

*La main invisible des puissances* (La mano invisibile delle potenze) è un saggio di Christian Harbulot, pubblicato per la prima volta nel 2007.

Come ricorda Philippe Baumard nella prefazione che precede la seconda edizione, lo storico dell'impresa Alfred D. Chandler, nella sua opera del 1977 *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana*, sosteneva che la vera rivoluzione del capitalismo americano consisteva nella comparsa delle società a struttura multidivisionale più che nelle logiche "invisibili" di mercato. Ripercorrendo la storia dell'economia di mercato americana egli dimostrò quanto questa struttura, articolata in direzione generale e divisioni indipendenti fra loro ma fortemente coordinate con la direzione, rappresentasse la reale carta vincente di quest'economia, con il suo potenziale di assorbimento e conciliazione di rischi e conflitti nel rapporto fra produzione e domanda; non quindi la cosiddetta "mano invisibile" di Adam Smith, ma il controllo e la previsione al massimo grado possibile della frammentarietà e dell'imprevedibilità del mercato.

Pur tenendo in considerazione alcuni elementi estranei al mercato e alle imprese nella nascita e nello sviluppo di queste grandi società, Chandler trascurava però altri fattori fondamentali nella storia del capitalismo moderno. Egli nota, per esempio, il ruolo di primo piano svolto dalle organizzazioni militari nella pianificazione e nella realizzazione delle grandi opere ferroviarie nella seconda metà dell'Ottocento, soprattutto con l'apporto di quadri e dirigenti trasferiti dalle gerarchie militari a quelle delle corporation; o l'importanza delle tecnologie dell'informazione e della conoscenza, a tal punto da renderne dipendente l'intero sistema capitalistico, per la propria coordinazione in un mondo globalizzato in cui il controllo e la gestione della comunicazione rappresenta la chiave del successo o del fallimento di tutte le strategie aziendali. Tuttavia, trascura un fenomeno centrale e nato proprio in seguito all'introduzione della ferrovia come quello delle cartellizzazioni, senza le quali la crescita formidabile e la stabilità dei grandi gruppi industriali dominanti ancora oggi non avrebbero potuto essere assicurate; i rischi e i fallimenti di tante gestioni manageriali, come ricordato da David Landes a proposito di "dinastie" imprenditoriali come Ford, Morgan, Rockefeller; e, non ultimo, lo stretto intreccio fra interessi nazionali e strategie economiche che spesso spiega la nascita di grandi aziende come la Compagnia di Suez o la

sudafricana De Beers, che coniugano sfruttamento economico e opportunità geopolitiche. Soprattutto quest'ultimo punto, cioè la congiunzione fra logiche di mercato e logiche di potenza nazionali e sovranazionali, scardina la teoria della sintesi organizzativa fra mercato e impresa avanzata da Chandler ma divenuta ormai dominante nella riflessione sulle dinamiche del capitalismo moderno.

Con l'opera *La mano invisibile delle potenze*, Christian Harbulot ci racconta invece una storia diversa. Non sposando né la teoria della "mano invisibile del mercato", indipendente dalle strategie umane, né quella della "mano visibile del manager" razionale e organizzativa, l'autore sceglie una terza via per illustrare la storia del capitalismo, ponendone al centro dello sviluppo il concetto di potenza. Rimettendo la storia economica degli ultimi due secoli in un contesto di giochi politici e geografici, di equilibri e scontri fra Stati, egli parte da un postulato contrario rispetto all'analisi della situazione odierna, in cui cioè l'assenza di governance non sarebbe il risultato di una globalizzazione incontrollata e "impazzita", ma al contrario la ricomparsa di logiche di conflitto che stanno all'origine stessa dell'economia di mercato. La sfida economica è dunque una sfida fra potenze, in cui tra l'altro l'informazione ha un ruolo non tanto di coordinazione di un sistema globale, quanto di vera e propria arma di controllo, offesa e difesa in un contesto sempre più conflittuale. Non è la razionalità organizzativa tesa al miglior rendimento a governare l'economia, i movimenti di capitali, i cambiamenti ai vertici decisionali, i passaggi di governance, bensì logiche territoriali, nazionali, geopolitiche. In questo senso, l'opera di Harbulot apporta un tassello essenziale alla comprensione del mondo attuale, sconfessandone letture semplicistiche ed evidenziandone le nuove logiche.

Un quarto di secolo dopo la caduta del muro di Berlino e la conseguente fine dello scontro ideologico fra i due blocchi capitalista e comunista vediamo ravvivarsi, in un mondo ormai multipolare, la riflessione sul concetto di potenza. Quel che sta avvenendo è una ridefinizione radicale di questo concetto, rispetto alla sua percezione in Occidente alla fine della Seconda Guerra Mondiale, sotto la pressione degli eventi geopolitici e geoeconomici di quest'inizio secolo. La logica fondante si è spostata dal piano della guerra, e in particolare di una possibile guerra nucleare, a quello dell'economia: se gli Stati Uniti hanno perso la loro

posizione di unica superpotenza, vinta nel corso della guerra fredda e mantenuta durante gli anni '90, ciò si deve alla perdita della loro predominanza in campo economico, soppiantati dalla Cina che, in virtù del suo ruolo di primo fornitore, può far pesare le sue potenzialità di ricatto economico nelle questioni aperte con i suoi alleati, come nel caso della Corea del Nord.

Parallelamente alla geopolitica mondiale, anche l'economia mondiale è multipolare. All'interno dei tre grandi spazi in cui può essere suddivisa, l'egemonia in declino dell'Occidente, i cosiddetti Paesi emergenti che conquistano fette di mercato globale sempre più ampie e tutti gli altri Paesi che sopravvivono ai margini di entrambi, si sviluppano infatti diversi tipi di economia: l'economia di mercato dominata dalle aziende multinazionali, le economie criminali fiorenti in tutti i continenti, le economie nazionali dirette dalle politiche dei singoli Stati e, infine, l'economia sociale di mercato e l'economia equa e solidale. I contesti, gli attori, le regole, le finalità, i rapporti di forza e la nozione stessa di potenza all'interno di questi diversi tipi e modelli di economia non sempre sono convergenti e sono anzi alla base di scontri e conflitti di varia natura.

Se consideriamo il concetto di potenza, definita da Raymond Aron come la capacità di imporre la propria volontà agli altri o la capacità di non lasciarsi imporre la volontà dagli altri, risulta difficile negarne oggi l'importanza nella globalizzazione degli scambi economici, sia in termini offensivi sia in termini difensivi. Nel primo caso, esempio lampante di potenza offensiva è la Russia di Vladimir Putin che, per riconquistare il terreno perduto con la caduta dell'URSS, utilizza le risorse del proprio sottosuolo come arma di negoziazione e di ricatto non solo nei confronti dell'Unione Europea, ma anche dei suoi Paesi satellite come la Georgia e l'Ucraina (si veda l'esempio della crisi del gas con quest'ultima nel 2006); altra potenza offensiva è il Venezuela di Hugo Chávez con le sue posizioni antiamericane. La nozione di potenza difensiva è invece simbolizzata dall'Iran, che rifiuta di attenersi alle risoluzioni del Consiglio di Sicurezza dell'ONU in merito al suo programma nucleare.

In questo mondo sconvolto da rapporti di forza multipolari (Stati Uniti su vari fronti, globalizzazione della presenza cinese, rinascita della dinamica di potenza russa, scontri economici fra gruppi di Paesi all'interno dell'OMC e tensioni

legate al controllo delle fonti energetiche e delle materie prime sempre più scarse), sia la Francia sia l'Europa devono ricominciare a pensare al proprio futuro in termini di potenza. Le difficoltà in questo senso sono numerose: per la prima, gli ambienti più influenti della classe politica e industriale francese hanno snobbato questa problematica con l'uscita di scena del generale De Gaulle, ritenendola una questione superata; la seconda, invece, ha un margine di manovra molto ristretto a causa del suo status di inferiorità geopolitica determinato dall'alleato americano, il cui indebolimento non è però garanzia automatica di un aumento di influenza dell'Unione Europea. La sfida è dunque, per entrambe, quella di ridefinire la propria idea di potenza e la propria posizione in questo senso, pena un futuro compromesso in termini sia politici sia economici.

## **1. Il logoramento del mondo occidentale**

La nozione di potenza, dopo mezzo secolo in cui è stata considerata un tema tabù a causa della sua stretta connessione con lo sviluppo dei totalitarismi del XX secolo, sta riacquistando centralità nella capacità di governance del mondo in questo inizio di XXI secolo, e l'indebolimento degli Stati Uniti ne è la ragione principale. Possiamo considerare la conduzione e gli esiti della guerra del Vietnam quasi come un segno precursore di questo cambiamento di paradigma geopolitico: pur non subendo una sconfitta decisiva da parte del VietCong, l'intervento statunitense si prolungò per ben 13 anni senza un considerevole arretramento delle forze nordvietnamite e le truppe vennero ritirate dal presidente Nixon anche per la pressione dell'opinione pubblica. Questa prima grande sconfitta politica della superpotenza americana non ebbe però ricadute rilevanti sulla conduzione della guerra fredda: la coesione del blocco occidentale contro l'Unione Sovietica non fu mai messa in discussione e le successive sconfitte e crollo finale del blocco comunista confermarono il ruolo di supremazia incontrastata degli Stati Uniti sulla scena internazionale.

Un quarto di secolo più tardi vari elementi di debolezza mettono in discussione questa posizione di forza finora incontestata. Innanzitutto il protrarsi

dell'impiego delle forze americane in Iraq conferma, esattamente come nel caso della guerra del Vietnam, quanto la superiorità tecnologica, logistica e strategica non siano sufficienti a garantire invulnerabilità e vittoria rapida agli eserciti regolari in un contesto di operazioni asimmetriche. La stessa ragione scatenante della guerra in Iraq, ossia la guerra al terrorismo islamico che si supponeva sostenuto e alimentato dal regime di Saddam Hussein, si è rivelata un boomerang per la potenza militare degli Stati Uniti, impantanata nella guerra civile irachena scoppiata in seguito all'intervento occidentale e complicata dal rilancio delle operazioni di Al Qaeda come resistenza politico-militare all'invasione americana. Un terzo elemento di debolezza è poi la perdita di influenza geopolitica sul continente sudamericano, di cui sono segni tangibili l'aperta ostilità di Paesi come il Venezuela, la Bolivia, il Nicaragua e lo storico nemico Cuba, ma anche la crescita della potenza di Paesi emergenti come il Brasile e l'Argentina i quali, trainati da una crescita economica senza precedenti, reclamano anche un nuovo ruolo di autonomia e di influenza in questa parte del mondo. Infine, vi è un'inedita perdita di supremazia da parte della superpotenza statunitense anche in campo geoeconomico, dove cede il passo al Paese che detiene la quota più importante del suo debito pubblico, la Cina.

È evidente che la visione bipolare del mondo antecedente alla caduta del muro di Berlino, cioè blocco comunista contro blocco capitalista in termini geostrategici, e Nord e Sud del mondo in termini di sviluppo, non corrisponde più alla geografia dei rapporti di forza attuali. Il mondo occidentale cerca di perpetuare la posizione di superiorità geoeconomica conquistata nel corso degli ultimi due secoli, mentre le nuove potenze hanno come priorità la creazione di ricchezze e la crescita della loro influenza, approfittando dei punti deboli e soprattutto delle contraddizioni del mondo occidentale. Questi nuovi scenari di potenza sono dunque resi possibili anche dall'inedito scontro fra interessi commerciali americani ed europei. L'abilità con la quale la Cina ne sta traendo vantaggio è un'ottima dimostrazione del modo in cui un debole (per lo meno in termini geopolitici e militari) sfrutta al massimo le contraddizioni del forte.

La supremazia degli interessi economici e finanziari, che portano le imprese occidentali in competizione fra loro a vendere competenze e tecnologie alle nuove

potenze emergenti, è spesso in conflitto con le esigenze di sicurezza globale e con gli stessi bisogni vitali delle nazioni occidentali nel campo della difesa o dei settori chiave della loro industria. Quest'aspetto è ancora più rilevante nel caso dei trasferimenti verso la Cina. I legami economici intrattenuti con un Occidente sempre più debole e con il resto del mondo non solo le aprono opportunità di mercato che ne alimentano le aspirazioni di potenza, ma generano anche tensioni nel settore energetico, speculazioni sul controllo e il conseguente corso finanziario delle materie prime e un'accelerazione del processo di disindustrializzazione (dovuto principalmente alla mancanza di trasferimenti tecnologici e di ricorso alla mano d'opera locale da parte del colosso asiatico), tanto nei Paesi del Nord quanto nei Paesi del Sud del mondo.

La politica della "mano tesa" nei confronti dell'Africa è esemplificativa degli scenari appena menzionati. La destabilizzazione del Ciad dell'aprile del 2006, con la Cina sospettata di aver armato i ribelli, si inserisce nel contesto della crescente instabilità legata alla corsa ai giacimenti di petrolio, materia prima e fonte energetica la cui scarsità influenzerà pesantemente la geopolitica dei prossimi decenni. Sempre nel 2006 si è tenuto, d'altra parte, il summit sino-africano di Pechino, che fa parte invece della politica di cooperazione della potenza asiatica, purtroppo sottovalutata dall'Occidente con il pretesto della dubbia "eticità" di questo tipo di azione diplomatica che spesso si appoggia a regimi non democratici come quelli dell'Etiopia o dell'Angola.

Alla fine della guerra fredda le imprese del mondo occidentale sembravano godere di una posizione di vantaggio per la conquista dei mercati delle economie emergenti e degli ex Paesi socialisti. Un quarto di secolo dopo lo scenario che si presenta sembrerebbe invece capovolto: le nuove potenze sono sì preoccupate a riorganizzare e modernizzare le loro economie, ma sono soprattutto rivolte alla conquista dei mercati esteri, in particolare di quelli dei Paesi occidentali dove ancora si concentra il maggiore potere d'acquisto da parte della domanda. Così, invece di giocare a vantaggio delle infrastrutture industriali del mondo occidentale unificando il "villaggio globale", la globalizzazione ha indebolito le economie di mercato americana ed europea. Sono però le contraddizioni sempre maggiori fra il capitalismo finanziario e il capitalismo industriale ad aver minato definitivamente

la supremazia economica dell'Occidente. La ricerca sistematica del profitto a breve termine, a costo di speculazioni sempre più ardite e di uno scollamento progressivo e ormai quasi insanabile tra finanza ed economia reale, ha falsato le leggi della dinamica industriale. C'è dunque bisogno di una nuova governance, di un nuovo modello di capitalismo, in cui i dirigenti non decidano più solo in funzione del corso di Borsa delle loro azioni, ma prendendo in considerazione le conseguenze negative delle loro scelte su tutte le parti coinvolte (dipendenti, clienti, fornitori, tessuto sociale locale) e non solo sugli azionisti. Fra le incoerenze di cui è vittima il mondo occidentale bisogna infine citare le ricadute negative del suo modello di sviluppo in termini di inquinamento e di attacco all'ambiente, di cui il riscaldamento climatico non è che un esempio.

La debolezza dell'Unione Europea dipende in gran parte dalla sua scarsa flessibilità strutturale, poiché così com'è stata pensata negli articoli del Trattato di Roma costitutivo delle Comunità europee non risponde più alla complessità del mondo attuale. Preoccupati dalla ricostruzione di economie in rovina e dalla scomparsa delle contrapposizioni nazionali all'origine delle due guerre mondiali, i fondatori dell'Europa comunitaria hanno privilegiato la dinamica di mercato rispetto al concetto di potenza.

Questa visione non solo è superata, ma apre larghe brecce nel sistema europeo di difesa economica, particolarmente evidenti nella questione della sicurezza energetica del continente, il cui futuro dipende in gran parte dal modo in cui vengono gestiti i rapporti di forza con i Paesi produttori. In questo senso, la pubblicazione nel marzo del 2006 di un Libro Verde sulla strategia europea per un'energia durevole, concorrenziale e sicura non ha nulla di geoeconomico dal momento che si concentra su misure auspicabili, come gli investimenti nelle infrastrutture e la sensibilizzazione del comportamento dei cittadini, ma non dà le risposte necessarie in termini di priorità ed equilibri strategici. I Paesi fornitori hanno tutto l'interesse a sfruttare a proprio vantaggio le contraddizioni fra Paesi europei, che si riflettono peraltro in negoziazioni condotte separatamente da ogni singolo Paese invece che a livello comunitario. Allo stato attuale del funzionamento dell'Unione Europea, è difficile immaginare una guida strategica unitaria e, finché

questa questione non verrà regolata, non bisognerà stupirsi di vedere i Paesi membri favorire le loro priorità nazionali.

Questa contraddizione riassume l'ampiezza del problema di una Commissione Europea che si preclude la possibilità di prevedere le sfide dell'economia di potenza, di un'Europa rimasta ancorata alla realtà geopolitica antecedente alla caduta del muro di Berlino, dove la solidarietà atlantica che doveva fare da scudo contro il blocco comunista impediva di ragionare in termini di potenza europea, svincolata dall'alleato americano. Questa posizione statica è oggi la fonte principale della debolezza politica dell'Unione Europea nei confronti del resto del mondo, ma è una problematica che non può più essere elusa con il pretesto del rispetto dei termini di un trattato sottoscritto nel 1957. Oltretutto, quello dell'energia è solo un caso fra molti altri poiché, per esempio, sempre a causa delle clausole contenute nel Trattato di Roma, nell'Unione Europea non è possibile definire un settore economico come strategico o prioritario al di fuori del contesto della sicurezza pubblica. È in quest'ambito che la Francia è stata ripresa da un'ingiunzione della Commissione Europea che prevedeva la revisione di un decreto, in cui l'industria sanitaria veniva considerata strategica, in nome dei principi fondatori dell'Unione Europea. Il mantenimento e lo sviluppo del sistema sanitario, vista l'importanza di questo settore nel funzionamento di un Paese (ricerca medica, budget dei bilanci condizionato da questo tipo di spese, deficit della previdenza sociale), è invece così strategico che sarebbe molto grave incorrere in decisioni incoerenti come quelle della Svizzera, in cui le delocalizzazioni dei gruppi farmaceutici hanno privato lo Stato elvetico della sua capacità di produrre vaccini sufficienti in caso di pandemia.

L'Europa, però, ha ancora in sé delle risorse e delle potenzialità di speranza per gli anni futuri, come indicato anche da Éric Delbecque dell'Istituto Nazionale di Alti Studi di Sicurezza e Giustizia di Parigi. Egli rileva quanto l'idea di una potenza europea che non guarda solo al proprio passato fatto di luci e ombre, ma è soprattutto padrona del proprio futuro, coincida, fra le altre cose, con l'idea stessa che la Francia e altri Paesi dell'Unione hanno dell'Europa. Così concepita, l'Europa rappresenterà anche per il mondo un'occasione unica, quella della costruzione di una vera società internazionale, di una galassia di nazioni fatte di individui e retta



dall'ambizione di un multilateralismo reale. Delbecque precisa inoltre il concetto di potenza che, secondo lui, dovrebbe stare alla base di questa costruzione e che il continente europeo non deve temere, pur memore delle catastrofi cui è stato condotto dalle tentazioni egemoniche nel corso dei secoli: una potenza che non ha niente a che vedere con il desiderio di dominio, ma che è al contrario "la voglia e la capacità di agire e di riunirsi, rispettando l'alterità, per abitare un mondo più umano". La conclusione per l'autore è chiara: l'Unione Europea è l'unica entità politica la cui influenza sullo sviluppo di una democrazia e di un dialogo internazionale non deriverebbe dalla potenza militare o da una manipolazione ideologica più o meno dissimulata.

È altrettanto vero però, come suggerisce Hubert Védrine, che è innanzitutto all'interno del mondo occidentale che l'Unione Europea deve ritrovare una posizione determinante e svincolata dalla pesante influenza esercitata dagli Stati Uniti sulle sue istituzioni. Solo in questo caso, con un indebolimento dell'immagine della superpotenza americana ormai più fattore di incertezza internazionale che garante della libertà politica e dell'ordine economico, un'Europa che opta per un modello di sviluppo differente e di solidarietà fra i popoli, forte di un'innegabile supremazia geoeconomica e culturale e capace di farsi rispettare dalle altre forze egemoniche in campo, ha un'opportunità di riuscire a riemergere sul nuovo scacchiere mondiale.

Anche lo storico Emmanuel Todd ha analizzato più volte la situazione europea, indicando in una sua opera recente quella che ritiene essere (e con lui molti altri studiosi e operatori economici, soprattutto tedeschi) l'unica soluzione possibile per il Vecchio Continente: la realizzazione della concorrenza economica al suo interno, coniugata a un forte spirito di coesione nei confronti del mondo esterno. L'alternativa è rappresentata dalla realtà attuale, quella di un'Europa il cui potenziale non è preso sul serio dalle altre potenze perché non affrancato dalle manovre di influenza esterna che ne paralizzano il funzionamento, come nel caso delle pesanti intromissioni statunitensi nel processo di elaborazione delle direttive incentrate su temi strategici come l'organizzazione del mercato interno e l'apertura alla concorrenza. Si tratta certamente di un cambiamento difficile, ma indispensabile nella lotta per l'indipendenza di pensiero e indissociabile da una

riflessione di fondo sugli scontri economici come elemento chiave delle strategie di potenza del XXI secolo.

## **2. La rinascita degli scontri economici**

Diversamente dai conflitti militari, in ambito economico gli scontri non vengono risolti con la firma di documenti analoghi ai trattati di pace e non vi è alcuna linea di demarcazione fra il tempo di pace e il tempo di guerra. La nozione di scontro economico è applicabile a diversi livelli dell'organizzazione delle società umane. Il primo livello di contrapposizione è rappresentato dalla divisione della società in classi sociali, in particolare fra nobili e il resto della popolazione. Il secondo livello di contrapposizione avviene all'interno della stessa classe nobiliare nella quale, nel processo di costituzione di un regno, sorge un *primus inter pares* che deve però rafforzare il suo potere per porsi a capo dei propri vassalli. Il terzo livello contrappone, infine, i diversi Paesi, ognuno dei quali cerca di accaparrarsi le ricchezze degli altri; in quest'ultimo caso può verificarsi la convergenza degli interessi della classe produttiva e mercantile e del regno, la cui potenza geopolitica e militare dipende dallo sviluppo della propria economia.

Harbulot si propone in particolare di analizzare attentamente quest'ultimo livello, quello che contrappone i Paesi che auspicano di assurgere allo status di potenze. Bisognerà però superare alcuni ostacoli presenti nel pensiero accademico e in quello politico, come ad esempio l'insistenza sul ruolo positivo del commercio nello sviluppo delle civiltà dei primi teorici del liberalismo. Fra loro, il mercantilista inglese del Seicento Nicholas Barbon ha descritto il libero scambio come un mezzo per rafforzare la nazione: l'aumento e la distribuzione di ricchezze sono all'origine dell'aumento demografico ed entrambi questi fattori migliorano la capacità di far fronte ai nemici esterni. Oltre che come funzione indiretta di difesa, però, egli enuncia più esplicitamente come il commercio possa rivelarsi un mezzo formidabile per l'ampliamento dell'impero attraverso la conquista di nuovi territori e il controllo delle vie di comunicazione e navigazione.

L'insistenza delle teorie derivate dal liberismo sull'aspetto costruttivo del commercio e dell'economia di mercato non permette di comprendere in maniera profonda le dinamiche che muovono gli scontri economici fra potenze. È dunque necessario rifocalizzarne l'analisi definendo i contorni di una nuova matrice con cui esaminare la genesi e gli sviluppi, sia degli scontri diretti (crisi diplomatiche, embarghi, guerre) sia di quelli indiretti (spionaggio industriale, protezionismo, corsa alle materie prime).

Prima della rivoluzione industriale, il concetto di scontro economico si basava sul valore accordato alla nozione di economia di sussistenza, cioè quel tipo di economia necessario e sufficiente a fornire il nutrimento necessario alla vita della popolazione su un dato territorio. Emblematico dell'importanza accordata alla sussistenza è il fatto che, nel momento della sua ascesa al trono, la prima preoccupazione di un nuovo monarca era quella di prevenire eventuali rivolte contadine che ne mettessero in discussione l'autorità, prima ancora di occuparsi dei nemici esterni. Inoltre, durante l'Antico Regime, le province ricche erano costrette dagli intendenti a rifornire dei granai di riserva per le province povere in caso di cattivi raccolti e carestie. Anche lo storico Albert Mathiez, grande studioso della Rivoluzione Francese, afferma che assicurare i generi di sussistenza al popolo era il primo dovere dei governanti fino all'epoca della costruzione delle ferrovie e dei battelli a vapore.

Questa concezione dell'economia, che accorda fra l'altro la prevalenza alla produttività agricola rispetto all'industria manifatturiera e al commercio, ha anche la tendenza a generare una cultura difensiva più generale volta alla protezione del patrimonio interno della nazione. La sua eredità è visibile oggi nella politica di sicurezza economica dispiegata dalla direzione generale della Gendarmeria nazionale francese, che recensisce e sorveglia in modo sistematico tutte le imprese presenti sul territorio per permettere alle autorità di anticipare eventuali tentativi di acquisizione da parte di attori privati che agiscono per conto di una potenza straniera.

Oltre al concetto di economia di sussistenza, si può formulare quello di economia dello spazio vitale, tipica di quelle popolazioni che si spingono al di fuori dei loro territori di origine, spesso poco ospitali e caratterizzati da climi

sfavorevoli ad agricoltura e allevamento, alla ricerca dei generi di sussistenza necessari alla loro sopravvivenza. È il caso delle migrazioni avvenute a partire dal I secolo a.C. dai territori del Nord Europa verso quelli controllati dall'impero romano, che hanno dato origine alle invasioni barbariche.

L'opera *Impero*, pubblicata nel 2001 dal filosofo italiano Toni Negri e dal suo ex allievo Michael Hardt, refuta quest'analisi dei rapporti di forza. *Impero* rappresenta senza dubbio una griglia di lettura pluridisciplinare che tratta contemporaneamente dell'evoluzione del modo di produzione capitalistica, del controllo mondiale delle fonti di ricchezza e dello sfruttamento del lavoro umano. Questa sorta di nuovo manifesto comunista è però anche una dimostrazione esemplare di una carenza nell'analisi dei rapporti di forza geoeconomici. Nel pensiero marxista, i rapporti di forza tra potenze sono ricondotti alla sola dimensione dell'imperialismo, definito come la forza umana guidata dalla volontà di impadronirsi di tutto il mondo. È lo slancio lirico contro la globalizzazione a dare nuova legittimità e spazio alle riflessioni di Negri, che non sono altro che una rilettura e un'attualizzazione delle stesse posizioni e delle stesse strategie militanti degli anni '70. Secondo Toni Negri, la sola alternativa al capitalismo è la costruzione di contro-poteri generati dalla contestazione della società civile mondiale, uno scenario già utilizzato innumerevoli volte nel corso dei secoli precedenti. Ma la superpotenza americana, bersaglio principale dell'opera del filosofo italiano, non ne è mai stata intaccata o limitata nella sua politica di supremazia mondiale. Al contrario, la risonanza mediatica data al discorso di un teorico anticapitalista non fa che indebolire in partenza qualsiasi altro approccio teorico alla guerra economica, per non parlare del discorso su un'eventuale potenza europea, delegittimato così e minato direttamente nel campo del suo più accanito avversario, cioè il campo neoconservatore americano.

Lo sfruttamento dell'uomo sull'uomo non è la sola matrice della Storia che spiega la genesi dei rapporti di forza nell'economia mondiale. La scelta fra la conquista territoriale e la conquista commerciale è una questione ricorrente per i popoli che hanno cercato di conservare il loro spazio vitale ed è un'alternativa strategica che si ritrova nella storia di Paesi come la Germania o il Giappone. In origine il *Drang Nach Osten*, sostenuto dal Sacro Romano Impero germanico nel

corso dei suoi primi tre secoli di esistenza, è una conquista politica, economica e religiosa, un expansionismo pacifico per lo sfruttamento delle risorse locali come le foreste e le miniere. Quando però le popolazioni rifiutarono questo tipo di colonizzazione, come nel caso della resistenza polacca alla presenza dei cavalieri teutonici, i monarchi germanici ricorsero all'espansionismo militare. Questo filo conduttore sotterraneo della storia tedesca sarà una delle chiavi della teoria nazista sviluppata da Hitler nel momento della conquista dell'Europa da parte delle truppe del Terzo Reich e soprattutto nel tentativo di conquista della Russia. Anche l'espansionismo giapponese degli anni '30 è spiegabile in termini di spazio vitale come risoluzione ai drammatici problemi posti dalla crescita sempre più rapida della popolazione, in un momento in cui gli accordi di Washington e le restrizioni sempre più severe imposte dal servizio delle Dogane americano all'importazione dei prodotti giapponesi ne strangolavano lo sviluppo economico.

L'obiettivo di Christian Harbulot è dunque quello di restituire il concetto di spazio vitale, divenuto tabù dopo la Seconda Guerra Mondiale tanto negli ambienti accademici quanto nel mondo politico, alla riflessione storica, economica e culturale da cui deriva. D'altra parte, sarebbe difficile analizzare la dinamica di potenza di determinate nazioni tralasciando l'interpretazione di questo concetto. È il caso della Russia, in cui il dibattito sullo smantellamento dell'ex impero sovietico solleva una quantità di problemi che va ben oltre la metamorfosi di uno Stato totalitario in democrazia: l'intera classe dirigente di questo Paese, infatti, non accetta l'infiltrazione sistematica di elementi esterni in porzioni di territorio che considera come parti inalienabili dell'eredità storica della Madre Russia. Lo stesso vale nel caso del conflitto israelo-palestinese, in cui i negoziati fra Stato ebraico e autorità palestinese sullo smantellamento delle colonie del primo sono tanto più difficili in quanto finiscono per far emergere le profonde differenze che esistono fra le due parti in merito alla visione che entrambe hanno del rispettivo spazio vitale. In questo caso specifico, inoltre, la pressione internazionale e i meccanismi della globalizzazione hanno un peso relativo rispetto ad altri fattori critici (come il controllo dell'approvvigionamento idrico) caratteristici della storia dei popoli di questa regione del mondo.

Alla conquista territoriale, che è diretta conseguenza della gestione dello spazio vitale, si affiancano le politiche di conquista commerciale che, combinate con la prima, sono all'origine dei grandi imperi della Storia. La costruzione dell'impero romano è paradigmatica in questo senso, ma anche l'espansione dell'impero britannico e, nell'ultimo secolo, la crescita della superpotenza americana. Lo studio dei diversi modelli di impero permette di comprendere i diversi meccanismi di dominazione attraverso i quali il potere centrale esercita la propria supremazia sulle zone geografiche passate sotto il suo controllo diretto o indiretto. Pur esistendo delle costanti nell'esercizio della supremazia, come il controllo delle vie di comunicazione terrestri e marittime o la gestione degli approvvigionamenti, è significativo come ogni impero abbia sviluppato le proprie caratteristiche di dominazione. Nel caso dell'impero romano si può osservare la predominanza dell'interesse imperiale sull'interesse privato, in particolare nel caso dei conflitti che contrapposero le grandi famiglie senatoriali agli imperatori, usciti vincitori da questo confronto sull'organizzazione dell'amministrazione dell'impero. Negli imperi europei dell'epoca coloniale predomina invece l'influenza della matrice culturale della relativa madrepatria; prendendo l'esempio dell'impero britannico, esso era organizzato in strutture differenti a seconda del contesto locale da amministrare, con diversi uffici (Colonial Office, Foreign Office, Arabia Office) responsabili anche delle varie rotte commerciali che mettevano in comunicazione le numerose realtà dell'impero. Infine, nel caso della superpotenza americana, osserviamo nuovamente la superiorità della ragione imperiale sugli interessi particolari: la ricerca del mantenimento della supremazia militare sul resto del mondo rimane la priorità principale del potere politico degli Stati Uniti d'America.

Nella descrizione fatta da Fernand Braudel dello sviluppo di quella che chiama *economia mondo*, la comparsa dell'economia di mercato non è il mero risultato della costruzione degli Stati nazionali, ma è innanzitutto il frutto dell'attività umana che si appropria dello spazio. In questo senso egli porta ad esempio la città di Venezia, polo urbano in cui informazioni, merci, capitali affluiscono insieme agli uomini e da lì ripartono per il mondo esterno, potenza finanziaria che fra il XV e il XVIII secolo uguaglia i regni più influenti dell'epoca,

ben più grandi e possenti, come Francia, Spagna e Inghilterra. Tuttavia, nonostante la presenza di questi snodi operosi e creativi, lo storico non dimentica le dinamiche di potenza che condizionano pesantemente i rapporti di forza tra nazioni, creando condizioni di considerevole autonomia (il formidabile sviluppo dell'Olanda nel XVII secolo, grazie a politiche protezionistiche, e la supremazia militare sui mari dell'Inghilterra) o di dipendenza (della Sicilia e del Mezzogiorno italiano dalla Spagna, del Brasile dal Portogallo).

Il XIX secolo ha aggiunto a questa prima griglia di lettura degli scontri economici nuovi scenari apparsi come conseguenza delle rivoluzioni industriali. La ricerca delle materie prime necessarie allo sviluppo industriale ha indotto la comparsa di rapporti di forza incentrati sul controllo delle risorse energetiche, che è da due secoli la principale causa delle guerre combattute nel mondo. Anche il concetto di indipendenza è stato ridimensionato in questo senso, poiché non si tratta più solamente di impedire a un invasore di oltrepassare le frontiere, ma di assicurare l'approvvigionamento regolare di risorse essenziali al funzionamento di un'economia nazionale. Se il XX secolo è stato dominato da scontri attorno alla dipendenza e all'indipendenza in materia di risorse, il XXI rischia di conoscere un inasprimento della problematica a causa del disequilibrio provocato dalla spinta economica di Paesi come la Cina e l'India e dalla moltiplicazione dei Paesi industrializzati, tutti alla ricerca incessante di nuove risorse. Il petrolio è oggi l'esempio che meglio dimostra i legami indissolubili che esistono tra le sfide geopolitiche e la gestione delle risorse da parte dei vari Stati.

Il panorama degli scontri economici si amplia man mano che il mondo geopolitico cambia i propri punti di riferimento. La comparsa di nuove forme di alleanza fra Paesi come l'Unione Europea o il NAFTA apre la via a forme di scontro non militari, dominate dai giochi d'influenza incentrati sulle grandi sfide tecnologiche, sulle industrie chiave e sulla condivisione delle zone di scambio. Oltre a questi attori economici transnazionali ufficiali, legali, bisogna poi considerare le varie multinazionali del crimine, vera e propria espressione di un'economia illegale di dimensioni planetarie. L'opacità delle operazioni finanziarie in determinati ambiti, come i paradisi fiscali, ne favorisce oltretutto i collegamenti con l'economia legale.

A fronte di un mondo così diviso, così sfaccettato e multipolare, caratterizzato da tensioni di matrice ideologica, culturale e religiosa, in Francia gli scontri economici continuano a essere analizzati con schemi del passato. Questa visione statica delle élite francesi, ferme sulla difesa dei loro privilegi ereditati dal dopoguerra, rischia però di non resistere a lungo alla realtà emergente. La globalizzazione ci impone un'analisi serrata di circostanze e finalità dei diversi scontri economici, lo sviluppo di una cultura della guerra economica che ci impedisca di subire passivamente le pressioni multipolari che stanno all'origine dei mali dei nostri giorni, come la crescita della disoccupazione, la perdita di segmenti di mercato e l'attacco esterno al nostro modo di vivere. Non è più sufficiente posizionarsi sulla scia dell'economia americana, anche se la strategia della politica francese in questo senso consiste ancora nell'allinearsi all'asse transatlantico quando ve ne sia la necessità. La domanda che oggi si impone è un'altra, anche se ha comunque origine in quest'alleanza culturalmente strategica, ovvero come rimanere alleati degli Stati Uniti contrastandoli però sul piano del modello di sviluppo del mondo. Altro fattore che non può più essere trascurato è il ruolo dell'Unione Europea, la sua auspicabile futura posizione di potenza, certamente non la sua conservazione nello stato attuale che non coincide assolutamente con i bisogni strategici dei suoi Stati membri. In assenza di queste riflessioni capitali, l'alternativa per la Francia è la condanna a vivere sotto l'ombrello protettore di una potenza esterna.

Qualsiasi tentativo di riflessione sulla potenza sfocia oggi nella negazione della sua legittimità, poiché si assimila l'idea di potenza alla volontà di dominare l'altro, dunque a una forma politicamente scorretta della democrazia. La maggior parte dei media occidentali associa, infatti, la costruzione della democrazia a una visione pacificatrice delle relazioni internazionali, evitando perciò la lettura delle dinamiche di potenza ma dimostrando, in questo modo, di non aver imparato la lezione della Storia del XX secolo che parla dell'incapacità delle democrazie di contrastare le strategie di potenza degli Stati totalitari, per cecità e mancanza di volontà più che per carenza di mezzi. Contrariamente a quanto affermato e ripetuto ogni giorno dai media, che alimentano il miraggio dell'avanzata dei popoli verso il progresso universale e la pacificazione delle relazioni internazionali, il



mondo continua a essere agitato dalla ricerca di potenza delle varie nazioni. I Paesi che rifiutano la crescita di potenza si condannano oggi, nel migliore dei casi, a una posizione di vassalli, e, nel peggiore, alla sottomissione alla legge del più forte.

### **3. Il rilancio delle politiche di potenza**

Il confronto ideologico della seconda metà del Novecento concretizzatosi nelle dinamiche della guerra fredda, con la sua focalizzazione esclusiva sui fattori politici e la marginalizzazione di quelli economici, ha disturbato la lettura degli antagonismi fra le potenze. Questo tipo di visione in realtà è riduttiva, poiché non permette, per esempio, di comprendere come i due membri principali dell'alleanza contro la Germania nazista e l'impero del Sol Levante, cioè gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, si siano potuti scontrare fin dalla fine degli anni '40 per assicurarsi il controllo dei giacimenti di petrolio in Medio Oriente. Oggi è quindi necessario un nuovo approccio a questa problematica, che tenga conto di tutti gli elementi che possano fissarne la definizione: la percezione dei conflitti prima dell'avvento del comunismo in Russia, la separazione fra democrazie e totalitarismi, l'evoluzione del concetto di alleanza dalla Seconda Guerra Mondiale in poi, fino alle letture odierne dei conflitti in atto nel mondo. L'analisi delle diverse forme di rapporti di forza fra potenze necessita un ampliamento del campo di visione, oltre che un approccio che non tenga conto solo della concatenazione dei fatti.

Il modo in cui gli Stati Uniti hanno tolto la supremazia mondiale agli imperi coloniali europei è su questo punto abbastanza dimostrativo. La costruzione della potenza americana è stata innanzitutto incentrata sul controllo del continente nordamericano, per poi spostare il proprio campo d'azione all'America Latina mettendo in discussione l'influenza ancora esercitata dagli antichi imperi coloniali spagnolo e portoghese. Primo atto di questa ricerca di potenza della neonata repubblica fu l'acquisto, all'epoca del presidente Thomas Jefferson, del territorio della Louisiana (cioè di una superficie pari a oltre un terzo di quella degli Stati Uniti attuali) dai francesi, che mise fine a decenni di scontri a causa del controllo francese sul suolo americano che bloccava l'espansione dei coloni verso Ovest. Fu

poi la volta del varo della dottrina Monroe, nel 1823, che legittimò l'influenza militare, economica e culturale americana sul continente sudamericano.

È a questa data che si può far risalire anche la prima elaborazione della giustificazione ideologica che accompagna l'espansionismo statunitense, ossia la lotta in nome della libertà e della democrazia, parole d'ordine che guideranno allo stesso tempo la liberazione dall'Europa e lo stravolgimento e conseguente disfacimento dei decadenti imperi coloniali europei. In quest'ultimo quadro si inserisce anche una rinnovata rivalità con la Francia, palesatasi con la guerra d'Indocina in cui pure il Paese europeo e gli Stati Uniti erano formalmente alleati. Infatti, in Cina prima della Rivoluzione del 1949 che configurò nuovi scenari geostrategici in questa parte del mondo, il sostegno materiale americano in termini di formazione militare fornita dai servizi di intelligence contava per il Viet Minh più dell'aiuto ideologico dei partiti comunisti. La partita ingaggiata per il controllo geostrategico del Vietnam del Sud tra la Francia e gli Stati Uniti si risolse infine a favore di questi ultimi in virtù soprattutto della loro potenza finanziaria, che ebbe un ruolo decisivo nei giochi d'influenza tra clan vietnamiti.

Il ricorso alle operazioni clandestine sarà una costante del processo di costruzione della potenza statunitense. Gli analisti della guerra fredda ci hanno permesso di cogliere meglio i metodi utilizzati in questo tipo di scontro non rivendicato, che si perpetua oggi nell'ambito della ricerca di una supremazia geoeconomica, descrivendo il complesso sistema di strutture di contro-influenza finanziato tramite fondazioni (*think tank*) americane e pianificato dalla CIA. Si trattò soprattutto di un fronte culturale che agiva in nome della libertà di espressione: la guerra fredda era una battaglia per conquistare lo spirito degli uomini, nella misura in cui lo scontro militare diretto era divenuto di fatto impossibile a causa del rischio di reciproca distruzione nucleare. In quest'ottica, all'interno della stessa CIA nata nel 1947, la Divisione delle Organizzazioni Internazionali (IOD) approva nel 1951 la creazione del Congresso per le libertà e la cultura: fondato in parte da ex appartenenti al Komintern traumatizzati dai crimini di Stalin, si batteva su tutti i fronti culturali con la pubblicazione di saggi letterari, di riviste, di articoli, l'organizzazione di colloqui e di seminari internazionali, fino al sostegno fornito a prestigiose orchestre. Un articolo del *New York Times* del 1977

svelò l'ormai ventennale interventismo dell'agenzia di spionaggio più famosa al mondo nella pubblicazione di almeno un migliaio di libri. Furono la caccia alle streghe del senatore McCarthy, l'esecuzione dei coniugi Rosenberg, i contraccolpi della guerra del Vietnam a limitare la risonanza di una macchina di propaganda culturale dalle dimensioni difficilmente contenibili.

Altro strumento ampiamente usato dagli Stati Uniti per attuare la propria politica d'influenza nel mondo è quello di tipo umanitario, che si concretizza nell'agenzia americana per lo sviluppo internazionale (USAID) e nel Peace Corps, organizzazione di volontariato internazionale fondata appositamente dal presidente John F. Kennedy nel 1961 per intervenire nei Paesi in via di sviluppo (soprattutto in America Latina e, dopo il 1989, nelle ex democrazie popolari dell'Europa orientale). Questo tipo di approccio ha il pregio di rendere più morbida, meno invasiva l'influenza americana, dato che si avvale soprattutto di interventi indiretti in campo legislativo (ispirare i testi delle nuove leggi), economico (presenza nei processi di privatizzazione) e della comunicazione (sviluppo dei media e formazione delle nuove classi dirigenti). Un esempio di questo intervento è il programma *Rule of law* sviluppato nell'Albania post-comunista e sostenuto da un *think tank* con varie postazioni in tutti i Balcani, il cui obiettivo è di rafforzare e depurare le istituzioni giudiziarie albanesi e la cui attuazione è però vincolata a una certa linea politica da mantenere nel Paese, pena la diminuzione dei fondi stanziati in suo favore.

Lo studio dei campi di battaglia virtuali della guerra ge-economica, sui quali le potenze si affrontano senza ricorrere alla guerra tradizionale, è un compito non facile data la caratteristica stessa di queste sfide, in cui la capacità di dissimulare le strategie di influenza o le azioni aggressive sono il vero pregio di chi attacca. Infatti, uno scontro economico in tempo di pace non viene rivendicato e non ha alcun carattere ufficiale. Un esempio di questo tipo di situazione può essere considerata la vasta operazione di modernizzazione del sistema informatico del Ministero dell'Economia e delle Finanze francese intrapresa nel 2004. Una nota interministeriale, emessa dalla Direzione della Sorveglianza del Territorio (DST), aveva messo in guardia l'amministrazione sui rischi di dipendenza esterna che sarebbero risultati da una simile installazione, evidenziando la presenza del

gruppo americano di consulenza direzionale Accenture all'interno del consorzio proponente il progetto preso in considerazione. I dirigenti francesi di Accenture si dimostrarono offesi da questo avvertimento, che sembrava sollevare un dubbio sulla loro lealtà: secondo loro, infatti, si poteva lavorare in un'impresa straniera senza però tradire il proprio Paese a vantaggio di una potenza estera. Resta il fatto che le autorità francesi non sono rimaste insensibili a questo tipo di manovre clandestine. Il caso Gemplus, leader mondiale delle smart card, può esserne infatti considerato un altro esempio per il modo in cui già aveva allertato il potere politico francese sulla sua mancanza di percezione strategica delle sfide di potenza nel campo sensibilissimo delle tecnologie avanzate. Il fondo d'investimento americano TPG era entrato nel capitale di Gemplus su richiesta dei suoi dirigenti nel 2000, per poi assumere il controllo dell'impresa nel 2002, aprendo la strada a una polemica sulla conservazione dell'interesse di potenza. La nomina di Alex Mandl (in precedenza amministratore di una società di finanziamento legata alla CIA ed esponente del Business Executives for National Securities, struttura privata che ha per vocazione la difesa degli interessi economici statunitensi) alla testa di Gemplus è stato senza dubbio l'elemento visibile che ha incitato il potere politico francese ad applicare il principio di precauzione in materia di sicurezza economica. Nel marzo del 2005, il governo ha perciò annunciato la creazione di un fondo d'investimento controllato da capitali privati francesi dell'ammontare di 200 milioni di euro, per garantire l'indipendenza finanziaria delle imprese che operano in settori sensibili e per mantenere la nazionalità francese di progetti strategici.

D'altra parte, è possibile osservare in che modo gli stessi Stati Uniti utilizzano i fondi d'investimento a proprio vantaggio, com'è il caso della strategia di accerchiamento dell'industria di difesa europea che si appoggia su due movimenti a tenaglia. A monte gli USA propongono ad alcuni Paesi europei di partecipare a progetti di armamento comuni, facendo lavorare i propri industriali come subappaltatori. Essi influiscono successivamente sugli orientamenti della ricerca e dello sviluppo dedicati all'industria militare in maniera indiretta, tramite pressioni a questi stessi industriali a conformarsi alle norme della NATO, di cui sono spesso all'origine. A valle, i fondi d'investimento acquisiscono partecipazioni nelle imprese stesse. Attraverso quest'approccio indiretto, i fondi diventano così

proprietari di tecnologie duali e accedono ai futuri progetti dell'industria europea di difesa.

Un'altra chiave di lettura per seguire gli scontri fra potenze sugli scacchieri invisibili può essere anche quella delle politiche dell'Unione Europea. La deregolamentazione europea è teoricamente una dinamica che fa sparire l'interesse di potenza nazionale a vantaggio di una sempre maggiore apertura del mercato comunitario. Il progetto di decreto *anti-OPA* sui settori strategici, datato 30 dicembre 2005, è stato criticato da Charlie McCreevy, commissario al Mercato Interno, e da Neelie Kroes, commissario alla Concorrenza. Infatti, secondo Bruxelles, questa procedura speciale potrebbe costituire un ostacolo all'investimento delle imprese che hanno la loro sede sociale nell'Unione, ma che sono controllate da azionari stranieri, il che è in contraddizione con le regole comunitarie relative alla libera circolazione dei capitali e al diritto di insediamento.

Cruciale nel gioco degli interessi di potenza è poi il controllo delle risorse energetiche. Osservando le posizioni e i movimenti sul mercato della Germania, si nota che dalla caduta della cortina di ferro e nella continuità di un movimento geostrategico tradizionale, questo Paese ha fortemente investito nei Paesi limitrofi dell'Europa centrale (Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca). Quest'espansione obbediva sia a considerazioni economiche sia a considerazioni strategiche e ha visto convergere gli interessi degli operatori e dello Stato, soprattutto per quel che riguarda l'indispensabile messa in sicurezza dell'approvvigionamento di gas del Paese. In particolare, queste due dimensioni si ritrovano nell'acquisizione delle reti di distribuzione di gas ceca, slovacca e ungherese da parte di grandi gruppi energetici tedeschi (RWE ed E-ON). Sono soprattutto la Repubblica Ceca, la Repubblica Slovacca e la Polonia a rivestire un'importanza particolare per le attività produttive tedesche, poiché il gas proveniente dalla Russia (cioè il 70% del gas importato dalla Germania) transita per i gasdotti Yamal e Droujba, che attraversano rispettivamente la Polonia e le Repubbliche Ceca e Slovacca. Di conseguenza, i grandi operatori energetici tedeschi hanno tutto l'interesse a investire nel settore del gas di questi Paesi e la privatizzazione delle loro compagnie nazionali di gas gliene diede l'opportunità dalla fine degli anni '90: ne sono un esempio l'acquisizione nel 2002 del

trasportatore ceco Transgas e nel 2004 dell'ungherese MOL, tendenza che dovrebbe essere confermata con la privatizzazione del settore del gas polacco, prevista per il 2007.

Dal lato russo, il passaggio dell'ex Stato sovietico all'economia di mercato non cancella la problematica della potenza. Dei trenta membri che compongono il consiglio di amministrazione di Gazprom, colosso dell'estrazione del gas naturale, uno è il capo dell'amministrazione presidenziale, altri dieci provengono dal Cremlino e tre sono appartenuti in passato ai servizi d'intelligence. Questa stretta relazione fra il potere centrale e la direzione di Gazprom è gravida di conseguenze sulla definizione della politica del gas: per conquistare direttamente i mercati altamente remunerativi dell'Europa occidentale, la compagnia cerca di privilegiare nuove rotte del gas con l'obiettivo di aggirare i Paesi dell'Europa centrale e orientale. Il *Blue Stream*, nel Mar Nero, abbatte la barriera ucraina e il gasdotto nordeuropeo, nel Mar Baltico, evita la Bielorussia e la Polonia. Tuttavia, Gazprom tende, allo stesso tempo, a sottrarsi al solo status di fornitore per diventare addirittura un concorrente degli operatori del gas europei. Così, le numerose acquisizioni di imprese di distribuzione di gas mirano soprattutto ad assicurare il controllo totale dell'intera catena di valore del gas e, di conseguenza, a creare un legame di dipendenza durevole con i Paesi acquirenti. Allo stesso tempo, Gazprom rilascia gas alle compagnie tedesche e si pone in concorrenza con la distribuzione di gas negli ex Paesi dell'Est. Queste manovre strategiche sono più facili da decifrare in una logica di potenza che in una di mercato.

In Francia, manca tuttora una capacità di lettura del concetto di potenza. Si tratta di un blocco culturale che fa sì che la paura principale degli industriali francesi continui a essere la minaccia interna, sindacale, mentre le minacce esterne rimangono in secondo piano. Le contraddizioni che possono nascere fra la dinamica di sviluppo di un'impresa e le condizioni di crescita di potenza da parte di un Paese non sono tenute in considerazione, diversamente da quanto avviene oltreoceano dove il Pentagono, in seguito alle delocalizzazioni effettuate da multinazionali americane in Asia, è intervenuto energicamente in difesa del controllo da parte degli Stati Uniti d'America di determinate tecnologie critiche in campo militare, pur a scapito di costi minori di gestione e del successo delle

imprese. Il dibattito sulle delocalizzazioni non è però nuovo, anzi risale addirittura al 1914, quando il tedesco Herzog metteva già in guardia le autorità del Secondo Reich sui rischi che certi imprenditori facevano correre alla potenza tedesca procedendo a dei trapianti (delocalizzazioni) selvaggi all'estero.

La scuola americana di gestione ha progressivamente sviluppato, nel corso di questi ultimi anni, una visione integrata degli scontri economici. In particolare Richard D'Aveni, uno degli accademici più riconosciuti della ricerca in management strategico, ispirandosi alla crescita di Microsoft di cui fu uno dei difensori nel processo di abuso di posizione dominante che ebbe luogo alla fine degli anni '90 negli Stati Uniti, ha costruito ed esposto nel suo *Strategic supremacy* una teoria sulla corsa alla supremazia delle imprese sui loro mercati attorno a una volontà di potenza, che inizia con la conoscenza dei loro potenziali e prosegue con l'adattamento della loro sfera d'influenza ai nuovi limiti del loro ambiente. Secondo questo schema, dunque, la potenza non ha carattere permanente e immutabile, ma è conquistata con uno scontro non necessariamente di tipo frontale, oppure può affermarsi con vari mezzi cooperativi e competitivi anche sotterranei, come manovre d'influenza, operazioni illegali di ingerenza e di spionaggio industriale e moderne tecniche di guerra cognitiva. Esempi di questi mezzi possono essere l'intervento del capo dell'esecutivo di una grande potenza che preme su un Paese terzo per vendergli prodotti di varia natura, oppure la creazione di reti umane in una zona geografica strategica da un punto di vista energetico o commerciale, azione che non è più monopolio delle sole centrali dell'intelligence dei vari Stati. L'informazione veicolata da queste reti è per lo più aperta, mentre quel che rimane segreto è la direzione cui il suo utilizzo mira. Le persone che partecipano a questo tipo di operazioni sono attori economici o politici che hanno il polso dell'evoluzione dei mercati del Paese interessato. Elemento chiave della loro relazione è lo scambio rapido di informazioni per trasformarle in elementi operativi utilizzabili dagli attori che operano direttamente sul campo, come le banche, le direzioni generali delle aziende o i funzionari pubblici.

Oltre agli Stati Uniti, la Cina, il Giappone, la Corea del Sud, Taiwan, la Russia e l'India sviluppano oggi strategie geoeconomiche di conservazione o di crescita di potenza contro cui i Paesi membri dell'Unione Europea faticano a definire una

strategia comune. Le diverse impostazioni delle rispettive economie nazionali, l'eterogeneità dei bisogni, le contraddizioni concorrenziali dei loro settori industriali e le contrapposizioni geopolitiche storiche li rendono vulnerabili alle manipolazioni esterne di cui anche gli alleati non esitano a servirsi.

### **3. La legittimità del patriottismo economico**

La maggioranza della popolazione francese non comprende l'utilità di una politica di patriottismo economico e di mantenimento della potenza nazionale. Ciò si deve principalmente a due fattori storici che pesano ancora sulla mentalità collettiva: l'assurdità dei combattimenti della guerra del 1914-1918, elemento peraltro rifiutato dalla gerarchia militare dell'epoca che non se ne assunse mai la responsabilità, e la sconfitta del giugno 1940, dovuta a un fallimento clamoroso del sistema di Difesa e dalle conseguenze catastrofiche. Contrariamente a quel che si può pensare, la politica di Pétain e quella del generale De Gaulle convergevano su un punto: salvare quel che poteva rimanere della potenza francese dopo la sconfitta. Ma la politica di resistenza organizzata a Londra da De Gaulle e il periodo della Liberazione hanno mascherato la comprensione del disastro.

Il dopoguerra, con l'avvento della guerra fredda e la solidarietà obbligata nei confronti degli Stati Uniti, non ha lasciato nel Paese margine di manovra a chi cercava di definire una visione autonoma della potenza. Soprattutto l'importanza determinante dell'economia americana nella ricostruzione dell'infrastruttura industriale francese ha orientato il comportamento delle élite dirigenti nel senso di una visione esclusivamente concorrenziale dei rapporti di forza economici. La fine della minaccia sovietica sull'Occidente non ha modificato questo stato di cose visto che, all'inizio degli anni '90, gli Stati Uniti continuano a essere percepiti come il motore economico dell'Occidente. La geoeconomia della Francia si riduce, oggi come allora, alla questione della dipendenza energetica (unico campo che conserva legittimità popolare, come indica l'analisi dei sondaggi d'opinione realizzati su questo tema), al monitoraggio attento del dossier dell'agricoltura nell'ambito del mercato comune europeo e a qualche sfida di portata mondiale in materia di



politica industriale, come l'industria aeronautica o l'industria nucleare, senza dimenticare il controllo della sfera d'influenza africana.

Il patriottismo economico definisce l'ambito di sviluppo di un Paese dinanzi alle opportunità e alle minacce delle nuove dinamiche di potenza derivate dalla globalizzazione degli scambi. Il recente emergere di questo concetto nel linguaggio del governo francese ha fatto riaffiorare con forza i blocchi culturali summenzionati. Resta dunque molta strada da percorrere per superare le visioni erranee che circondano questo tipo di problematica, giacché questo tipo di patriottismo è la risorsa di base per affrontare la complessità dei rapporti di forza del post-guerra fredda. Si tratta d'altronde di ragionare in termini di interesse collettivo, ponendosi degli obiettivi geoeconomici per preservare le opportunità di sviluppo del Paese.

Durante la guerra fredda, sia negli ambienti dell'amministrazione dello Stato sia in quelli industriali si è stabilmente insediata una certa avversione al concetto di patriottismo economico. In un contesto in cui i rapporti di forza venivano interpretati secondo la logica dello scontro bipolare fra Est e Ovest, quest'approccio ha fatto in modo che la preoccupazione della conservazione dell'unità e della sicurezza del cosiddetto "mondo libero", la cui responsabilità incombeva sugli Stati Uniti, fosse predominante su qualsiasi altra considerazione strategica. Questa solidarietà atlantista si è progressivamente sostituita a qualsiasi riflessione di natura patriottica, in particolare sulle divergenze di interesse di potenza in campo economico, bloccando la riflessione sull'utilità del patriottismo economico e modellando nel tempo il modo di pensare delle nostre élite. Eccetto il generale De Gaulle, che cercò di determinare una via specifica nella gestione delle divergenze economiche fra l'Europa e gli Stati Uniti, nessun dirigente politico francese ha desiderato impegnarsi in questa riflessione strategica.

È un modo di pensare che ancor oggi fatica a sradicarsi, impedendo di affrontare l'attuale contesto di globalizzazione degli scambi attraverso la griglia di analisi del patriottismo economico, ritenuto una risposta inadatta. Vi sono esempi di quest'atteggiamento sia in ambito politico sia in ambito economico. Quando le posizioni francesi in Medio Oriente o in Africa sono state stravolte dalle forze vive dell'economia americana, il peso storico rappresentato dalla conservazione

dell'unità del campo occidentale è stato di ostacolo agli alti funzionari dello Stato per contrastare gli Stati Uniti. Gli ambienti industriali francesi, dal canto loro, hanno sistematicamente anteposto il principio fondamentale della libertà d'impresa agli interessi dello Stato, sentito addirittura come un intruso in alcuni casi in cui tentava di difendere quelli che sentiva come obiettivi vitali in termini di potenza (un esempio è rappresentato dall'OPA di Sanofi su Aventis, inizialmente rifiutata, che mirava alla creazione di un polo di dimensione critica nel campo dell'industria sanitaria). Anche la posizione di Franck Riboud, direttore generale di Danone, che nel 2006 ha affermato che la cultura d'impresa non ha niente a che vedere con il patriottismo economico, è sintomatica di questo spirito. Altro esempio eclatante della limitazione dello spazio di manovra indotto da questo modo di pensare binario e senza alcuna possibilità di opposizione alle strategie di influenza americane è rappresentato dal già citato caso Gemplus, anch'esso spiegabile per il fatto che il funzionamento del mondo occidentale, ereditato dalla guerra fredda, riduce sensibilmente le possibilità di movimento delle economie dipendenti da Washington. Neppure la presa di posizione del governo francese contraria alla guerra in Iraq, resa esplicita dal celebre discorso di Villepin del 14 febbraio 2003 alla seduta dell'ONU, è servita a cambiare sensibilmente questa situazione.

La strategia offensiva della Francia in campo economico si riduce attualmente allo sfruttamento degli errori altrui, cioè delle opportunità congiunturali di mercato generate dalla competizione fra i Paesi concorrenti. Quest'approccio, però, figlio di un modo di pensare forgiato nella fase di ricostruzione nel secondo dopoguerra, è ancora troppo centrato sulla Francia e si rivela fallimentare per far fronte alle strategie di influenza dei Paesi concorrenti. La conquista dei mercati esteri, priorità assoluta delle imprese, è divenuta un'operazione complessa che implica un nuovo tipo di gestione dell'intelligence e dell'informazione, ma il sistema decisionale prevalente in Francia non ha integrato quest'evidenza. Il presidente Chirac ha potuto misurare i limiti di questo tipo di gestione nel corso del suo ultimo viaggio in Arabia Saudita. Il fallimento evidente della sua procedura è il risultato dell'assenza di un approccio nuovo nei dossier geoeconomici.

In questo contesto, la geografia delle potenze uscite dal post-guerra fredda mette in discussione il dominio dell'Occidente sul resto del mondo. È evidente come dal 1989 l'Europa occidentale si sia indebolita sia all'esterno sia all'interno a causa della rinascita di strategie alternative a vocazione nazionale, della debolezza demografica endemica e della perdita di combattività di una parte delle élite che opta per l'espatrio. L'elemento più destabilizzante è, senza dubbio, la posizione ambigua degli Stati Uniti nei confronti della Cina. I continui passaggi, soprattutto nella retorica politica, da un atteggiamento ostile che considera la Cina come futura potenza rivale a uno conciliante che considera il Paese asiatico come potenza partner sono rivelatori di quest'ambiguità. È soprattutto però l'ultima ipotesi, quella di una possibile alleanza economica sino-americana (spinta principalmente dalla crescita del deficit commerciale e dall'indebitamento degli Stati Uniti), a inquietare i governi europei, che temono di subire i contraccolpi di un simile avvicinamento fra i due grandi del pianeta.

È in questa situazione incerta che la nozione di patriottismo economico trova la propria piena legittimità, la quale deriva soprattutto da una constatazione elementare, e cioè che esistono oggi due categorie di Paesi: quelli che hanno una strategia di crescita di potenza e quelli che non ce l'hanno. Della prima fanno parte, per esempio, la Germania, i cui partiti politici hanno saputo superare le loro divergenze per inscrivere in modo duraturo la loro azione politica a servizio dell'interesse collettivo nazionale; o i Paesi asiatici, che hanno una cultura della governance che consiste nel mettere il tempo al servizio della strategia e in cui i mandati elettorali hanno un'influenza molto relativa sulle politiche di crescita di potenza. La Francia fa invece parte della seconda categoria, poiché i partiti politici non sentono ancora la necessità di definire un corpus comune di scelte geoeconomiche che non sarà messo in discussione dalle alternanze post-elettorali, e il Paese non è dunque riuscito a inscrivere dei progetti di portata strategica nel tempo se non in circostanze eccezionali. Un esempio è la creazione del Commissariato all'energia atomica all'indomani della Seconda Guerra Mondiale, pensata fuori dei circuiti classici dell'amministrazione. Questo status speciale ha permesso al CEA di non soccombere al rifiuto dei ricercatori comunisti di favorire la costruzione dell'arma nucleare, sfidando gli Stati Uniti che non desideravano che

la Francia diventasse una potenza indipendente sul piano nucleare, e all'instabilità cronica dei governi della IV Repubblica. In termini di gestione dell'interesse di potenza, il caso esemplare del CEA resta però solo l'eccezione che conferma la regola. Come già detto, esistono regole non dette, ereditate dalla guerra fredda, di funzionamento del mondo occidentale che lasciano alle economie dipendenti dagli Stati Uniti spazi di manovra molto ridotti nel campo geoeconomico.

All'inizio degli anni '90, l'aggressività commerciale del Giappone nei confronti del mondo occidentale aveva quasi creato le premesse per un dibattito sull'economia come vettore di potenza. Lo spazio di manovra per le proprie imprese negoziato alla fine degli anni '40 con gli Stati Uniti, col pretesto che era necessario per evitare una crisi sociale che rischiava di far pendere il Paese del Sol Levante verso il campo sovietico, gli aveva permesso in trent'anni di diventare una potenza di conquista capace di minacciare i mercati interni nordamericano ed europeo. Velocemente interrato dalla crisi finanziaria asiatica e dal riflusso dell'economia nipponica, il dibattito risorge oggi in seguito ai rimodellamenti geopolitici in corso. È soprattutto l'attrazione del gigantesco mercato cinese a esigere una risposta adatta ai rischi di disequilibri negli scambi fra Oriente e Occidente. L'espressione di questa potenza della Cina, tutta costruita a partire dall'economia, è però ancora un enigma per il mondo occidentale, le cui forze sul mercato si preoccupano dei loro interessi a breve termine e non si pongono minimamente delle domande sull'impatto a lungo termine della dinamica industriale cinese sul funzionamento delle economie occidentali.

Il caso del programma nucleare nordcoreano è emblematico della politica di potenza della Cina, rivelatore del suo vero gioco e dei suoi interessi. È chiaro che le provocazioni orchestrate dalla piccola dittatura nordcoreana servono indirettamente gli interessi della Cina comunista che fa valere la propria posizione di moderatore, per ricordare agli Stati Uniti il ruolo centrale che desidera avere nella direzione degli affari mondiali al fianco di Washington. Pur potendo far pressione sul suo vicino, e vista la dipendenza della Corea del Nord dalla Cina quest'ultima ne avrebbe tutti i mezzi, la potenza asiatica non è minimamente spinta a sanzionare il suo alleato ideologico, e ciò è evidente sia nelle dichiarazioni ufficiali del governo, sia nelle sue prese di posizione al Consiglio di Sicurezza

dell'ONU. Pechino deve trovare con tutti i mezzi dei motivi per imporre la propria legittimità in questa zona molto sensibile de mondo, in cui gli Stati Uniti hanno dei grandi alleati militari nel Giappone e nella Corea del Sud. Il ricatto nucleare dei nordcoreani è un affronto molto utile alla politica cinese, poiché permette a Pechino di mostrare la sua posizione di interlocutore imprescindibile e di accentuare la sua influenza nel mondo asiatico. Quest'aggressività indiretta si manifesta anche in altri campi, per esempio quello spaziale o quello informatico. Nel primo caso, il Pentagono ha confermato che la Cina ha neutralizzato uno dei suoi satelliti spia utilizzando un fascio laser di grande potenza che ne ha letteralmente accecato le telecamere. Nel secondo caso, degli hacker cinesi avrebbero lanciato attacchi contro il sito internet del Dipartimento americano del Commercio, in particolare il Bureau of Industry and Security che detiene informazioni sensibili sulle esportazioni di tecnologie. Secondo le autorità americane, questi attacchi non possono essere condotti senza il tacito accordo delle autorità governative cinesi.

La Cina ha tuttavia un punto debole notevole che potrebbe avvantaggiare sul medio e sul lungo termine il mondo occidentale. Contrariamente alle imprese giapponesi che si sono insediate in Europa e negli Stati Uniti, le imprese cinesi dipendono dal sistema di comando che il Partito Comunista ha creato all'interno dell'apparato economico. Sono imprese che investono poco all'estero, perché la Cina comunista teme fenomeni di rigetto da parte delle opinioni pubbliche occidentali inquiete per la disindustrializzazione provocata dal dinamismo economico dei nuovi Paesi emergenti asiatici. I timidi tentativi di acquisizione o di insediamento in Europa si rivelano per il momento nettamente meno redditizi delle imprese localizzate in Cina. Il Partito Comunista cinese diffida anche del rischio di perdere il controllo della propria dinamica di potenza per gli effetti di contaminazione del modello occidentale sulle sue infrastrutture industriali. La paura della contaminazione dell'Occidente è un fattore non trascurabile della ricerca di supremazia della Cina sull'economia mondiale.

La direzione del Partito Comunista cinese maschera per il momento questo punto debole antepoendo il dinamismo della propria economia interna e tenta di rafforzare la coesione della propria autorità sulle imprese formando i quadri del

Partito alla propria visione della competitività, che si basa prioritariamente sulla conservazione della catena di comando e sulla lotta contro la dispersione dei poteri. La definizione di una strategia di potenza è dunque un punto di riferimento essenziale per correlare i criteri di sviluppo (ricerca, innovazione, creatività industriale) con i diversi tipi di scontri economici. La lotta contro l'indebolimento del mondo occidentale costituisce un mezzo molto pragmatico di rilanciare un dialogo transatlantico sulla base degli interessi collettivi reciproci nel campo geoeconomico. Gli americani non sono però ancora pronti ad avviare una simile procedura, perché l'Europa eterna vassalla si trova in situazione di inferiorità cronica. Finché le élite europee rimarranno ferme sul versante dottrinale della guerra fredda, non potranno avere una percezione pertinente del patriottismo economico. I governi degli Stati europei continueranno a smarcarsi dalle proprie responsabilità, delegando sempre agli Stati Uniti l'imposizione di una pace economica di facciata. In particolare, la classe politica francese e l'alta amministrazione rifiutano ancora di accordare un'importante attenzione alle strategie di potenza, che restano un tema assimilato alle dottrine totalitarie. Per assicurare il mantenimento della Francia in una procedura di crescita, i politici si accontentano di un discorso lapidario sulla protezione del patrimonio. Quest'approccio difensivo degli scontri economici ha delle ripercussioni sugli orientamenti dell'apparato statale, in particolare nella definizione degli orientamenti strategici dei servizi di intelligence.

## **5. L'intelligence al servizio della potenza**

L'utilizzo dell'intelligence è un elemento della gestione delle relazioni internazionali che ha attraversato periodi di alterna rilevanza. Dopo il suo sviluppo come vero e proprio strumento strategico durante le due guerre mondiali, nel periodo della guerra fredda se n'è avuta la massima espansione, alimentata dalla minaccia di scontro nucleare sempre latente nelle relazioni fra i due blocchi. Il crollo del sistema sovietico ha attenuato la portata strategica dell'intelligence nei

meccanismi decisionali dei vari Stati, ma lo sviluppo del terrorismo islamico e la prima Guerra del Golfo ne hanno recentemente rilanciato la necessità.

I servizi statali d'intelligence, prendendo ad esempio quelli francesi, si articolano principalmente intorno a due grandi poli: l'intelligence di sicurezza e quella militare. La prima si occupa soprattutto della lotta contro il terrorismo e della sorveglianza sulla proliferazione nucleare. La seconda, invece, ha il proprio campo d'azione nelle missioni permanenti dell'esercito francese, oltre che in quelle che conduce sui teatri di operazioni esterne in Bosnia, in Afghanistan o in Costa d'Avorio. Attualmente, le risorse umane e tecniche dei servizi di intelligence della maggior parte dei Paesi occidentali sono concentrate sulla lotta contro il terrorismo islamico e Al Qaeda, che connotano così la predominanza dell'aspetto della sicurezza nella gestione delle minacce. Questo tipo di mobilitazione ha rallentato il trattamento degli altri dossier ai quali il potere politico non accordava la stessa priorità.

È un orientamento che relega però al rango di accessori due grandi problemi che condizionano oggi il futuro della Francia e dell'Europa, cioè l'influenza crescente delle rivalità geoeconomiche nelle relazioni internazionali e l'impatto della società dell'informazione in queste nuove forme di scontri in cui la violenza fisica svolge un ruolo marginale. In apparenza, l'intelligence statale in questo campo sembra marginalizzata dall'autonomia assunta dalle grandi imprese negli scontri concorrenziali in un mondo di scambi sempre più globalizzati e di mercati nazionali aperti. Se la privatizzazione delle attività di intelligence in campo economico è una realtà iniziata già all'indomani della guerra fredda, essa non cancella però il ruolo degli Stati nella loro ricerca di potenza e non ne giustifica il disimpegno rispetto al mondo delle imprese.

Fin dall'avvento delle rivoluzioni industriali il mondo economico presenta due facce: quella dello scambio, rivolta naturalmente verso l'apertura dei mercati, e quella dello scontro, che si basa invece sulla concorrenza fra imprese e sulle rivalità fra Stati. In quest'ultimo campo si può individuare un'ulteriore cesura, dal momento che gli scontri economici fra Stati molto spesso si differenziano profondamente in termini di teatri delle operazioni, di attori e di politica perseguita da quelli fra imprese, pur condividendo la stessa finalità. Per esempio,

le imprese cercano di delocalizzare le loro attività in Paesi con retribuzioni inferiori a quelli di provenienza per preservare la loro competitività, mentre gli Stati tentano di mantenere con tutti i mezzi una base industriale sui propri territori. È per questo che la prima potenza mondiale, gli Stati Uniti, non ha esitato a reclamare una deroga all'OMC affinché una percentuale dei contratti basati sul territorio americano sia obbligatoriamente rivolta a PMI americane. Nello stesso ordine di idee, la competizione energetica che contrappone gli Stati Uniti (controllo dell'accesso alle riserve mondiali di petrolio) alla Cina (acquisto di un'energia vitale) non ha niente a che vedere con gli obiettivi di redditività finanziaria che gli azionari dei grandi gruppi petroliferi occidentali si pongono.

Dalla fine della Seconda Guerra Mondiale le élite politiche e industriali della Francia hanno posto lo sviluppo delle imprese sulla scia dell'economia americana. La politica di potenza condotta dal generale De Gaulle fra il 1958 e la metà degli anni '60 non è riuscita a controbilanciare questa scelta implicita. Le misure di contenimento che egli assunse per limitare l'influenza geoeconomica degli Stati Uniti sull'Europa (diritto di veto espresso contro l'entrata della Gran Bretagna nel Mercato Comune, dibattito lanciato sulla posizione dominante del dollaro) ebbero infatti effetti limitati nel tempo. Dopo le sue dimissioni in seguito al fallimento del referendum del 1969, la politica di potenza che aveva inaugurato si restrinse a qualche feudo come l'elettronica, l'ottica, l'optoelettronica, le telecomunicazioni, le energie avanzate, i materiali e l'informatica. Nell'apparato dello Stato si è quindi abbandonata la riflessione sulle sfide geoeconomiche poste dagli scontri concorrenziali e dalla problematica della crescita di potenza.

Se i due conflitti mondiali e la guerra fredda avevano stabilito un rapporto dominante fra la misura della potenza e la corsa agli armamenti, la successiva scomparsa del blocco comunista ha modificato questa percezione delle sfide di potenza. La forza d'urto militare ha perso a poco a poco la propria importanza a vantaggio di quella economica ed è per questo che, in meno di un quarto di secolo, il contesto internazionale è divenuto propizio agli scontri economici di qualsiasi natura, alimentati dall'aumento significativo del numero di Paesi industrializzati, dalle delocalizzazioni delle industrie dell'Occidente e la sua conseguente



disindustrializzazione e dalla progressiva riduzione delle risorse energetiche disponibili.

Questa nuova dimensione dei rapporti di forza rende pertanto la sicurezza economica dei singoli Paesi una fra le più importanti priorità della politica estera. Così avviene ad esempio negli Stati Uniti, dove la nuova dottrina sottolinea il bisogno di una strategia concertata fra il potere politico e gli attori economici per far fronte alle pratiche di concorrenza sleale degli altri Paesi e sostenere la leadership degli Stati Uniti sull'economia mondiale. Una misura concreta in questo senso è la redazione regolare, da parte dell'FBI, di una lista di Paesi sospettati di interessarsi troppo da vicino alle innovazioni tecnologiche nordamericane. In Francia, invece, continua a esistere una misura che è diretta conseguenza dell'affaire Farewell del 1981, quando si scoprì l'ampiezza delle operazioni di saccheggio tecnologico attuato dai Paesi del Patto di Varsavia ai danni delle imprese occidentali: le autorità francesi dichiarano ogni anno "persona non gradita" da due a tre agenti russi sotto copertura diplomatica.

Secondo la lettura geoeconomica delle relazioni internazionali, contrariamente agli usi e costumi delle alleanze di ordine geostrategico, l'avversario può essere anche un alleato a livello politico. In altre parole, le regole di solidarietà contro il mondo comunista, che furono definite dagli Stati Uniti in seguito al secondo conflitto mondiale all'interno di organismi come la NATO o la SEATO, non si applicano più agli scontri economici del post-guerra fredda. Questa ricomposizione dell'ordine mondiale influirà progressivamente sulla definizione delle politiche di intelligence in campo economico. L'evoluzione delle sfide competitive e soprattutto la comparsa di nuove dinamiche di potenza allargano, infatti, il campo delle attività dei servizi di intelligence. I negoziati internazionali condotti all'interno dell'OMC, le competizioni globali intorno a sfide come quella energetica o quella agroalimentare, le strategie di influenza commerciale dei Paesi *conquistadores* nelle economie emergenti, le applicazioni industriali delle biotecnologie e delle nanotecnologie sono altrettanti campi in cui i bisogni di intelligence non si fermano alla conoscenza dell'avversario, ma mirano alla ricerca del dominio durevole dei mercati strategici. Secondo un'ipotesi della scuola americana di management strategico, la durata di un'impresa dipende dal modo in

cui essa impone la propria supremazia strategica sui mercati, soprattutto indebolendo la concorrenza, e i Paesi *conquistadores* applicano un ragionamento simile nel momento in cui cercano di accrescere la loro potenza.

Per quanto riguarda ancora una volta il caso francese, le strategie di potenza che minacciano lo sviluppo dell'economia francese non sono considerate in modo prioritario negli orientamenti dell'intelligence nazionale. Questa scelta, la cui responsabilità spetta direttamente al potere politico dipende dal fatto che la Francia non ha alcuna strategia di crescita di potenza in quanto tale, ma piuttosto una procedura storica di protezione del patrimonio. Nel migliore dei casi, questa riflessione si è fermata alla nozione di indipendenza, punta di diamante della politica propugnata dal generale De Gaulle. Ciò spiega anche la reazione di disapprovazione di una parte del MEDEF (organizzazione degli industriali francesi) di fronte al concetto di patriottismo economico avanzato dal Primo Ministro Villepin.

Nella storia di Paesi come la Gran Bretagna, la Germania e il Giappone, l'intelligence economica ha svolto un ruolo determinante nel posizionamento sullo scacchiere mondiale. All'inizio delle rivoluzioni industriali, la Gran Bretagna ha integrato l'attitudine naturale di una parte delle sue élite all'intelligence alla sua dinamica di espansione commerciale, privilegiando la difesa dei propri interessi in questo campo rispetto a una ricerca sistematica di conquista territoriale. I tedeschi hanno avviato fin dal 1914 una riflessione strategica sugli scontri economici in tempo di pace, accordando un ruolo centrale all'acquisizione di informazioni all'estero e alla protezione dei loro segreti industriali, mentre il Giappone è stato il primo Paese industrializzato ad aver sistematizzato l'uso dell'intelligence nella propria politica di sviluppo per colmare il proprio ritardo con l'Occidente.

L'orientamento delle missioni dell'intelligence francese è stato invece fortemente segnato dalla tendenza del potere politico a privilegiare le minacce nel campo della sicurezza e della gestione delle crisi internazionali, relegando in secondo piano gli altri fattori di minaccia. Le contraddizioni di quest'approccio si sono evidenziate quando la riflessione si è impegnata, all'inizio degli anni '90, sul concetto d'intelligence economica a partire da un'analisi comparata dei processi di controllo dell'informazione dei Paesi sopraccitati. Nell'ultimo decennio si è tentato

di recuperare il ritardo della Francia in questo campo ma, se la diffusione dell'intelligence economica all'interno dell'apparato dello Stato è divenuta una realtà durevole, le misure assunte dal 2003 sono principalmente difensive e nessuna procedura ha finora avuto successo sul piano offensivo. Quei pochi funzionari impegnati in una procedura di crescita di potenza si scontrano però con l'immobilismo delle istituzioni, in cui prevale la "sindrome Gamelin". Il generale Gamelin non è solo il responsabile della tragica sconfitta del giugno 1940, snodo storico critico nella percezione della propria potenza da parte della Francia, ma fu anche la vittima del sistema di trasmissione dell'informazione che prevaleva all'epoca. Il servizio d'intelligence militare francese tentava da anni di sensibilizzare i capi dell'esercito e il governo sulla strategia di Hitler, basandosi su fonti particolarmente affidabili all'interno del dispositivo di comando della Wehrmacht. Ciò però non avvenne perché, per non andare contro le visioni della gerarchia, i diversi livelli che trattavano l'informazione ne impoverivano il contenuto a ogni passaggio di valutazione. La cultura amministrativa francese è rimasta impregnata di questa incapacità endemica nel trattamento dell'informazione.

La circolazione dell'informazione all'interno delle gerarchie nelle organizzazioni di dimensione critica come un ministero, uno stato maggiore, o un consiglio di amministrazione, condiziona la presa di una decisione strategica per il gruppo. In teoria, l'informazione dovrebbe circolare liberamente all'interno di queste gerarchie. In realtà, essa deve attraversare determinati filtri stabiliti ai livelli della catena di comando, cioè un certo numero di firewall ideologici, emotivi, politici, personali. Al centro si trova il decisore: un ministro o un dirigente d'azienda che detta la linea all'insieme della struttura sulla base delle informazioni che gli pervengono. Fra il decisore e la struttura amministrata esiste poi una prima cerchia di consiglieri, che è il bastione ultimo delle informazioni provenienti dal basso, di cui classificano l'ordine di priorità, e che produce la tabella di marcia per la conduzione della realtà amministrata. Generalmente reclutati fra i collaboratori del decisore, hanno spesso con lui un legame di appartenenza, familiare, ideologica o professionale. La difficoltà del loro mestiere è rimanere obiettivi agendo contemporaneamente da barriera filtrante. Non essendoci sempre il tempo o la

volontà di sostituire ogni informazione in un contesto più ampio, né il desiderio di essere il messaggero di una cattiva notizia, impegnando la propria responsabilità personale presso il loro capo, essi a volte tacciono determinate verità. La difficoltà maggiore risiede però nel fatto che il gruppo di comando che gravita attorno al decisore è generalmente estraneo alla struttura amministrata. Fra i consiglieri e i primi nodi della struttura (direttori di dipartimento, di succursale, di zona) esiste un fossato irreconciliabile. I primi sono dei teorici che si posizionano permanentemente in relazione alla situazione nella quale si trova il loro capo, mentre i secondi sono dei tecnici pragmatici che rappresentano la memoria della struttura e, contrariamente ai primi, hanno una lunga carriera alle loro spalle e ne sono ricompensati da una nomina alla testa di una grande direzione dell'organizzazione. Fra queste due categorie si verifica uno scontro fra conoscenza, tempo, memoria e realtà da un lato contro rapidità, opportunità e rappresentazioni teoriche dall'altro. Se l'informazione riesce tuttavia a passare da quelli che sanno a quelli che amministrano, non esiste alcuna garanzia che arrivi infine a chi decide. Spesso viene rallentata o neutralizzata e per farla pervenire realmente bisogna o ingrandirla a dismisura per essere sicuri che, all'uscita da tutti i filtri, ne resti qualcosa, o più efficacemente farle indossare la maschera dell'opportunità politica e adattarla alla strategia personale del decisore.

L'incapacità appena descritta delude le attese degli attori economici che affrontano quotidianamente degli scontri in un contesto internazionale in costante mutamento. È soprattutto l'avvento della società dell'informazione, con il posto determinante assunto da internet nelle modalità di comunicazione, ad aver cambiato le regole del gioco e ad accentuare il vantaggio di cui beneficia l'attaccante. Gli attacchi lanciati attraverso l'informazione sono, infatti, relativamente facili da attuare, efficaci e quasi impossibili da sanzionare perché difficili da identificare e da tracciare. Poiché in questo campo le inchieste e l'identificazione dei responsabili sono lunghe e complesse, la neutralizzazione degli attacchi informativi richiede delle azioni che escono dall'ambito giudiziario, inadeguato al trattamento del problema in tempi accettabili. Si tratta perciò di un nuovo campo d'azione per i servizi d'intelligence, che hanno l'abitudine a trattare

queste questioni dall'angolazione tecnica della disinformazione e dell'intossicazione.

In Francia, solo qualche cellula all'interno dei servizi specializzati del Ministero della Difesa, come la DGSE, la DPSD o la DRM, lavora su queste questioni, senza d'altra parte essere incaricata in maniera esplicita dalla propria direzione ad avere una funzione operativa nel quadro di scontri indiretti fra potenze. Ma in questo tipo di conflitto invisibile la non-azione può divenire un grosso handicap. Bisogna sottolineare a questo proposito gli sforzi di Alain Juillet, alto funzionario responsabile dell'intelligence economica presso l'omonima Accademia, che opera con gruppi di lavoro sulle operazioni di influenza e di informazione per coglierne meglio l'importanza e la natura degli operatori e dei loro sponsor. Questo tipo di studio è la condizione previa di una riflessione operativa sulle azioni di dissuasione e di replica da attuare per contrastare questo tipo di operazioni.

## **6. L'importanza dei conflitti cognitivi**

Dopo la fine della guerra fredda, la minaccia militare non può più essere considerata come il fattore discriminante nella configurazione dei rapporti di forza nelle relazioni internazionali. Gli scontri, infatti, si sono spostati sul terreno economico e culturale e si concretizzano in operazioni di influenza, che coinvolgono le modalità di raccolta e di sfruttamento delle informazioni a fini di destabilizzazione dell'avversario. È proprio l'avvento della società dell'informazione ad aver non solo modificato le regole del gioco nella lotta economica, ma ad aver anche delimitato una nuova area di conflitti attraverso lo sviluppo dell'uso di internet. Questa problematica della manipolazione dell'informazione è stata studiata da un gruppo di lavoro riunitosi dal 2006 sotto la direzione di Alain Juillet, alto responsabile per l'intelligence economica. Come precisa il rapporto interministeriale sulle operazioni di informazione, Paesi come gli Stati Uniti, la Cina o la Russia sviluppano politiche di crescita di potenza e una gestione proattiva dell'informazione in sostegno delle loro strategie d'influenza che possono nuocere gli interessi francesi, indebolendone il potenziale

concorrenziale. La Francia potrà farvi fronte solo se il potere politico riuscirà a dotarsi di una dottrina di potenza per ridurre la dipendenza strategica (messa in evidenza dalla crisi fra la Russia e l'Ucraina a proposito del gas), contrastare la perdita di competitività globale dell'economia francese, attenuare il rischio di spostamento del centro di gravità dell'economia mondiale e rilanciare l'irraggiamento culturale della nazione.

Lo sviluppo delle operazioni d'influenza e d'informazione nel mondo economico è un'eredità della dottrina di *information warfare* del mondo militare anglosassone, la cui applicazione è però quanto meno contrastata, visto il clamoroso fiasco nella questione delle armi di distruzione di massa attribuite all'Iraq. La manipolazione diplomatica e mediatica dell'informazione sulle armi di distruzione di massa ha mostrato i limiti del sistema americano nella propria volontà di far convalidare una versione parziale dei fatti a livello mondiale. Questo fallimento informativo ne ha generato un altro nella conduzione delle operazioni sul terreno, dove la situazione è fuori controllo e si può affermare in tutta franchezza che le forze armate americane hanno perso la guerra dell'informazione contro le forze di guerriglia. Scegliendo di superare le barriere tradizionali fra le potenze con la sua guerra per la libertà e la democrazia, l'amministrazione americana pensava di aver trovato la legittimità ideale per la propria modalità d'influenza cognitiva, senza però prevedere la reazione di rigetto che ciò avrebbe provocato negli ambienti estremisti sunniti e sciiti. Infatti, come affermato da varie fonti, l'importazione di un'ideologia esogena volta a ridefinire la matrice culturale di una nazione secondo un programma di *social engineering* è un processo estremamente aggressivo e rischioso, che può avere sulle società degli effetti devastanti e innescare meccanismi di reazione imprevedibili e potenzialmente catastrofici. Esempi recenti sono la brutale imposizione del modello comunista da parte dei Khmer Rossi in Cambogia, il fallimento della trasformazione dell'Iran da parte dello Scià e la deviazione repressiva delle strategie di *containment* anticomunista in Sudamerica negli anni '70: tutti dimostrano quanto sia illusorio sperare di imporre a breve o a medio termine un sistema politico in una società che non ha attraversato delle evoluzioni necessarie al suo buon funzionamento. Questi fallimenti in ambito politico-militare della dottrina americana

dell'*information warfare* vengono però controbilanciati dagli importanti successi ottenuti in campo economico. Da mezzo secolo, infatti, gli Stati Uniti detengono la leadership all'interno delle grandi istituzioni economiche internazionali (FMI, Banca mondiale, OCSE) e impongono le loro norme finanziarie alla maggior parte dei Paesi industrializzati.

La Scuola di Guerra Economica francese definisce la guerra cognitiva come uno scontro fra diverse capacità di ottenere, produrre e/o ostacolare determinate conoscenze, ovvero più genericamente l'utilizzo della conoscenza con un obiettivo conflittuale. Esistono due tipi di guerra cognitiva, con movimenti di scontro che vanno in direzione opposta: i rapporti di "forte contro debole" e, inversamente, quelli di "debole contro forte". Le molteplici forme di scontro che scuotono periodicamente il mondo dell'impresa dimostrano che l'innovazione in questo campo non si trova sempre necessariamente dalla parte della forza bruta. Gli Stati Uniti sono i principali artefici del pensiero cognitivo del forte contro il debole, difendendo così la loro posizione di superpotenza sia sul piano militare sia sul piano informativo.

Un elemento importante della guerra cognitiva è la percezione dell'immagine delle singole potenze da parte dell'opinione pubblica mondiale, argomento di peso nella ricerca di legittimità che una democrazia deve avere in materia di politica nazionale e internazionale. Il concetto di *perception management* elaborato dagli esperti americani di intelligence, secondo la definizione ufficiale che ne viene data dal Dipartimento della Difesa, è la risposta a questo tipo di sfida, dal momento che comprende in sé quelle azioni che consistono nel fornire e/o nel camuffare un'informazione selezionata a audience straniera in modo da influenzarne emozioni, motivazioni e ragionamenti oggettivi. L'applicazione di questo concetto da parte delle autorità americane è divenuta più esplicita dopo l'11 settembre 2001. È il caso, ad esempio, delle tre campagne di opinione avviate dal Pentagono nel corso di questi ultimi anni: riguardo alla guerra preventiva contro gli Stati terroristi, alla detenzione di armi di distruzione di massa da parte di Saddam Hussein e al ritorno della democrazia in Iraq. In ognuno di questi tre casi, gli Stati Uniti hanno costruito la legittimità della loro politica enfatizzando la difesa della democrazia e il bisogno di sicurezza globale come

motivi per lottare contro le forze antidemocratiche. Le divisioni sorte all'interno del campo occidentale non hanno fermato questa procedura: nonostante la guerra preventiva sia contraria ai principi della comunità internazionale, nessuno Stato ha i mezzi di opporsi alla sua applicazione da parte degli Stati Uniti; nessuno ha trovato armi di distruzione di massa in Iraq, ma le terribili immagini delle migliaia di curdi ammazzati dall'emissione di gas tossici emessi dall'esercito di Saddam Hussein sono ben impresse nella memoria collettiva globale; infine, l'Occidente ha salutato il successo delle prime elezioni democratiche organizzate in Iraq nonostante gli attentati contro le forze della coalizione non siano cessati. La capacità di penetrazione delle idee del forte non è quindi diminuita, anzi mirano alla legittimazione del loro produttore come portatore di un messaggio universale per il bene dell'umanità.

La guerra in Iraq ha evidenziato l'importanza che la manipolazione dell'informazione ha assunto nelle relazioni internazionali. L'accusa avanzata da George W. Bush e da Tony Blair contro Saddam Hussein riguardo all'esistenza di armi di distruzione di massa è divenuta un caso di scuola nella storia della disinformazione. D'altra parte, non bisogna trarne cattive conclusioni quanto al modo di condurre una guerra cognitiva: l'errore spesso commesso, infatti, è quello di confondere la manipolazione dell'informazione per ingannare l'avversario o l'alleato con la produzione di conoscenze concepite per dar forma ai modi di pensare e orientare le regole di condotta.

Di fronte alla volontà egemonica del forte, le potenze di secondo rango che non vogliono sottomettersi hanno un margine di manovra molto ridotto: la messa in discussione della legittimità del discorso del forte li farebbe passare, infatti, per Paesi retrogradi che contrastano le aspirazioni profonde dell'umanità. La potenza cinese si scontra con questa problematica fin dalla sua apertura commerciale al mondo, com'è evidente dall'interdipendenza del rapporto triangolare fra Cina, Stati Uniti ed Europa. La legge del 2005 che autorizza il governo della Cina comunista a reagire militarmente se Taiwan proclama la propria indipendenza è al centro di questo dibattito. La Casa Bianca ha fatto votare immediatamente una risoluzione da parte della Camera dei Rappresentanti contro questa presa di posizione cinese e ha confermato la volontà di mantenere



l'embargo sulle consegne di armi alla Cina. Pechino replica denunciando questo atto come un'ingerenza nella propria politica interna. Da parte sua, l'Europa si appresta a togliere il proprio embargo, più preoccupata a vendere armi per garantire un futuro alle proprie industrie di armamenti che a discutere della difesa delle libertà individuali e i progressi in materia di diritti umani da parte del regime comunista cinese. In questo caso, l'Europa perde sul terreno della propaganda. Gli Stati Uniti, infatti, difendono un modello di democrazia che non ha niente di esemplare: l'assenza di riconoscimento del genocidio delle tribù indiane, l'imprigionamento di più di un milione e mezzo di cittadini, il mantenimento della pena di morte in una parte degli Stati nordamericani e la condizione sociale precaria della minoranza nera sono altrettanti elementi che indeboliscono il discorso statunitense da forte; ma l'Europa si dimostra comunque impotente nel rimettere al loro posto i protagonisti del mondo politico d'oltreoceano, in ragione degli accordi in campo militare (NATO) e delle relazioni commerciali e finanziarie che intrattiene con gli Stati Uniti. In questo scontro diplomatico, la Cina ha tutto l'interesse a infrangere l'unità occidentale acquistando armi dai Paesi europei esportatori. La partita è complessa, perché si gioca a due livelli diversi in termini di rapporti di forza. Sul piano economico, i cinesi e gli europei hanno interesse ad avere reciproche relazioni commerciali. Sul piano informativo, gli uni e gli altri hanno già perso, poiché tutto indica che i contratti di armamenti che esistono fra la Cina e l'Europa verranno denunciati da Washington come attentati alla lotta democratica combattuta dai cittadini cinesi e verranno presentati come un atto irresponsabile che rischia di accelerare il processo di scontro fra la Cina e Taiwan.

Quest'esempio evidenzia lo slittamento che si opera fra gli scontri economici classici e gli scontri informativi, destinati a indebolire la legittimità dell'avversario. Gli avvenimenti del 2005 in Costa d'Avorio hanno evidenziato un metodo particolarmente efficace di manipolazione dell'informazione. Gli avversari dell'esercito francese hanno applicato una strategia sistematica di denuncia delle assenze d'intervento delle unità della forza Licorne. Questa procedura demagogica (la forza Licorne non poteva trovarsi ovunque dato il volume dei suoi effettivi e l'estensione del Paese) ha fatto in modo che l'idea dominante derivante dagli echi mediatici e dai siti internet influenzati dai partigiani del presidente Laurent

Gbagbo fosse quella dell'incapacità delle truppe francesi di riportare l'ordine sul terreno. Si trattava innanzitutto di una questione di legittimità nella presa di parola, poiché le casse di risonanza mediatica occidentali sono spesso state strumentalizzate con questo semplice meccanismo d'influenza indotto dalla cattiva coscienza postcoloniale. Malgrado ciò, e nonostante che i servizi d'intelligence militare francesi avessero comunicato in tempo alle autorità il modo in cui gli estremisti ivoriani applicavano questo dispositivo informativo che permetteva loro di avere la meglio in questa guerra cognitiva, una parte della gerarchia militare ritiene di aver ben gestito la questione informativa in questa situazione. Quest'approccio, incentrato su una comunicazione che privilegiava la percezione degli avvenimenti nella metropoli a spese di un'analisi che copriva l'intero spettro degli attori (Francia, Africa, mondo) non coincide però con la ricostruzione più vicina alla realtà del terreno, nella quale il generale comandante della forza Licorne ha riconosciuto come la guerra informativa sia stata persa da parte francese.

La dimensione dello scacchiere su cui si gioca la guerra cognitiva non è più la stessa da quando internet ha introdotto, nella dinamica di diffusione dei messaggi, la dimensione planetaria, aggiungendo un ulteriore vantaggio agli attacchi attraverso l'informazione rispetto alle operazioni d'intelligence tradizionale, già di per sé più care e dagli effetti meno immediati. Prima della crescita della potenza delle tecnologie dell'informazione, le imprese e gli Stati si muovevano in contesti in cui l'accesso alla conoscenza, il tempo di diffusione più o meno lungo delle informazioni e la distanza geografica costituivano ostacoli naturali. Nella pratica, era più facile carpire un segreto che diffondere una diceria al di là di un quadro regionale o nazionale. Questa limitazione oggettiva del quadro operativo è scomparsa con la generalizzazione di internet, strumento di comunicazione planetaria che ottimizza la portata delle operazioni d'influenza e d'informazione, ora pianificabili in tempo reale. È soprattutto la durata media delle conoscenze prodotte dalla rete, sostanzialmente illimitata, a complicare il lavoro dei media tradizionali sul piano della veridicità. Concretamente, una diceria grossolana, associata ad altre però autentiche, diventa nel tempo un elemento di riferimento, se nessuna produzione di conoscenza la contrasta per annullarne la dimensione referenziale che si è conquistata su internet. È il caso della

pubblicazione nel 2006, da parte di un sito israeliano, della notizia infondata di un accordo fra il Primo Ministro italiano Prodi, il Presidente francese Chirac e il governo libanese per la fornitura di missili antiaerei Aster 15. L'obiettivo di una simile disinformazione poteva essere doppio: indebolire la posizione del consorzio europeo MDBA nella competizione mondiale sui missili e debilitare l'immagine della forza UNIFIL nella sua posizione di neutralità fra i belligeranti. Le destabilizzazioni informative di questa natura acquistano risonanza secondo le finestre di vulnerabilità identificate sul terreno. La sorveglianza molto indiretta della frontiera settentrionale del Libano e della piana della Beeka facilita gli arrivi di armi e di munizioni a Hezbollah. Quest'ipotesi apre la strada a tutti gli interrogativi sul mandato dell'UNIFIL.

Fra il VI e il V secolo a. C., Sun Tzu aveva già enunciato il principio degli attacchi di ordine cognitivo, basati sulla disinformazione, nella sua opera *L'arte della guerra*. Più che una guerra economica, troppo spesso percepita come una guerra di posizione dominata dalla difesa di segmenti di mercato, la guerra cognitiva è una guerra di movimento in cui il debole gioca su un altro scacchiere, diverso da quello del forte, conservando le proprie opportunità di vittoria. La cultura sovversiva è la matrice più adatta a questa nuova arte della guerra, che ha messo le proprie radici nella Storia del XX secolo.

## **7. La cultura sovversiva dell'informazione**

Le competenze sovversive sono state studiate dai diversi servizi segreti degli Stati occidentali non tanto per trarne degli insegnamenti utili, ma per ridurre la portata attraverso l'elaborazione di teorie controrivoluzionarie, il concepimento di una propaganda ideologica efficace e l'osteggiamento nei confronti delle reti d'influenza insediate nei vari Paesi. Quest'atteggiamento, però, costituisce un ostacolo all'analisi dell'elemento creativo del fenomeno sovversivo, che gioca un ruolo crescente nei conflitti indotti dalla società dell'informazione. Arma del debole per eccellenza, grazie al valore sovversivo di un certo uso dell'informazione, degli stratagemmi e dell'arte della polemica, la creatività

sovversiva trae il proprio fondamento dalle pratiche del movimento comunista internazionale e dei diversi movimenti di contestazione che si sono sviluppati nel corso dell'Ottocento e del Novecento.

È lo Stato sovietico, fin dalla sua creazione, a modificare le regole del gioco della propaganda. Da una propaganda bellica incentrata sul Paese nemico così come era concepita negli Stati occidentali fin dalla Rivoluzione Francese, i bolscevichi inventarono una nuova forma di propaganda che cancellava la frontiera tra tempo di guerra e tempo di pace. Lo Stato bolscevico si presentò fin da subito, quindi, come una macchina da guerra permanente, che lotta molto spesso in un rapporto di debole contro forte: mentre il forte cerca di preservare la propria potenza, il debole è costantemente alla ricerca dei punti deboli del forte per ridimensionarlo, dividerlo e minarne la credibilità. Contrariamente agli altri Stati, che combattevano su un solo fronte contro un unico nemico aggressore e che perciò mobilitavano le proprie popolazioni attorno a un discorso di unità nazionale, lo Stato bolscevico doveva già alla nascita lottare allo stesso tempo su diversi fronti contro nemici sia interni sia esterni: all'interno, prima contro le forze controrivoluzionarie zariste e borghesi, poi contro i movimenti rivoluzionari concorrenti, infine contro le diverse tendenze dissidenti nei confronti dello stalinismo; all'esterno, i bolscevichi affrontarono i regimi capitalisti e colonialisti, cercando di destabilizzarli con ogni mezzo allo scopo di suscitare altre rivoluzioni in tutto il mondo. La diversità di questi scontri cognitivi li obbligò dunque a inventare nuovi metodi di azione.

Il modello bolscevico di propaganda si è costruito in una dinamica in cui la minoranza impone le proprie scelte alla maggioranza. In un primo tempo, infatti, i bolscevichi dovettero cacciare i menscevichi, che erano maggioritari all'interno del Partito. In un secondo tempo liquidarono le forze rivoluzionarie concorrenti che erano loro superiori in numero, come i socialisti rivoluzionari maggioritari alle prime elezioni dei soviet. Per imporre la linea del partito bolscevico, Lenin creò nel 1920 l'Agitprop, un dipartimento di agitazione e di propaganda il cui obiettivo era di sensibilizzare la popolazione russa ai benefici della rivoluzione. L'idea direttiva di questo dipartimento è ben esemplificata dalla celebre formula di Lenin: "Dite loro quel che vogliono sentirsi dire". L'applicazione di questo principio avveniva

attraverso la trasmissione di poche, scarse idee a una grande massa di persone. La pratica rivoluzionaria dimostrò in numerosi casi esemplari che valeva di più diffondere un'idea martellante a un grandissimo numero di individui che tentare di ottenere l'adesione di una minoranza di cittadini a un credo ideologico. È così che l'agitazione ebbe la meglio sulla propaganda in moltissime situazioni.

Il terzo momento di imposizione delle idee della minoranza alla maggioranza avvenne con l'organizzazione, in tutti i Paesi dove ciò era possibile, di scissioni per far uscire i comunisti dai ranghi della seconda internazionale dominata dai socialisti. Questa può essere considerata la prima scuola di pensiero del movimento comunista internazionale in materia di guerra cognitiva. Questa scuola ebbe fin dalla sua nascita un approccio globale alla lotta attraverso l'informazione. Per la prima volta nella Storia, una moltitudine di gruppi di nazionalità diversa condivideva lo stesso obiettivo strategico, ovvero avviare una rivoluzione mondiale sulla falsariga e con il sostegno della rivoluzione bolscevica. Nessun impero aveva disposto fino a quel momento di una simile capacità d'urto informativa, dovuta alla molteplicità delle culture e delle lingue rappresentate all'interno del Komintern. La cultura sovversiva rifinita dall'apparato del Komintern derivava dalla volontà di propagare le idee comuniste e di organizzare in seguito i futuri nuclei di militanti. All'epoca, l'asse di penetrazione principale era costituito dai trasporti marittimi: i porti, in qualità di punti d'accesso, erano il primo bersaglio della propaganda comunista. Gli agenti del Komintern sbarcati nei porti si recavano innanzitutto nei luoghi frequentati dagli equipaggi delle navi (bar, birrerie, locande). La penetrazione dei luoghi frequentati dai marinai era un obiettivo vitale, perché rendeva possibile lo spostamento dei militanti clandestini grazie alle complicità così ottenute all'interno degli equipaggi delle navi. Il controllo del personale del porto era il secondo obiettivo, in modo da radicare la propaganda comunista e, con ciò, l'organizzazione sovversiva. Questo tipo di scelta del bersaglio della propaganda sovversiva del Komintern, fuorviante per i servizi di sicurezza occidentali che seguivano abitualmente le tracce degli attivisti nei sindacati o nei movimenti politici, spostava così il centro di gravità e permetteva di infiltrarsi più facilmente nei sistemi avversari. È una tattica ripresa oggi da chi oggi progetta attacchi informativi indiretti.

Altre scuole di pensiero hanno apportato il loro contributo ai metodi di lotta sovversiva attraverso l'informazione, com'è il caso dei movimenti trotskisti che hanno messo a punto la tecnica dell'entrismo. Per il fatto di essere una minoranza ferocemente avversata dai partiti comunisti soprattutto durante l'epoca staliniana, i trotskisti non ebbero altra scelta che cercare di penetrare le strutture sindacali e associative per condurvi un'azione di influenza ed eventualmente di assunzione di controllo degli organi di direzione. Ma è senza dubbio la scuola maoista quella che ha lasciato più tracce nelle strategie di lotta attraverso l'informazione.

Fino al 1949, anche i dirigenti del Partito Comunista cinese, come già era avvenuto trent'anni prima ai bolscevichi, dovettero battersi su tre fronti informativi. Il primo riguardava la linea di condotta da tenere nei rapporti con Mosca. Dopo il fallimento del tentativo di rivoluzione nelle grandi città cinesi, deciso dalla linea pro-sovietica del partito, Mao Tse-Tung decise di applicare un metodo rivoluzionario fondato sull'accerchiamento delle città da parte delle campagne, rompendo però con la Terza Internazionale diretta da Iosif Stalin e obbligando di conseguenza i comunisti cinesi a mantenere un linguaggio doppio con Mosca. Il secondo fronte informativo sorse in seguito alla decisione del partito nazionalista Kuomintang, diretto da Chiang Kai-Shek, di annientare gli avversari del Partito Comunista cinese. Durante questa guerra civile, Mao Tse-Tung cercò di limitare le campagne frontali e approfittò dell'apertura del terzo fronte, al momento dell'occupazione giapponese della Manciuria alla fine degli anni '30, per invitare il Kuomintang a unirsi a un fronte unito contro gli invasori dell'impero del Sol Levante. Questa strategia informativa smorzava la virulenza della propaganda anticomunista e rovesciava la propria legittimità, nella misura in cui il nemico principale non era più il comunista ma il soldato nipponico. In tutti e tre questi rapporti di forza, Mao Tse-Tung fece leva sull'informazione per rafforzare la percezione della propria impresa presso la popolazione cinese. La linea di condotta maoista parte dal principio secondo cui la vittoria del modello comunista è innanzitutto il frutto del lavoro di propaganda politica condotto all'interno delle masse, tramite l'infiltrazione dei militanti nel territorio sotto il controllo nemico per studiarne i punti deboli potenzialmente sfruttabili, come l'ingiustizia sociale, la corruzione, le misure arbitrarie prese contro la popolazione. Il passo successivo è

quello della controinformazione, cioè della denuncia delle ingiustizie più flagranti in modo da disarticolare il sistema di potere avversario. Solo dopo questo lungo lavoro di propaganda vengono lanciate le operazioni militari contro le forze di sicurezza dell'avversario. Infine, il terzo punto forte della metodologia maoista della propaganda poggia sulla predisposizione di casse di risonanza negli ambienti progressisti (insegnanti, intellettuali, giornalisti, artisti) in modo che queste reti di contatti nella società civile attenuino l'immagine aggressiva dello scontro ideologico e ne amplifichino la portata.

Il modello maoista fu ripreso dal Viet Minh per combattere le truppe francesi in Indocina. Già durante la Seconda Guerra Mondiale, Ho Chi Minh e Giap avevano saputo dialogare molto abilmente con le autorità americane per ottenerne i favori, per esempio paragonando la loro lotta contro l'occupante giapponese e il colonialismo francese a quella dei fondatori della Repubblica americana contro il Regno britannico. Giocando abilmente sulle contraddizioni fra gli Stati Uniti e gli imperi coloniali europei, i dirigenti del Viet Minh stabilirono così la legittimità della loro lotta per l'indipendenza nazionale. Anche Ho Chi Minh e Giap, come prima di loro i bolscevichi e i comunisti cinesi, condussero diverse guerre cognitive parallele: una guerra di liberazione nazionale contro i francesi, una lotta politica contro le correnti non comuniste che esistevano all'interno del gruppo delle forze anticoloniali e, infine, una lotta per minimizzare l'influenza straniera, sovietica e cinese, all'interno del movimento. L'apogeo di questa guerra cognitiva sovversiva fu raggiunto però durante il secondo conflitto indocinese, quando l'impatto delle immagini trasmesse dai media occidentali sui combattimenti nel Sud del Vietnam scatenò campagne di protesta che si moltiplicarono nei campus americani.

Questa capacità di mobilitare le opinioni pubbliche in favore di una causa morale raggiunse livelli ineguagliabili in materia di risonanza internazionale al momento della campagna per la pace nel mondo lanciata nell'ambito dell'appello di Stoccolma del 1950. L'operazione fu condotta abilmente dall'apparato di propaganda sovietica che, per demonizzare gli Stati Uniti, allora l'unica potenza che disponeva dell'arma nucleare, mobilitò i partiti comunisti e i loro movimenti per attivare tutte le forze nella loro sfera d'influenza. Il risultato fu che, a quanto pare, parecchie decine di milioni di persone firmarono l'appello, soprattutto

perché la paura di una terza guerra mondiale era molto forte nell'opinione pubblica occidentale. Anche se questa campagna non mise in discussione la corsa agli armamenti e il vantaggio provvisorio che gli americani avevano acquisito in materia di armamenti nucleari, essa permise comunque ai sovietici di compensare in parte il deficit di immagine provocato dallo stalinismo. La denuncia dei crimini dello stalinismo riusciva ad avere un effetto meno dirompente della denuncia del rischio di distruzione nucleare su scala planetaria.

Gli avvenimenti del maggio 1968 hanno avuto un ruolo di primo piano nel cambiamento delle pratiche informative avvenuto come conseguenza della dissidenza dei movimenti giovanili degli anni '60 nei confronti dell'ortodossia comunista, capovolgendo le regole della propaganda sovversiva tradizionale e inventando nuovi metodi di guerra cognitiva. Se le tecniche di agit-prop tradizionali derivate dal sistema di propaganda sovietica, come la realizzazione di manifesti e la stampa militante, non sono state del tutto abbandonate, i militanti di sinistra hanno però anche innovato creando un nuovo modello di espressione della contestazione derivata dalle tecniche "underground" importate dagli Stati Uniti. Il ricorso a qualsiasi tipo di supporto culturale (scritti, canzoni, musica, pittura, film) per sconfessare e deridere le incoerenze maggiori della società capitalista diede origine alla cultura della denigrazione, rivendicata come motore della democrazia e arma di propaganda temibile. Un altro strumento utilizzato in occasione delle agitazioni del maggio del '68 furono i reportage in diretta, effettuati durante le manifestazioni studentesche dalle radio indipendenti e subito vietati dal governo. Quest'ultima decisione giocò in realtà a favore degli attivisti di sinistra, che ne approfittarono per indire una campagna per la libertà di espressione, legittimata anche dal quotidiano *Le Monde* e dalla sua rubrica quotidiana sull'agitazione. L'innovazione più sorprendente derivava però dalle modalità di scontro cognitivo che alcuni gruppi di sinistra svilupparono all'indomani di queste contestazioni. La pratica di guerriglia informativa che il gruppo maoista Sinistra Proletaria organizzò a partire dal 1969 attorno alla fabbrica della Renault a Billancourt ne è una dimostrazione esemplare. Questo gruppo maoista cercava di insediarsi all'interno della fabbrica situata sull'isola Seguin, considerata come una "fortezza operaia". L'accesso alla fabbrica era tuttavia difficile a causa del filtro praticato in



entrata dalla direzione della Renault, della denuncia sistematica degli intrusi di estrema sinistra da parte della CGT (Confédération Générale du Travail, una delle principali organizzazioni sindacali) e della sorveglianza indiretta esercitata dai servizi di polizia. Dopo mesi di tentativi di insediamento di militanti all'interno della fabbrica, il gruppo maoista tentò un altro approccio architettando un'operazione che oggi potrebbe essere definita di guerra cognitiva. Poiché i precedenti tentativi attuati all'interno della fabbrica (deposito di volantini sulle catene di montaggio, sabotaggi di macchine, pressione psicologica sulle maestranze) venivano contrastati con il licenziamento degli agitatori, i dirigenti di Sinistra Proletaria decisero di agire all'esterno della fabbrica. Studiarono tutti i punti dove potevano entrare in contatto con gli operai: le stazioni della metropolitana e degli autobus, i bar, i ristoranti, la scuola professionale della Renault, le abitazioni o i quartieri di famiglie immigrate e le officine di terzisti vicino a Boulogne-Billancourt, che erano meno sorvegliate. L'aumento dei prezzi dei trasporti avvenuto in quello stesso periodo fornì loro il pretesto di intervenire facendo leva sulla disobbedienza civile, cioè sulla lotta della gente per una motivazione legittima. Decisero perciò di lanciare una campagna di agit-prop focalizzando la loro attenzione sulla stazione della metropolitana di Billancourt. Per attirare l'attenzione rubarono parecchie migliaia di biglietti che distribuirono gratuitamente agli operai che prendevano questo mezzo di trasporto per recarsi al lavoro. L'azione durò diverse settimane secondo il metodo seguente: occupazione quotidiana illegale della stazione durante una quindicina di minuti, blocco delle porte di uscita per permettere l'accesso alla metropolitana senza pagare e scontri sporadici con la polizia. I responsabili dell'operazione ottimizzarono la risonanza di questo agit-prop alimentando il ciclo di provocazione e repressione, che aveva tanta importanza quanto l'azione stessa.

La dinamica informativa delle pratiche di disobbedienza civile come strategia sovversiva fu teorizzata nel corso degli anni '70 in Italia da Toni Negri: la disobbedienza civile doveva far leva su un uso intensivo della controinformazione, la cui finalità era rompere lo strapotere della stampa borghese. L'esperienza del giornale militante *Contro-Informazione*, giornale investigativo che esponeva i difetti della società capitalista con inchieste realizzate nelle imprese dove

operavano gruppi di attivisti, tradusse questo pensiero in fatti. I principi di guerra cognitiva che si possono estrapolare da questa esperienza riprendono i grandi principi della teoria maoista della lotta attraverso l'informazione: attacco dei punti deboli dell'avversario; azioni esemplari sul terreno a sostegno dell'informazione; identificazione delle casse di risonanza nella società civile che possono sfruttare e valorizzare l'informazione.

Queste pratiche non sono scomparse con la fine degli anni di piombo in Italia. La cultura sovversiva della disobbedienza civile e della controinformazione è riapparsa negli anni '90 in America Latina con l'esperienza militante, fra le altre, del subcomandante Marcos in Messico. Per anni condusse azioni esemplari di guerra cognitiva con gli indios del Chiapas, raggruppati nell'esercito zapatista di liberazione nazionale, per denunciare senza tregua le ingiustizie e la corruzione del governo messicano. Questa modalità di guerriglia consiste essenzialmente nell'utilizzo della parola (comunicati, poesie e altre creazioni verbali) come forza d'urto ed è valsa a Marcos il soprannome di *cyberguerillero*, per la sua capacità di servirsi di Internet come di una nuova arma per la sua "lotta simbolica".

Se le rivendicazioni di queste nuove pratiche sovversive conservano la patina morale utilizzata dagli ideatori delle campagne sostenute un tempo dal movimento comunista internazionale (opposizione delle qualità dello spirito ai difetti del profitto, dei valori umani alle variabili economiche, e mobilitazione degli intellettuali contro gli interessi degli industriali), quello che è cambiato è il linguaggio e la relazione fra governanti e governati, oltre alla direzione strategica dell'azione, che prima della caduta del Muro era molto spesso proveniente dal blocco sovietico, mentre oggi può avere origine in diversi punti del mondo, senza che vi sia necessariamente alcun centro direzionale ben definito. Un altro cambiamento fra il contesto della guerra fredda e il periodo attuale riguarda poi i mezzi di comunicazione e le modalità operative. All'epoca del Komintern la guerra cognitiva era condotta lungo gli assi di comunicazione disponibili, cioè la via marittima e le ferrovie con i porti e gli snodi ferroviari come punti d'appoggio militanti. La società dell'informazione ha allargato il campo e i metodi di questa guerra, perché gli ambienti della contestazione odierna combinano le acquisizioni

della cultura sovversiva tradizionale alle nuove forme di circolazione elettronica dell'informazione (computer e telefoni cellulari).

È soprattutto internet in realtà ad aver provocato la metamorfosi della gestione dei punti d'appoggio, in termini di durata del messaggio di propaganda e di tempo speso per diffonderla. Per quanto riguarda la prima, lo scritto sul Web è incancellabile contrariamente a tutti gli altri supporti scritti. Per quanto riguarda la seconda, oggi internet riduce il tempo dedicato alla diffusione dell'informazione grazie alla sua istantaneità e all'ampiezza della sua potenziale risonanza, ormai di scala mondiale. Questo sovradimensionamento dell'aspetto informativo possibile grazie a internet ha riportato in auge le pratiche sovversive. Nel caso dei primi, significativi scontri cognitivi avvenuti grazie alla rete (protesta contro l'Accordo multilaterale sugli investimenti nel 1998, scontri di Seattle per la conferenza dell'OMC nel 1999, nascita di un movimento di opposizione alle politiche neoliberali rappresentato, fra le altre, dall'associazione ATTAC), le reti di contestazione hanno adattato vecchie pratiche sovversive al nuovo scacchiere virtuale della società dell'informazione. Queste nuove guerriglie interferiscono con gli scontri fra potenze e ne rovesciano le regole, rafforzando l'impatto della società civile sui rapporti di forza economici.

## **8. Il campo di battaglia della società civile**

La società civile assume oggi un'importanza progressiva nei conflitti informativi indotti dalla globalizzazione degli scambi. L'arte di nascondersi dietro il discorso di un gruppo di cittadini per mascherare un'intenzione aggressiva nei confronti di uno Stato o di un'impresa è divenuta una pratica corrente nella guerra economica in tempo di pace. Questo nuovo teatro di scontro indiretto risulta dalla combinazione di diversi fattori: le nuove forme di contestazione della società commerciale, la professionalizzazione delle associazioni di difesa dei consumatori, le pratiche offensive delle ONG e le azioni individuali iniziate tramite internet. I cambiamenti strutturali del sistema capitalista contribuiscono a quest'evoluzione e un esempio l'inedita alleanza fra broker e ONG, entrambi soggetti che

richiedono alle imprese più trasparenza (da una parte per identificarne meglio i punti deboli, dall'altra per la difesa dei principi etici di sviluppo sostenibile e d'investimento socialmente responsabile) senza però sottoporsi ad analoghe valutazioni o forme di controllo.

Un numero crescente di ONG utilizza metodi e mezzi di pressione sempre più sofisticati nei confronti delle imprese, pur lavorando a volte in collaborazione con queste ultime. Uno di questi mezzi innovativi, divenuti parte di un vero e proprio know-how delle ONG nel modo di condurre campagne di opinione contro bersagli di natura pubblica o privata, peraltro di derivazione militare, è il *targeting* che, attraverso attacchi informativi che si pongono sempre più sul terreno della polemica fondata su fatti verificabili e fondati, ha lo scopo di indebolire o di annientare il bersaglio in causa (progetto, organizzazione, impresa, partito politico, governo in carica). Il *targeting* è una parola inglese che, in senso ampio, significa trasformare qualcosa in bersaglio per agire su di essa: è un'azione che comprende la scelta di un bersaglio e la definizione della modalità e dei mezzi logistici da dispiegare per montare un'operazione di informazione. Questi attacchi molto spesso sono condotti a partire dalla società civile: ONG, associazioni, movimenti di natura sovversiva, varie lobby. Il problema è che esse non sono sempre legittime e possono dar luogo a contro-verità o a manipolazioni.

Gli esempi in questo senso sono molteplici. Il caso di scuola rappresentato dall'attacco di Greenpeace contro Shell mostra bene la dimensione a volte inquietante che le operazioni di informazione sviluppate da determinate ONG stanno prendendo. La campagna di Greenpeace contro la società Shell nel 1995 è stata la dimostrazione dell'"eccesso di zelo", poi ritortosi contro la stessa ONG che aveva utilizzato argomentazioni scientifiche inesatte e poco credibili contro la società bersaglio dei suoi attacchi. Vi fu infatti, in seguito a questi ultimi, un'inchiesta da parte di trentatré specialisti incaricati di fornire una consulenza sui prodotti contenuti nella piattaforma, i quali resero un rapporto in cui si concludeva che l'affondamento della piattaforma Brent Spar non comportava pericoli o danni ambientali. Purtroppo non si tratta di un caso isolato, dal momento che sempre Greenpeace si è rivelata particolarmente accanita nei confronti della Francia sin dall'inizio degli anni 2000, attaccandola anche sull'operazione di bonifica

dall'amianto della vecchia portaerei Clémenceau. Nella strategia mediatica di Greenpeace, la Francia è una preda facile in virtù dei precedenti storici del conflitto Francia/Greenpeace dell'attentato contro la Rainbow Warrior e alla ripresa dei test nucleari nel 1996, che sembrano andare in senso contrario al fatto che la Francia è uno dei Paesi che più sottolinea il rispetto dei diritti dell'uomo e della natura (firma degli accordi di Kyoto). Greenpeace non è però l'unica ONG a suscitare degli interrogativi a proposito del modo in cui attacca i propri bersagli. Il fatto, per esempio, che Amnesty International conduca una battaglia contro il lavoro forzato in Birmania e non si degni minimamente di prendere in considerazione il lavoro forzato dei detenuti cinesi utilizzati nei cantieri in Africa la dice lunga sulla capacità delle ONG di eliminare il peso di determinati vincoli diplomatici. La sede di Amnesty International si trova infatti a Londra, e il Foreign Office non apprezzerrebbe per nulla questo genere di ingerenza nelle relazioni commerciali fra la Cina e la Gran Bretagna.

Il settore dell'industria dell'acqua costituisce un esempio particolarmente dimostrativo delle operazioni di guerra d'influenza e d'informazione avviate partendo dalla società civile. Le posizioni acquisite dai gruppi francesi sul mercato mondiale hanno suscitato le brame di molti, in particolare quelle della lobby americana dell'acqua. Enron e Bechtel hanno innanzitutto cercato di attaccare la predominanza dei gruppi francesi con un'offensiva alle loro competenze tradizionali. Lo scandalo finanziario, che ha portato alla scomparsa di Enron per malversazioni finanziarie, oltre che alla ritirata di Bechtel, che ha stimato che il ritorno sull'investimento era di troppo lunga attuazione, hanno messo fine a questa prima offensiva di portata mondiale.

La manovra di accerchiamento non si è però esaurita qui, anzi è stata raddoppiata dall'intervento di un'offensiva più indiretta, che mira a destabilizzare le posizioni dominanti ancora mantenute dai gruppi francesi e che vede protagonisti i movimenti di contestazione e ONG espressione della società civile. I no-global, infatti, hanno saputo captare l'attenzione dell'opinione pubblica sulla questione denunciando la privatizzazione dell'uso dell'acqua. Quest'argomento di propaganda, costruito a immagine del celebre slogan leninista "la terra ai contadini", non poteva che provocare un sostegno emozionale quasi istintivo

nell'opinione pubblica. Incentrando il loro discorso sulle idee di giustizia e di uguaglianza, senza tener conto degli imperativi industriali, i no-global erano certi di creare un rapporto di forza favorevole, per lo meno in un primo tempo. Questa serie di attentati all'immagine dei gruppi industriali francesi serviva però indirettamente anche gli interessi della concorrenza americana, che subiva certamente qualche critica da parte degli ambienti della contestazione, ma senza lo stesso pregiudizio dei gruppi francesi, su cui si erano incentrati gli attacchi per la loro posizione di leader del mercato mondiale. È in un simile contesto che si è assistito alla comparsa, nell'ambito delle manifestazioni, di un'organizzazione non governativa americana, Public Citizen, all'avanguardia nel dibattito sulla privatizzazione dell'acqua. I suoi attacchi contro i gruppi francesi dell'acqua, in particolare Suez, sono stati oggetto in questi ultimi anni di campagne d'informazione internazionali e vengono condotti facendo leva su un discorso autoproclamato di difesa dei cittadini, accusando gli attori pubblici e privati che non ne rispettano i diritti. Una certa ambiguità circonda però l'obiettivo ultimo di queste sue attività, in ragione delle scelte geografiche nei propri interventi. A titolo d'esempio, Public Citizen si è astenuta dall'intervenire in America Latina in due Paesi dove la distribuzione dell'acqua è fortemente privatizzata, il Messico e il Cile, dove peraltro i gruppi francesi dell'acqua hanno interessi diretti o indiretti importanti. Pur avendo i mezzi finanziari e umani per essere presente in questi Paesi, l'ONG americana denuncia, con il proprio non-intervento, le pesanti ingerenze della politica estera degli Stati Uniti, che nelle proprie attività si preoccupano di non indebolire Paesi chiave nel loro processo di controllo dell'America Latina.

Non è così semplice rintracciare i fili conduttori dell'agitazione informativa che scuote il continente latinoamericano nel campo dell'acqua, poiché la lettura geopolitica si interseca, e spesso sopravanza, la lettura concorrenziale degli avvenimenti. Tre tipi di attori politici sono coinvolti direttamente o indirettamente dal caso dell'acqua in America Latina: i governi locali, i movimenti di opposizione, gli Stati Uniti d'America. È proprio l'evoluzione dei rapporti di forza fra il Dipartimento di Stato e i Paesi latinoamericani a rimettere in prospettiva la supremazia della logica di potenza sulla logica di mercato. Lo studio delle prese di

posizione dei governi locali differisce a seconda dei contesti politici. Nel caso dell'Argentina, il fallimento economico del Paese ha influito fortemente sull'azione del governo, tanto di fronte agli Stati Uniti quanto dinanzi ai gruppi privati insediati sul territorio. Il malcontento della popolazione argentina, provocato da una crisi sociale molto forte, ha spinto il presidente Kirchner a cercare dei capri espiatori più facili da designare nel campo degli investitori esteri che negli industriali locali. Le attività che toccano direttamente la vita quotidiana dei cittadini argentini sono state fra le più bersagliate: l'acqua, l'elettricità, il telefono. In un clima così deleterio, il gruppo Suez ha preferito ritirarsi da questo mercato. Anche in Bolivia la tensione della situazione interna ha condizionato l'evoluzione del dibattito nel campo dell'acqua. La vittoria alle elezioni presidenziali del candidato Evo Morales, che dirige un partito d'ispirazione castrista sostenuto dal presidente venezuelano Hugo Chávez, è sfociata in una politica di nazionalizzazioni che potrebbe interessare i gruppi industriali dell'acqua. Quest'evoluzione della Bolivia non ha lasciato indifferente l'amministrazione Bush per quel che riguarda la conservazione degli interessi di potenza americani nella zona. Indeboliti dalle ricadute della guerra in Iraq e dal persistere del terrorismo, gli Stati Uniti devono fare i conti con una nuova espressione degli Stati latinoamericani. Il passaggio di Bolivia e Nicaragua nel campo degli Stati ostili agli Stati Uniti inquietano a maggior ragione l'amministrazione di Washington, che non può permettersi che si sviluppi una sacca di dissidenza nella sfera d'influenza più vicina alle loro frontiere, in totale contrasto con la dottrina Monroe.

Questi scontri informativi intorno al tema dell'acqua dimostrano il bisogno di una nuova analisi dei metodi impiegati dagli Stati e dagli industriali per vincere le sfide di potenza. Il potere politico francese fatica a prendere le misure di questa problematica. Pur essendo informato dei fatti dalle note di allerta dei servizi d'intelligence, rimane però fisso su una procedura di *laissez-faire* concorrenziale. Contrariamente ad altri Stati, i ministeri implicati non pianificano alcuna strategia concertata per aiutare gli industriali a contrastare delle operazioni d'influenza che attaccano posizioni chiave dell'economia francese. La lettura dei conflitti cognitivi reclama, obbligatoriamente, un approccio strategico di queste nuove sfide.

Il campo di battaglia della società civile si allarga oggi ad altri fronti potenziali aperti dai dibattiti incentrati sullo sviluppo sostenibile, sull'investimento responsabile e sulla responsabilità sociale delle imprese. Di fronte a questi nuovi temi di riflessione, le imprese si sono in un primo tempo dotate di codici di condotta in risposta agli attacchi delle ONG, successivamente hanno messo a punto campagne di comunicazione in prevenzione di possibili campagne di denuncia, per smorzare un problema o differenziarsi rispetto ai concorrenti. Sono stati assunti esperti in investimento socialmente responsabile (spesso ex sindacalisti) e sono stati creati dei siti, come ad esempio il sistema di autovalutazione Danone Way. Questi codici etici, in ragione del loro volume e dei loro riferimenti a valori eterogenei, non hanno però sempre avuto gli effetti desiderati perché spesso, affrontando le varie problematiche solo in modo parziale, hanno contribuito a rendere più opache le pratiche delle imprese. Queste carenze, come anche l'omissione di un tema come la lotta contro la corruzione, possono diventare dei pretesti d'azione per le ONG e le associazioni dei consumatori, sempre nascoste dietro l'angolo in questa specie di "guerra delle etichette", inducendole paradossalmente a sorvegliare ancora più pesantemente le imprese e frenando così la procedura stessa sull'investimento socialmente responsabile.

In termini di operazioni di influenza e di informazione, l'investimento socialmente responsabile diventerà un campo d'azione a pieno titolo della competizione economica mondiale. Soprattutto l'Europa potrebbe farne l'elemento attivo di una sua nuova crescita competitiva, affermando così la propria libertà di pensiero di fronte agli Stati Uniti e all'Asia che, al contrario, non desiderano che l'investimento socialmente responsabile diventi un vincolo normativo capace di attaccare la competitività delle loro imprese. Infatti, una normalizzazione dell'investimento socialmente responsabile, così come potrebbe essere affrontata in Europa, metterebbe in discussione la dinamica del loro sistema industriale, ad esempio per quanto riguarda l'industria agroalimentare americana e le sue ricadute sulla sanità pubblica o, in Asia, la lotta contro l'opacità finanziaria.

Altri elementi problematici sono, su questo terreno, la sfida della conoscenza e il dibattito sui sistemi di controllo. Nel primo caso, citiamo un



esempio emblematico: durante gli ultimi incontri di Courmayeur, momenti di dibattito su problematiche sociali, politiche ed economiche, un americano ha presentato la sua iniziativa di creare un nome di dominio .coop sul Web, riuscendo fra l'altro a far passare questo dossier davanti a molti altri presso l'ICANN, l'organismo privato americano che regola l'attribuzione dei nomi di dominio. La stragrande maggioranza delle cooperative americane però, diversamente dalle mutue e dagli altri tipi di cooperative francesi e degli altri Paesi europei, sono delle imprese come le altre. Aderendo al dominio .coop su internet, l'economia sociale europea rischia molto semplicemente di perdere la propria identità culturale e commerciale. Di fatto, questa mano tesa americana agli attori internazionali dell'economia sociale va a beneficio innanzitutto e soprattutto di coloro che sanno occupare il terreno attraverso la conoscenza, sfruttando il campo dove questa è maggiormente diffondibile, cioè internet. Per quanto riguarda invece i sistemi di controllo, se questi si mostrano fallimentari in termini di imparzialità (come nel caso degli studi di auditing nell'affaire Enron, contemporaneamente giudici e parti in causa in virtù del loro ruolo di consulenti delle imprese che erano chiamati a valutare) l'investimento socialmente responsabile può essere strumentalizzato e divenire un vero e proprio strumento di marketing. Certe imprese lo hanno reso, infatti, un vero e proprio mezzo di promozione della loro immagine, senza rispettarne l'obiettivo originario.

## **9. Il controllo dell'informazione**

Gli Stati Uniti, più e meglio di altri Paesi, hanno colto appieno la dimensione conflittuale della società dell'informazione e la interpretano nel quadro di una vera e propria sfida di potenza. La rivendicazione della superpotenza americana è di vasta portata: gli Stati Uniti ambirebbero allo stesso tipo di influenza che ha permesso all'Europa di decidere le sorti dell'intero mondo per cinque secoli e perciò mirano ad avere il controllo delle dinamiche belliche non solo sulle terre emerse e sugli oceani, ma anche sullo spazio. Nella loro riflessione ufficiale sulle problematiche di potenza, gli Stati Uniti considerano che il controllo dello spazio è

una priorità tanto vitale quanto un tempo lo era il vantaggio da conservare nella corsa agli armamenti nucleari. Il rapporto “Visione per il 2020” del Comando Spaziale americano (US Space Command) è ancora più esplicito riguardo alle sfide geoeconomiche legate alla supremazia militare degli Stati Uniti nello spazio, affermando di poter controllare la dimensione spaziale delle operazioni militari allo scopo di proteggere gli interessi e gli investimenti americani. Queste tecnologie militari posizionate nello spazio potrebbero apportare delle risposte operative ai conflitti asimmetrici, destinati a moltiplicarsi con l’allargarsi della forbice fra Paesi sviluppati e il resto del mondo causata dalla globalizzazione dell’economia mondiale. Le piattaforme spaziali possono sorvolare i territori teatro di conflitti dallo spazio senza restrizioni e senz’autorizzazione previa da parte degli Stati coinvolti. Una simile libertà di manovra offre l’enorme vantaggio di non dover inviare truppe sul terreno, ma di avere un effetto dissuasivo più importante di un razzo. È un dato di fatto anche che il budget spaziale americano è ampiamente superiore a quello del resto del mondo e la nuova politica di conquista planetaria della NASA non rischia di invertire la tendenza. Da ciò deriva che le imprese americane beneficiano di mercati istituzionali e di difesa vincolati da questa scarsità dell’offerta e che quindi permettono loro di investire in ricerca e sviluppo e di proporre prodotti che sono o saranno più performanti di quelli dei concorrenti esteri. Gli Stati Uniti rafforzano anche il loro controllo in modo indiretto nel campo dell’esportazione del loro know-how. Certi pezzi necessari alla fabbricazione di motori spaziali vengono fabbricati solo da determinate imprese americane e spesso sono utili anche per la fabbricazione di armi: essendo questi prodotti duali sottoposti alle norme ITAR, direttamente dipendenti dal governo statunitense, ciò permette a quest’ultimo di conoscere, fra l’altro, i programmi militari in corso all’estero.

L’informatica è diventata, poi, un dato essenziale nel processo di modernizzazione dei Paesi sviluppati all’inizio degli anni ’60. In Francia, il generale De Gaulle appoggiò questa procedura partendo dal principio che la modernizzazione dell’industria nel senso di una sua ampia informatizzazione fungeva da strumento di sviluppo e contemporaneamente di conservazione dell’indipendenza del Paese. Quest’avventura industriale nascente non teneva

conto però del modo in cui gli americani avevano concepito lo sviluppo della loro industria informatica. Il generale De Gaulle voleva rimodernare la Francia, mentre gli americani volevano conquistare il maggior numero di mercati possibile nei Paesi industrializzati. La differenza tra queste strategie è evidente: la dottrina francese si polarizzava sulla nozione di indipendenza nazionale, mentre gli Stati Uniti associavano la ricerca della leadership sul mercato come portatrice della loro volontà di supremazia sul cosiddetto “mondo libero”. Questo diverso approccio serve a spiegare il ritardo europeo nel campo dell’informazione, che ancora negli anni ’90 non veniva considerato come terreno di competizione e di conflitti economici tra potenze.

Facendo parte delle tecnologie critiche della Difesa, lo sviluppo dell’informatica non seguì lo stesso percorso delle altre attività commerciali. Il timore di saccheggio tecnologico esercitato dal blocco dell’Est indusse l’amministrazione americana a esercitare una sorveglianza costante dell’evoluzione del mercato dei microprocessori. Nel corso degli anni ’80 gli esperti del Dipartimento della Difesa identificarono un’altra forma di minaccia, legata alle delocalizzazioni dei siti di produzione in Asia. Si tentò allora di esercitare una certa pressione sui principali produttori americani di microprocessori affinché unissero le loro forze nel campo della ricerca, per conservare il vantaggio tecnologico necessario alla supremazia militare degli Stati Uniti. È un aspetto che Christian Harbulot aveva identificato fin dal 1989, nello studio *Techniques offensive et guerre économique* (Tecniche offensive e guerra economica), dove affermava che il controllo del commercio dei microchip attraverso la lotta contro la concorrenza asiatica ed europea era divenuto uno degli obiettivi strategici più importanti di Washington. Per conservare a tutti i costi il vantaggio tecnologico in questo settore, il Pentagono stimolò dunque delle strategie di alleanza fra l’amministrazione pubblica e alcune imprese di punta, come ad esempio la creazione del consorzio SEMANTECH nel 1987. L’attuazione di questa strategia di potenza non avvenne però senza difficoltà, vista la non trascurabile contraddizione fra gli obiettivi di redditività perseguiti dai privati e il controllo che il Pentagono voleva esercitare sulla produzione e sulle logiche concorrenziali. Negli anni ’90, le autorità americane riuscirono progressivamente a trovare un terreno comune fra

le imprese, che volevano produrre per vendere, e i militari, che auspicavano che gli attori economici producessero per difendere. In particolare, la politica condotta da Robert Reich, consigliere di Clinton, di mantenere e attirare i “cervelli” nel campo delle tecnologie dell’informazione sul territorio americano ha contribuito a determinare meglio questa collaborazione.

Nel corso degli anni '90 la strategia di potenza americana evolvette in modo significativo. Il mantenimento della supremazia militare non era più il solo obiettivo di potenza ma, oltre agli aspetti territoriale e commerciale, gli Stati Uniti puntarono decisamente anche e soprattutto sugli aspetti geostrategico, geoeconomico e tecnico-culturale, cioè su una supremazia globale.

Quest’evoluzione della competizione e della supremazia si deve all’avvento della società dell’informazione, all’invenzione e alla diffusione di internet, ma anche alla dimensione informativa assunta dalla prima guerra del Golfo e alla concorrenza asiatica in campo informatico sviluppatasi in questo decennio. Per preservare la loro supremazia naturale sulle tecnologie dell’informazione, gli americani hanno deciso di rivolgersi a un ampliamento delle strategie di controllo, intese come i grandi sistemi di informazione, della rete internet, dello spazio, ma anche della produzione di regole, norme e brevetti. In quest’ultimo campo si è avuta un’inversione di tendenza, dato che dall’invenzione del transistor nel 1946 (in un’epoca in cui non dovevano temere la concorrenza di un’Europa ancora distrutta e di un’Asia ancora poco sviluppata) gli americani avevano preso l’abitudine di brevettare il meno possibile questo tipo di innovazioni tecnologiche, in modo da non imbrigliare in norme troppo restrittive il motore della loro crescita industriale.

La reazione della comunità internazionale alla procedura offensiva degli Stati Uniti nell’ambito delle tecnologie dell’informazione non è uniforme. In Asia, la Cina si è coalizzata con altri Paesi del continente con l’obiettivo di non dipendere dal colosso americano Microsoft nello sviluppo della propria dotazione informatica, analogamente al Giappone che ha optato massicciamente per l’adozione del sistema operativo libero Linux. Anche l’avvicinamento fra la Cina e l’India si iscrive in questa logica: la convergenza strategica fra questi due Paesi si realizza soprattutto per diminuire l’influenza degli standard americani e imporre

le proprie norme in campi sensibili come le frequenze radio e la crittologia. Non è dunque un caso se Bangalore, la Mecca indiana dell'informatica, è stata la prima tappa della visita ufficiale in India, nell'aprile 2005, del Primo Ministro cinese Wen Jiabao, accompagnato da un centinaio di uomini d'affari: l'unione degli sforzi indiani (progettazione dei software) e cinesi (produzione di materiali informatici) mirano infatti a tracciare una nuova via sul mercato mondiale delle tecnologie dell'informazione. Pur rimanendo alleati/avversari, a causa soprattutto dei contrasti che esistono fra i due Paesi sulla questione del Tibet, sui rapporti sino-pakistani e sui costi salariali, l'India e la Cina ricercano una certa complementarietà tattica per evitare di indebolirsi reciprocamente davanti ai concorrenti americani sul mercato mondiale. In Europa, invece, pesano ancora le contraddizioni interne e il gioco ambiguo della Gran Bretagna, spesso sbilanciata sull'alleanza con gli Stati Uniti piuttosto che con gli altri Stati del continente, comportando così ritardi inquietanti nell'infrastruttura industriale e nelle politiche di innovazione. È per questo che, non solo in termini d'impiego ma anche di cifre d'affari, l'Europa viene superata dall'Asia in questo campo. Si è lontani dal tempo in cui il generale De Gaulle voleva limitare il numero di imprese americane insediate sul territorio nazionale per conservare un minimo di autonomia alla politica industriale della Francia. È un gap strategico pesante nei confronti degli Stati Uniti, sempre più tesi verso una strategia di controllo globale attraverso le tecnologie dell'informazione di cui, in mancanza di contrappeso, rivendicano la leadership mondiale.

La predominanza degli Stati Uniti in ambito tecnologico fa leva tanto sull'innovazione delle imprese quanto sulla volontà di assumere una posizione predominante rispetto al controllo dei sistemi di informazione (satelliti, internet, reti, crittologia, norme di utilizzo e configurazione del commercio elettronico), sfida direttamente collegata a quella della competizione. Una simile ricerca di supremazia si basa sulla capacità di trasformare dei vantaggi nel campo della ricerca in dominio sui mercati delle tecnologie dell'informazione. Imporre degli standard di operatività costituisce una delle leve essenziali di una simile strategia, per esempio per quanto riguarda i *middleware*, i protocolli di comunicazione, ma anche l'insieme dei sistemi di classificazione e di topografia del mondo della

ricerca e della tecnologia, altrettanti elementi importanti per il raggiungimento di una supremazia durevole nel campo delle tecnologie dell'informazione. Questa dominazione degli standard si basa su un'influenza organizzata delle istituzioni di normalizzazione private e pubbliche, dei principali attori industriali, dei sistemi di decisione politica e soprattutto del consumatore finale. Le tecnologie generiche come i microchip, poiché costituiscono il cuore dei futuri sviluppi tecnologici, rappresentano il surplus strategico di un simile dominio.

Tornando alla risposta europea, e in particolare francese, alla situazione appena evidenziata, si costata che il debole margine di manovra di Bruxelles viene rafforzato dal fatto che né i governi degli Stati membri, né i grandi gruppi privati hanno avviato la benché minima procedura per contrastare seriamente l'influenza americana all'interno delle istituzioni dell'Unione. Il più grande rammarico dei funzionari europei sensibilizzati a questa problematica, in particolare alla Direzione Generale della Società dell'Informazione, è che le imprese europee non costituiscano delle forze comuni capaci di controbilanciare l'offerta delle lobby e dei costruttori americani. I professionisti delle tecnologie dell'informazione (ASS2L – Association des Sociétés de Services en Logiciels Libres, ma anche APIL, APROGED e GFII) cominciano ora a raggrupparsi allo scopo di difendere meglio i loro interessi presso l'Unione Europea, iniziativa che risponde a questa parallela attesa dei funzionari europei. Uno degli obiettivi di questa rete embrionale è di rafforzare il peso delle PMI europee nei mercati pubblici. È ancora una volta l'esempio americano a fare scuola: per evitare lo sfaldamento del loro potenziale industriale, gli Stati Uniti applicano dal 1953 una Legge per le piccole imprese (Small Business Act) che attribuisce automaticamente una percentuale dei mercati pubblici alle PMI insediate sul territorio americano. La procedura europea, avviata dal ministro francese delegato al Commercio estero Christine Lagarde e sostenuta da un numero significativo di Stati membri dell'Unione, richiede alla Commissione europea di negoziare presso l'OMC delle disposizioni che permettano l'attuazione di questo tipo di misure a favore delle PMI.

La creatività statunitense in termini di espansione della potenza, però, non conosce limiti. Il consolato degli Stati Uniti a Rennes costituisce un esempio di efficacia nel suo modo di gestire le contraddizioni francesi. L'approccio diretto ai

poli di competitività trascurati dai poteri pubblici francesi, sfruttando la delusione degli interlocutori e presentando loro in alternativa soluzioni finanziarie per sviluppare le loro innovazioni, complica la vita alle autorità nazionali, che già faticano a ragionare per priorità strategiche e che, a destra come a sinistra, spesso preferiscono compiacere il maggior numero di realtà produttive possibili, disperdendo le sovvenzioni destinate a evitare loro degli spiacevoli contraccolpi elettorali in mezzo a una popolazione che non ha ben compreso la finalità del patriottismo economico. Un altro esempio riguarda lo sviluppo del progetto Galileo, alternativo al GPS statunitense. Tutto è partito dal fatto che, durante la prima Guerra del Golfo, gli Stati Uniti tagliarono il GPS agli israeliani, che desideravano colpire con attacchi aerei i siti di missili SCUD iracheni che minacciavano il loro territorio. Questa dipendenza “insopportabile” dall’alleato americano spinse gli europei a elaborare le basi di un sistema di posizionamento indipendente. Le reazioni americane, con pressioni sia dirette sia indirette, non si fecero attendere. Nel primo caso, le pressioni dirette riguardavano il rischio di interferenza delle loro frequenze militari. Su questo punto, però, non vi era discussione possibile, poiché le frequenze di Galileo erano state depositate ben prima che venissero utilizzate dagli americani. Le pressioni indirette si esercitarono invece tramite i britannici, che spostarono il dibattito su una problematica puramente concorrenziale, invischiando il progetto Galileo in discussioni senza fine sulla sua redditività. Non giovano neppure, per la verità, le dispute nazionali tra Germania, Francia e Spagna, che ritardano il lancio di un Galileo già impegnato in una corsa contro il tempo con il nuovo sistema GPS, senza dubbio più preciso del precedente.

In Francia, le misure assunte dal governo sono ancora molto timide. L’introduzione del sistema Linux in alcuni servizi amministrativi è un primo segnale di ricerca di indipendenza. Un’altra via seguita dalla Francia è la volontà di far nascere, nelle varie regioni, dei poli di competitività in vista del rinnovamento di quelle politiche industriali che hanno contribuito alla ricostruzione e alla modernizzazione del Paese dopo la distruzione della Seconda Guerra Mondiale. In materia di tecnologie dell’informazione, la Francia dispone del polo di competitività della Bassa Normandia, specializzato nella sicurezza delle

transazioni elettroniche. Recentemente, il comitato che ne guida la pianificazione ha rifiutato l'insediamento nel territorio di imprese estere, per evitare qualsiasi forma di entrismo industriale che possa nuocere alla coerenza del polo in materia di competitività.

Le strategie statunitensi di conquista nel campo delle tecnologie avanzate (che comprendono l'assunzione di ricercatori/cervelli in fuga stranieri, l'acquisto delle PMI di tecnologia avanzata attraverso le tecniche del *capital-risk*, l'infiltrazione dei settori industriali sensibili attraverso fondi d'investimento, il controllo delle pubblicazioni in inglese e la limitazione dell'accesso alle conoscenze attraverso le leggi sulla sicurezza nazionale) dovrebbero spingere le autorità governative ad accordare un'attenzione particolare a non ripetere gli errori commessi nel caso dei microchip. Nel caso Gemplus, infatti, i progettisti di quest'innovazione primaria nelle tecnologie dell'informazione vennero abbandonati a se stessi quando decisero di lanciarsi alla conquista del mercato mondiale. Il microchip non era un prodotto come gli altri, ma la fonte di nuove possibilità di applicazione tecnologica nelle banche, nell'industria della sicurezza o in quella sanitaria, e in altri Paesi sarebbe stato considerato come uno strumento di crescita di potenza.

## **Conclusion**

I nuovi fattori di potenza come il controllo dell'informazione (attraverso internet o lo spazio) e della produzione di conoscenze, il controllo del processo alimentare o la protezione dell'ambiente, che si affiancano a quelli tradizionali (capacità militare, potenziale scientifico e tecnologico, risorse, coesione nazionale), sono amplificati dalla società dell'informazione, che provoca conflitti virtuali senza frontiere territoriali. Gli attacchi informativi, che sfruttano l'intermediazione dei media, di internet e delle reti d'opinione, capovolgono però le regole della democrazia. A questo proposito, è esemplare il caso dell'assoggettamento delle azioni militari alle operazioni di propaganda mediatica da parte dell'Hezbollah libanese. La vera vittoria di Hezbollah contro Israele sta nell'essere riuscito a



evidenziare il dramma provocato dagli attacchi collaterali sulla popolazione, possibile però soltanto per la posizione scelta dalle proprie milizie per le operazioni militari, molto vicina ai civili rimasti nel Sud del Libano affinché questi ultimi venissero di conseguenza colpiti dall'aviazione e dall'artiglieria israeliana. È una tecnica appresa nell'ambito dei programmi di cooperazione che l'URSS aveva in atto con i Paesi del Medio Oriente: gli stessi sovietici, durante la guerra fredda, avevano fatto pressione sulla RDT affinché costruisse una parte delle stazioni di carburante in mezzo a grandi agglomerati di abitazioni, per poter sfruttare, da parte della propaganda, le perdite subite dalla popolazione civile in seguito a eventuali attacchi dell'aviazione NATO. L'obiettivo informativo è stato perfettamente raggiunto da Hezbollah: la sua guerra sporca non ha raggiunto le prime pagine della stampa occidentale allo stesso modo delle immagini dei morti e dei feriti causati dalle operazioni militari dello Stato ebraico.

Anche il modo di condurre la guerra civile in Iraq è un esempio che merita attenzione. Costruendo il mito del cecchino iracheno Juba, i terroristi sunniti hanno ripreso a loro vantaggio la tecnica messa a punto dai sovietici durante l'assedio di Stalingrado. All'epoca, i servizi di propaganda dell'Armata Rossa avevano creato il mito del tiratore scelto, che uccideva gli ufficiali tedeschi sulla linea del fronte per demoralizzare le truppe del generale Friedrich Paulus. Sebbene le perdite tedesche siano state relativamente limitate, il loro sfruttamento mediatico ha avuto un impatto molto forte sulla popolazione russa. È lo stesso effetto ricercato dai terroristi sunniti per rafforzare il mito dei loro combattenti nei quartieri da loro controllati, ma anche per minare il morale dei soldati americani. Il mito di Juba, inoltre, si aggiunge a quello dei "martiri" degli attentati suicidi. Anche l'esercito americano ha utilizzato dei cecchini durante la riconquista della città di Falluja ma, non potendo adattare forzatamente i loro valori di ispirazione democratica a questo tipo di gestione del conflitto, non poteva certo sfoggiare né le foto né le immagini dei numerosi nemici uccisi in questo modo.

Questa differenza di uso della propaganda fissa il limite del potere delle democrazie che si scontrano con altri sistemi di riferimento. Gli Stati Uniti stanno perdendo in Iraq una battaglia fondamentale, quella dell'avvento della democrazia come sistema di pacificazione dei rapporti di forza tra potenze. Dalla sua

fondazione, l'America dalla gloriosa bandiera stellata ha imposto in due secoli il proprio modello politico al mondo. Il fallimento iracheno mette fine alla serie di vittorie che hanno permesso agli americani di imporre il proprio modello politico al mondo, facendo sparire in successione gli imperi coloniali, i regimi totalitari dell'Asse e l'Unione Sovietica. Contrariamente alle sue aspirazioni, il mondo occidentale sta scoprendo che la sua arma di influenza più elaborata, l'esportazione del sistema democratico come fattore di superamento dei rapporti di forza tradizionali, è non solo fallibile, ma probabilmente inapplicabile in un certo numero di Paesi. L'Africa non è più l'eccezione che conferma la regola, poiché altre vaste distese geografiche sfuggono culturalmente e politicamente alla visione che le democrazie occidentali hanno dell'ordine planetario. Né il progresso tecnologico, né il potere dei mercati borsistici, né il potere d'influenza acquisito dalle società multinazionali riusciranno a cancellare le ricadute durevoli del fallimento politico-militare degli Stati Uniti in Iraq. Il modello democratico occidentale regnerà ormai solo su una parte del mondo, mentre i modelli proposti da Cina, Russia, Iran e altri avanzano e conquistano Paesi oltre che fette di mercato.