativo, oltre che lo stabilimento di relazioni privilegiate. Non si potrà più esitare a fornire un contenuto più sostanziale all'insieme delle relazioni ufficiali, specialmente militari, indispensabili alle esportazioni militari, come già fanno gli Stati Uniti e il Regno Unito. Misure concordate tra gli stati maggiori e la Dga dovranno permettere, a completamento dell'azione delle industrie, di offrire una gamma di servizi di accompagnamento delle forniture di materiali (assistenza tecnica per la definizione delle caratteristiche di impiego, aiuto all'organizzazione delle unità formazione ed addestramento del personale, sostegno logistico). La capacità di esportare il nostro *savoir faire* militare dovrà essere rafforzata. La realizzazione di studi a vantaggio del cliente in vista della sua decisione di acquisto dovrà poter essere finanziata. Determinate procedure di sostegno

all'esportazione dovranno essere riviste e diventare oggetto di dotazioni finanziarie complementari. Infine, pur garantendo il ruolo dello Stato nel controllare i trasferimenti di materiale militare e di beni duali, conformemente alla legge francese e agli accordi internazionali in materia, le procedure di controllo delle esportazioni di armamenti dovranno essere semplificate».

1. Gli organismi di sostegno delle esportazioni

A parte l'attività di sostegno svolta direttamente dal Ministero della Difesa, vi sono in Francia numerose strutture, denominate «office d'armement», che intervengono da molti anni in questo settore. Il primo tra essi è stato l'Ofema (Office d'Exportation de Matériel Aéronautique), creato nel 1937 per facilitare le esportazioni francesi di materiale bellico. Tradizionalmente questi «uffici» hanno il compito di aiutare gli industriali durante i vari stadi di un contratto di esportazione: la prospezione e indagine di mercato, il negoziato, la stesura e conclusione del contratto e i suoi successivi sviluppi.

All'Ofema si sono aggiunti prima la Sofma e poi la Sofresa, destinati rispettivamente a favorire le esportazioni degli Arsenali della Marina e di quelli dell'Esercito. Nella misura in cui, sino a tempi recenti, la quasi totalità delle grandi industrie francesi del settore aeronautico e della difesa in genere erano, direttamente o di fatto, situate in ambito pubblico, questi «uffici» sono stati la risposta pragmatica a un biso-

gno che lo Stato non riusciva di per sé, a soddisfare (o che comunque non era di sua diretta competenza): il negoziato e la gestione dei contratti di esportazione. E in effetti lo Stato francese non può concludere direttamente contratti di questo genere o finanziare tali operazioni direttamente sul suo bilancio. Questi «uffici» giocano il ruolo degli intermediari, acquistando dallo Stato il materiale che poi rivendono al paese acquirente.

Nel creare queste società di commercializzazione, finanziamento e assistenza tecnica lo Stato francese ha risolto insieme due problemi. In primo luogo ha superato il fatto che gli statuti estremamente rigidi degli Arsenali, e in particolare il fatto che essi non hanno personalità giuridica propria, rendevano estremamente difficile la conclusione di contratti commerciali. In secondo luogo ha favorito l'apporto di nuovi capitali, destinati all'acquisto dei materiali di armamento che dovevano poi essere rivenduti all'acquirente estero. Quando poi, per facilitare una transazione preparata da uno degli «uffici», si delinea la necessità di un'operazione finanziaria più complessa, si ricorre ad una banca specifica e particolare, la Sofranem. Quest'ultima è una società anonima detenuta in parti pressoché eguali da quattro altre banche la Bnp, la Société, Générale, il Crédit Lyonnais e la Banca Francese del Commercio Estero (Bfce). Questa istituzione finanziaria opera unicamente a profitto dello Stato. Essa permette agli stabilimenti industriali dello Stato (gli Arsenali) di beneficiare per le loro esportazioni delle stesse facilitazioni di finanziamento

delle società di diritto privato: assicurazioni, crediti, ingegneria finanziaria, Coface (equivalente all'italiana Sace, creata nel 1946 e privatizzata nel 1994: nel 1993 i contratti di esportazione di materiali militari garantiti dalla Coface ammontavano a 55 miliardi di franchi - oltre 16.000 miliardi di lire).

Quanto agli «uffici», essi hanno una personalità giuridica di diritto privato che prende la forma di società anonima le cui quote di maggioranza, fino al 1992, sono state direttamente o indirettamente detenute dallo Stato. Essi si situano quindi a mezza strada tra le imprese puramente private, le strutture pubbliche e le imprese statali. Essi funzionano alla stregua di normali imprese commerciali e hanno tra i loro azionisti le imprese industriali dell'armamento. Tuttavia essi godono della garanzia dello Stato francese. La loro missione è quella di promuovere i prodotti civili o militari francesi all'estero. In genere si ritiene che, durante gli anni '80, gli «uffici» abbiano giocato un ruolo per la conclusione di circa la metà dei contratti di esportazione conclusi dalle imprese francesi del settore dell'armamento. Il montante totale, nel decennio, di tali contratti è stato di circa 350 miliardi di franchi (oltre 100.000 miliardi di lire).

Il disimpegno dello Stato dagli Arsenali, all'inizio degli anni '90, è stato anche l'occasione di un ripensamento complessivo del ruolo e del funzionamento degli «uffici». Tale trasformazione, realizzata nel 1992, è stata anche favorita da un certo numero di fattori esterni, tra cui è bene sottolineare i seguenti:

- l'europeizzazione delle industrie della difesa, un settore ad alta tecnologia nel quale peraltro il peso del settore civile continua a crescere;

- la crescente competizione dell'industria americana, sempre più aggressiva su tutti i mercati internazionali e che si è tradotta in una diminuzione importante delle esportazioni francesi di materiali di armamento.

Se prendiamo il dato delle esportazioni francesi di questo settore, espresso in franchi costanti 1990, vediamo che esse passano dai 65 miliardi (18.900 miliardi di lire) del 1980 ai 51,7 (15.000 miliardi di lire) del 1985 e ai 28,2 (8.200 miliardi di lire) del 1991. Era necessario quindi reagire a questa tendenza negativa adattando tutto il sistema francese per la vendita di armamenti all'estero, partendo dal presupposto che esso era troppo marcato dal suo obiettivo iniziale di favorire le vendite degli Arsenali (peraltro anch'essi in piena trasformazione).

Questi diversi fattori hanno portato a un mutamento di politica, nel senso che negli anni a venire gli «uffici» dovranno cercare di favorire lo sviluppo di tecnologie duali e di promuovere quindi la vendita all'estero sia di prodotti di armamento che di prodotti civili. Per fare un esempio, notiamo che la società Dassault Aviation, nel 1980, realizzava l'85% della sua cifra d'affari nel settore dei materiali di armamento. Nel 1990 tale percentuale era scesa al 70% ed attualmente essa si colloca attorno al 55%. I materiali civili (tra cui spicca la gamma degli aerei executive Falcon) costituiscono circa il 35% del fatturato e

lo Spazio un altro 10%.

Il cambiamento intervenuto nei mercati internazionali richiede quindi una nuova politica da parte degli «uffici». La loro trasformazione si indirizza su tre assi principali.

In primo luogo, la loro azione si concentra viepiù e in modo pressoché, esclusivo sulla fase della ricognizione dei mercati e del negoziato dei contratti. Le altre attività che normalmente accompagnano i grandi contratti di esportazione, come ad esempio le politiche di «dopo-vendita» di formazione del personale, di sostegno logistico e di manutenzione dei materiali, sono ormai appaltate ad altre società la cui attività è stata a sua volta razionalizzata nel 1994, nel quadro della Dci (Défence Conseil International).

In secondo luogo, anche se molti potenziali acquirenti dispongono di importanti risorse finanziarie proprie, comunque essi richiedono la messa in opera di misure compensative importanti e della più diversa natura. Gli «uffici» debbono quindi poter offrire loro un aiuto significativo alla formulazione complessiva dei contratti di esportazione, attraverso il montaggio di complesse operazioni di ingegneria finanziaria.

In terzo luogo, gli «uffici», nel quadro dei grandi contratti di esportazione, debbono anche poter aiutare le piccole e medie imprese, che sono in genere prive delle conoscenze e delle competenze necessarie ad agire su un mercato estero, favorendo la loro partecipazione come sub-appaltatori. Il compito degli «uffici» è quindi quello di associare tali piccole e medie imprese

al complesso delle esportazioni, e a questo fine essi debbono ricorrere a specifiche strutture di raccordo quali quelle messe in piedi dalla Dci.

2. Gli «uffici»

Tre «uffici» dipendono dal Ministero della Difesa: l'Oga (Office Général de l'Air), la Sofema (Société Française de Matériels Aéronautique et d'Armement) e la Sofresa (Société Française d'Exportation de Matériels d'Armement).

2.1. Oga

Costituita nel 1968, l'Oga è una società anonima (capitale 13,3 milioni di franchi). Essa ha per obiettivo la vendita all'estero dei materiali di trasporto terrestre, marittimo, fluviale ed aereo. L'Oga si incarica soprattutto della commercializzazione dei materiali aeronautici con una preponderanza di quelli prodotti da Aérospatiale e da Airbus Industries. Per buona parte degli anni '80 essa è stata diretta da Jacques Mitterrand, fratello dell'ex-Presidente della Repubblica francese. I suoi azionisti di riferimento sono Aérospatiale (21%) Dassault (16%), Snecma (11%), Matra 11% e altre tra cui Thomson Total ed Elf. Con 145 addetti, nel 1995 ha realizzato circa 330 milioni di franchi di giro d'affari (oltre 96 miliardi di lire), con 25 milioni di utile (circa 7 miliardi). Si è inoltre diversificata al fine di favorire l'esportazione di materiali civili.

2.2. Sofema

La Sofema è nata ufficialmente il 30 maggio 1997 dalla fusione dell'Ofema e della Sofma. L'Ofema era una società anonima (capitale 9 milioni di franchi) costituita nel 1933. Essa era in pratica controllata da Aérospatiale (35%), Snecma (25%) e Dassault. Con 85 dipendenti ha realizzato nel 1995 un giro d'affari di 118 milioni di franchi (circa 34 miliardi di lire) e 7 milioni (circa 2 miliardi) di utili. La Sofma era una società anonima (capitale 15 milioni di franchi) creata nell'ottobre 1939. Fra i suoi azionisti vi erano Renault, Panhard, Aérospatiale, Thomson Csf, Dcn e Giat (Groupement Industriel des Armements Terrestres). In tutto questo periodo la Sofma ha messo a disposizione degli Arsenali, prima terrestri e poi anche navali, strutture destinate a prendere in carico tutte le operazioni commerciali verso l'estero. Con meno di un centinaio di addetti essa ha realizzato nel 1995 842 milioni di franchi di giro d'affari (245 miliardi di lire) e 39 milioni di franchi di utili (oltre 10 miliardi di lire). Essa ha perduto la sua ragion d'essere iniziale con la pressoché totale scomparsa degli Arsenali perché quelli che ancora sopravvivono hanno un loro autonomo servizio di vendite all'estero. Nel complesso la Sofema ha oggi circa 200 dipendenti e garantisce la copertura di 80 paesi.

2.3. Sofresa

La Sofresa è una società anonima (capitale 100 milioni di franchi), creata nel 1974 su istanza del Ministero della

Difesa per aiutare la Direzione delle Costruzioni Navali (Dcn) e la Giat a esportare i loro prodotti. La Sofresa è restata al di fuori delle ristrutturazioni che hanno investito gli altri «uffici» per almeno due ragioni: in primo luogo perché essa è sempre riuscita a mantenere un alto ritmo di iniziativa e in secondo luogo perché, sin dalla sua creazione, essa ha avuto la responsabilità di favorire le esportazioni in un settore geografico ben delimitato: i paesi della penisola araba e del Golfo, ed in particolare l'Arabia Saudita. Lo Stato detiene tutt'ora il 35% del suo capitale e la Sofema il 13% mentre le industrie della difesa si dividono il restante (Aérospatiale 15%, Thomson Csf 8%, Manurhin 7%, Scmpl 7% ecc.). Con meno di 200 addetti ha realizzato nel 1995 un giro d'affari di 827 milioni di franchi (240 miliardi di lire) e 20 milioni di franchi di utili (meno di 6 miliardi di lire). Tale «ufficio» ha anche una sua filiale specializzata nelle infrastrutture, la Sofinfra (controllata al 55%).

Si può infine menzionare l'esistenza di un altro «ufficio», la Sofremi, creato nel 1986 dal Ministero dell'Interno per favorire l'esportazione di materiali destinati al mantenimento dell'ordine pubblico.

In conclusione e per riassumere, i principali «uffici» francesi per l'esportazione di materiali di interesse militare sono i seguenti:

- Oga, per il settore aeronautico;
- Sofema, per il settore aeronautico, navale e terrestre;
- Sofresa, per tutti gli armamenti destinati alla penisola araba.

In genere questi uffici detengono competenze specifiche relative a determinate aree geografiche che facilitano la conoscenza dei sistemi di decisioni politica, militare e finanziaria dei potenziali acquirenti, consentono di mettere in piedi complesse operazioni di ingegneria finanziaria e contrattuale e infine anche di mobilitare importanti disponibilità finanziarie. Abbiamo già citato la specializzazione della Sofresa per la penisola araba. La Sofema è similmente specializzata sul Pakistan.

Peraltro la trasformazione maggiore del lavoro degli «uffici», decisa dal Governo, è discesa dalla constatazione che i contratti di esportazione di armamenti, su domanda degli acquirenti, dovevano sempre più spesso essere accompagnati e completati da altri accordi di contorno destinati alla formazione del personale e all'assistenza tecnica. Un esempio significativo in questo senso è quello del contratto Sawari, che ha previsto, assieme alla fornitura all'Arabia Saudita di 4 fregate e di 2 rifornitori, la vera e propria creazione *ex nihilo* di una Marina da guerra saudita capace di operare in acque blu. Sulla base di queste esperienze, maturate nel corso degli anni '80, si è deciso di circoscrivere il campo d'azione degli «uffici» veri e propri al loro mestiere di base e cioè alla attività di ricognizione su nuovi mercati, al negoziato dei contratti e alla loro impostazione finanziaria e compensativa, sino alla loro firma. Una nuova struttura, la Dci, si sarebbe invece occupata di tutte le altre attività di contorno e completamento dell'attività di esportazione.

3. Défense Conseil Internationale

Il gruppo Défense Conseil Internationale ha la struttura di una holding, costituita come società anonima (capitale 140 milioni di franchi), di cui lo Stato detiene il 49,99% delle azioni e il resto è suddiviso tra i tre «uffici» d'esportazione (Oga 10%, Sofema 29,99%, Sofresa 10%). Essa è stata creata nel 1994, sostituendosi alla più vecchia Cogepag (Compagnie Générale de Participations e de Gestion) creata nel 1972. Il gruppo impiega circa 1.200 persone. Il suo compito riguarda il trasferimento di competenze tecniche e operative militari francesi, delle tre armi e della Delegazione generale dell'Armamento (Dga), a profitto di Stati esteri acquirenti di armamenti francesi. La Dci quindi accompagna ed affianca un po' tutte le maggiori iniziative esportative in questo settore.

Dci concentra la sua attività soprattutto sulle attività di sostegno operativo e consulenza in campo militare, ma svolge tuttavia anche una limitata attività nel campo civile e dell'assistenza umanitaria:

Addestramento. Questo tipo di prestazioni può sia affiancarsi in appoggio alla conclusione di grandi contratti di vendita di materiale d'armamento che inserirsi direttamente nell'ambito di specifici contratti. Sempre più spesso gli acquirenti valutano i vari contratti sulla base dei servizi di addestramento del personale garantiti sia prima che durante l'utilizzazione operativa degli equipaggiamenti. Tale addestramento può riguardare diversi tipi di specializzazione:

- l'addestramento tecnico generale e l'addestramento alla manutenzione;
- l'addestramento operativo e la messa in servizio dei materiali incluso l'addestramento tattico;
- addestramenti specialistici: sistemi informativi e di comunicazione, guerra elettronica, appoggio logistico integrato Sli/Cals.

Sostegno Operativo. Si intende per sostegno operativo l'assistenza alle Forze Armate straniere per l'entrata in servizio dei sistemi d'arma esportati. Esso assume l'importanza di una garanzia essenziale circa la qualità di tali sistemi, ed è fondamentale per la fase esecutiva dei contratti di esportazione. Tale sostegno riguarda:

- l'assistenza militare e tecnica;
- il sostegno logistico;
- il controllo da parte dello Stato francese della realizzazione dei programmi di armamento concordati, a garanzia dell'acquirente straniero.

Consulenza internazionale. Grazie al suo patrimonio di esperienze tecniche ed operative, la Dci è in grado di analizzare i singoli problemi difensivi che si presentano ad altri Stati e fornire apposite soluzioni sulla base di possibili acquisizioni di materiali di armamento francesi. Questa consulenza viene esercitata nei seguenti campi:

- studi strategici e consulenza operativa;
- individuazione e elaborazione dell'architettura dei sistemi informativi e di comando e controllo;
- ricognizione fotografica;
- guerra elettronica;

- mappatura digitale;
- assistenza alla realizzazione di programmi di armamento.

Sicurezza e aiuto allo sviluppo. Queste attività riguardano un campo di interessi più ampi della sola difesa militare e si indirizzano al settore del disarmo, alle operazioni di mantenimento della pace e alle iniziative di aiuto umanitario.

La struttura del gruppo Dci. Dci raggruppa un insieme di società di servizi:

- la Société Financière de Brienne, per le operazioni di ingegneria finanziaria;
- una serie di società di assistenza tecnica ed operativa, formazione del personale, aiuto alla messa in opera dei sistemi d'arma ecc. tra cui:
 - Desco (che agisce a profitto della Dga);
 - Stratco (studi strategici);
 - Cofras (Esercito);
 - Navfco (Marina);
 - Airco (Aeronautica);
 - Cidev (azioni di carattere umanitario e assistenziale).

Grazie a queste imprese (controllate in genere per quote vicine al 100%) la Dci è divenuta un elemento chiave del sistema francese di esportazione di armamenti. Nei confronti delle sue controllate Dci svolge un triplice ruolo:

- di holding finanziaria, responsabile di gestire i risultati ottenuti dalle singole filiali e di assicurare loro un fondo di garanzia;
- di definizione di un piano strategico complessivo di sostegno alle esportazioni di materiali di armamento, in stretto collegamento con la Dri (Direction des Relations Internationales) della Dga e con lo Stato Maggiore della Difesa;

- di individuazione e attivazione di una sinergia tra le competenze esistenti al livello delle singole filiali.

3.1. *Financière de Brienne*

La Financière de Brienne è una società di rischio-capitale, creata su iniziativa del Ministero della Difesa. Il suo capitale ammonta a circa 200 milioni di franchi (oltre 58 miliardi di lire), di cui il 60% è detenuto dalla Dci e il 40% da altri partner bancari. Si tratta del pilastro finanziario del dispositivo strutturale di appoggio alle industrie della difesa (Astrid) creato nel 1992 dalla Dga. È una società di rischio specializzata nel finanziamento di progetti di impiego delle piccole e medie imprese ed industrie ad alta tecnologia nei settori dell'armamento e dell'industria aeronautica (settori che raccolgono circa 1/4 delle capacità francesi nell'alta tecnologia). Questi impieghi riguardano sia la diversificazione civile-militare che l'esportazione e i trasferimenti di tecnologia.

La Financière de Brienne assicura anche operazioni di rifinanziamento dei fondi propri delle imprese. Nelle sue attività è assistita da una rete di consulenze specialistiche sulle questioni tecnologiche e industriali (Dga, Anvar, Ministero dell'Industria), sulle questioni strategiche e contabili (Ernst Young, Arthur Andersen ecc.) e sui problemi legati alle fusioni e alle acquisizioni (banche quali Rivaud, Worms, Cepme ecc.). La Financière de Brienne, dal primo gennaio 1996 è diretta nell'ambito della Dci da una filiale specializzata del Grup-

po, la Brienne Conseil et Finance (Bcf) che a sua volta gestisce i due strumenti operativi della Brienne Création e della Brienne Ingénierie.

3.2. *Desco*

La Desco, agisce all'esportazione in partenariato con il Ministero della Difesa, in particolare con la Dga. Essa raggruppa circa 200 ingegneri e tecnici e fornisce agli acquirenti:

- a monte del contratto di fornitura, la preparazione all'acquisizione delle tecnologie in possesso delle industrie francesi;

- al momento del contratto di fornitura, la garanzia che i bisogni del cliente siano pienamente soddisfatti nell'ambito del contratto;

- nella fase esecutiva del contratto di fornitura, l'assistenza necessaria alla sua effettiva realizzazione;

- alla conclusione del contratto di fornitura, il saldo e il controllo degli stadi di avanzamento in stretto rapporto con il capo commessa.

Tra le attività seguite dalla Desco citiamo in particolare il controllo dell'esportazione del carro armato Leclerc, delle fregate F 2000 e del Mirage 2000-5.

3.3. *Stratco*

La Stratco è stata istituita nel 1991 su iniziativa del Ministero della Difesa. È una società commerciale (capitale 10 milioni di franchi) che ha per compito di esercitare la funzione di consulente in materie militari a favore di governi

stranieri, sotto il controllo del Ministero della Difesa. Tra le attività della Stratico, a titolo di esempio, possiamo citare:

- nel settore geostrategico: la sorveglianza dei mari e degli oceani da qui all'orizzonte 2020; le capacità aerospaziali dei paesi europeo centro-orientali; l'ambiente nel Sud Est asiatico; i programmi spaziali militari europei;
- nel settore delle dottrine militari: l'impiego dei drones, il combattimento senza contatto umano diretto, ecc.;
- nel settore dell'organizzazione: l'organizzazione del Gabinetto di un ministro della Difesa straniero; l'addestramento di militari stranieri.

3.4. Cofras

La Cofras è la più vecchia società del gruppo, creata nel 1972 in seguito alla fornitura dei primi carri armati Amx 30 all'Arabia Saudita. Essa è incaricata della valorizzazione dei sistemi d'arma francesi per l'esportazione, e in particolare del trasferimento delle competenze tecniche e operative delle diverse specializzazioni dell'Esercito (Cavalleria corazzata, Fanteria, Artiglieria, Genio, Aviazione leggera dell'Esercito). Essa è posta sotto la tutela del Ministero della Difesa ed opera sotto il controllo e con l'appoggio dello Stato Maggiore dell'Esercito e della Dga. La Cofras impiega circa 500 persone e realizza una cifra d'affari annuale di circa 250 milioni di franchi (oltre 70 miliardi di lire). Essa concentra le sue attività su tre campi principali:

- l'addestramento tecnico e operativo degli specialisti nei paesi acquirenti o

in Francia, in collaborazione con gli istituti di addestramento e formazione dell'Esercito;

- l'assistenza tecnica all'impiego delle Forze (addestramento delle unità, consulenze agli Stati Maggiori);
 - il sostegno tecnico ai materiali terrestri.
- La Cofras è presente principalmente in Medio Oriente (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Qatar, Kuwait, Oman), ma sta cercando di sviluppare le sue attività in direzione di nuovi mercati, particolarmente nell'Asia del Sud Est.

3.5. Navco

La Navco è una società al servizio della Marina Militare. Creata nel 1980 essa adatta le competenze proprie della Marina francese ai bisogni delle Marine straniere e fornisce loro in particolare:

- consulenze (aiuto alla individuazione dei mezzi e delle loro specifiche, del personale, dei programmi addestrativi ecc.);
- formazione del personale. Dalla sua istituzione ad oggi essa ha addestrato e istruito oltre 9.000 persone provenienti da 32 paesi, appoggiandosi su centri addestrativi e formativi nazionali ed esteri (Parigi, Tolone, Lorient, Brest, Cherbourg, Gedda e Jubail);
- assistenza al momento delle prove in mare delle navi, messa a disposizione di istruttori e di consulenti operativi;
- preparazione di materiale didattico in campo navale e tecnologico, nella lingua dei paesi acquirenti.

La Navco impiega 361 persone (di cui 160 distaccate dalla Marina e 76 all'estero, essenzialmente in Arabia Saudita). Il fatturato previsto per il 1996 è

di circa 364 milioni di franchi (oltre 100 miliardi di lire).

3.6. *Airco*

L'*Airco*, società di formazione e consulenza aeronautica, è stata istituita nel 1984 su iniziativa del ministro della Difesa, su proposta del Capo di Stato Maggiore dell'Aeronautica e del Delegato Generale per l'Armamento. Suo compito è il trasferimento agli acquirenti esteri delle esperienze e delle competenze dell'Aeronautica francese. La sua attività va dall'assistenza tecnica all'addestramento del personale. Dalla sua creazione ad oggi l'*Airco* si è impegnata in 24 diversi paesi, attuando oltre 200 contratti. Questi ultimi riguardavano, ad esempio, l'addestramento di piloti per il *Mirage 2000*, il trasferimento di aerei da combattimento, corsi specialistici di guerra elettronica o di interpretazione delle immagini satellitari, ecc.

3.7. *Cidev*

La *Cidev* lavora per conto di organizzazioni internazionali, di enti od autorità pubbliche francesi o straniere e di operatori economici privati. Il suo compito è quello di elaborare studi e condurre azioni connesse con processi di rafforzamento della pace: la riconversione di attività e di risorse umane militari al civile e lo sviluppo economico

in genere. La *Cidev* concentra la sua attività in tre settori: lo smobilamento, la smobilitazione e la riconversione del personale militare, la ricostruzione economica e sociale di Stati che escono da un periodo di crisi o guerra.

4. Conclusione

La riforma degli «uffici», con il raggruppamento di due di essi, nonché l'istituzione della *Dci*, sottolineano la volontà di adattarsi al nuovo contesto internazionale sia per quel che riguarda la concorrenzialità delle imprese francesi che per quel che riguarda in genere l'economia, la tecnologia, gli aspetti militari e geopolitici. Questi adattamenti fanno parte di un più vasto processo di ristrutturazione dell'apparato militare e difensivo francese che riguarda in primo luogo la stessa *Dga* (profondamente riformata) e il raggruppamento delle industrie francesi della difesa. I mutamenti dovrebbero facilitare la realizzazione di una parte crescente dei programmi di cooperazione europea in questo settore. Inoltre essi dovrebbero anche ridurre i costi dei programmi di armamento (l'obiettivo, forse ambizioso, è una diminuzione del 30%), nonché i tempi di fabbricazione. Queste riforme, legate essenzialmente ad obiettivi di ordine interno francese, dovrebbero tuttavia anche facilitare i compiti degli «uffici» accrescendo la competitività dei sistemi d'arma proposti per l'esportazione.

Finito di stampare Ottobre 1997

Arti Grafiche Scalia - Roma
00149 Via di Vigna Jacobini, 5
Tel. 5565890 - 5574351

I Quaderni dello IAI sono brevi monografie, in italiano, scritte da uno o più autori – ricercatori dell’Istituto o esperti esterni – su problemi di politica internazionale che sono stati oggetto dell’attività dell’Istituto o su altri temi di particolare attualità.

Essi si distinguono dalla serie di monografie e dalle riviste dell’Istituto in quanto mirano a diffondere tempestivamente e nel modo più diretto e semplice i risultati delle ricerche dell’Istituto ai propri soci e fra gli specialisti della materia.

In tal modo lo IAI intende promuovere una conoscenza il più possibile aggiornata dei problemi e delle tendenze emergenti nella politica internazionale, contribuendo a renderli argomento di pubblico dibattito.