

La partita parallela. Dietro la trattativa Roma-Parigi il progetto di consolidamento della cooperazione militare tra i due paesi

Magellano, l'ipotesi del polo della difesa navale

COMMESSE PER LE FREGATE

I contratti per cacciatorpedinieri e fregate valgono 220 miliardi di dollari. Un business dove la cooperazione Italia-Francia ha già dato risultati vantaggiosi

Celestina Dominelli

■ C'è una partita parallela (e sotterranea) che accompagna la travagliata trattativa tra Italia e Francia per decidere il futuro assetto azionario dei cantieri di Saint-Nazaire e che s'inquadra nel più ampio progetto di consolidamento dell'industria cantieristica europea di cui Giuseppe Bono, numero uno di Fincantieri, è uno dei più convinti sostenitori. Ed è il tentativo di rafforzare ed estendere la cooperazione nel militare tra i due paesi che il ministro francese dell'Economia, Bruno Le Maire, vorrebbe portare oggi sul tavolo dell'incontro con Padoa-Schioppa e Calenda per ammorbidire le posizioni dei suoi interlocutori.

Un tentativo non nuovo, per la verità, perché di un progetto di integrazione tra Fincantieri e Naval Group, l'ex Dcns, il colosso francese della difesa a controllo statale (il 65% è in mano allo Stato e il restante 35% è detenuto da Thales) per esplodere ulteriormente le collaborazioni già esistenti si parla ormai da qualche anno e nelle ultime settimane, complice anche il disegno dell'Europa che, dopo anni di tentennamenti ha deciso di procedere speditamente verso l'obiettivo di una difesa comune, le discussioni su questo fronte, secondo quanto risulta al Sole 24 Ore, sarebbero andate molto avanti salvo poi rimettere in discussione tutto dopo l'ultimo stop di Parigi, che ora vuole provare a riaprire questo canale.

Su cui, come detto, in passato non sono mancati contatti più o meno spinti. Anzi, nell'estate di due anni fa, fonti francesi avevano

rivelato ad alcune testate specializzate, l'esistenza di un progetto di "matrimonio" tra Naval Group e l'azienda triestina, denominato "Magellano", e di una prima bozza di accordo, un "head of agreement" tra i due gruppi, che avrebbe dovuto rappresentare la base di partenza per arrivare a creare un soggetto paritario nel settore delle unità militari di superficie. Quel "patto" non è mai stato ufficialmente confermato anche se qualche riferimento all'esistenza di un protocollo d'intesa tra Fincantieri e Naval Group era emersa, a ottobre 2016, nel corso di un'audizione dei sindacati transalpini di settore sul tema del progetto di legge finanziaria per il 2017. Poi, però, più nulla. Anche perché lo sviluppo di possibili "nozze" ha dovuto fare i conti con il contesto internazionale e con le gare in cui le aziende e i governi hanno poi finito per sfidarsi su sponde opposte.

È chiaro, però, che quel progetto è rimasto sullo sfondo in tutti questi mesi per tornare adesso d'attualità nella contesa che si è aperta attorno a Stx France. Perché quei cantieri, varicordato, sono gli unici a poter costruire le grandi unità navali per la marina francese e per l'export - anche in virtù di un accordo industriale sottoscritto dalla stessa Stx France e dall'ex Dcns nel 2008, e successivamente rinnovato - e rappresenterebbero quindi un tassello cruciale su cui far poggiare l'integrazione tra i due gruppi o comunque un rafforzamento della cooperazione italo-francese nel militare.

Quest'ultima ha già prodotto significativi risultati dal momento che Fincantieri (per il tramite di Orizzonte Sistemi Navali, joint venture con Leonardo), ha lavorato al fianco dei francesi sia nella costruzione, ormai conclusa, di due cacciatorpedinieri per la marina militare italiana e di altrettante per quella francese (programma Oriz-

zonte) sia nella realizzazione delle fregate europee multimissione Fremm con 10 unità destinate all'Italia - che è pronta a schierare una Fremm anche nella maxi-commessa australiana da 25 miliardi di euro che sarà aggiudicata nel 2018 - e 11 alla Francia (in origine i piani transalpini prevedevano 17 fregate poi ridotte per cancellazioni o scelta di dirottare qualcuna all'export). E sempre l'ex Dcns è parte di un consorzio, creato nel 1993, con Leonardo (50%) e Thales (24%) - mentre a Naval Group fa capo il 26 per cento - per lo sviluppo di sistemi di difesa subacquei (in primis, siluri leggeri).

Insomma, i fronti di collaborazione sono già diversi e potrebbero evidentemente moltiplicarsi e rafforzarsi se oggi si riuscirà a trovare un accordo. Che appare ancora più importante anche alla luce delle stime che circolano sul potenziale futuro del mercato delle navi militari. Secondo una documentata analisi firmata da Ihs, da qui al 2025 il giro d'affari di questo segmento ammonta a 771 miliardi di dollari (655 miliardi di euro ai cambi correnti), con oltre il 50% dei programmi e delle commesse future concentrato in tre paesi (Usa, Cina e Russia). E, aspetto tutt'altro che trascurabile, con quasi 220 miliardi di dollari (190 miliardi di euro) di possibili contratti relativi a vari programmi nazionali per fregate e cacciatorpedinieri. Proprio i due business su cui Italia e Francia hanno già sperimentato il vantaggio di giocare nella stessa metà campo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL MERCATO IN CIFRE

771 miliardi

Giro d'affari in dollari

Quello del mercato delle navi militari da qui al 2025, secondo Ihs. Oltre il 50% dei programmi e delle commesse future è concentrato in Usa, Cina e Russia

220 miliardi

I contratti per le fregate

Il valore in dollari delle possibili commesse relative ai programmi nazionali per fregate e cacciatorpedinieri, business su cui Italia e Francia hanno sperimentato il collaborazioni vantaggiose

