



Liberare le aziende
dalle loro vulnerabilità geopolitiche

GUIDA GEOPOLITICA DI SOPRAVVIVENZA PER DIRIGENTI

Società Astra G

Novembre 2025

01

Prefazione

02

Perché una guida alla
sopravvivenza geopolitica ?

03

Le 8 possibili superfici di impatto

04

I segnali deboli da tenere d'occhio

05

3 scenari di crisi delle
PMI esportatrici

06

Le 10 domande da porsi

07

I 5 riflessi dell'azienda resiliente

08

I 3 errori più frequenti

09

Conclusione: navigare nella nebbia

10

La nostra azienda

SOMMARIO

01

PREFAZIONE



Dirigenti, imprenditori, esportatori : questa guida è pensata per voi !

Da alcuni anni, il mondo degli affari è diventato un campo di forze in continuo mutamento. Le guerre sconvolgono i mercati, le tensioni commerciali bloccano gli approvvigionamenti, le sanzioni economiche vengono imposte dall'oggi al domani, le crisi geopolitiche trasformano le regole del gioco.

Molte aziende scoprono le loro vulnerabilità troppo tardi, quando la catena logistica si blocca, quando un cliente strategico scompare o quando un contratto all'estero diventa improvvisamente inapplicabile.

Questa guida alla sopravvivenza geopolitica è stata concepita per aiutarvi ad anticipare piuttosto che subire, a comprendere i rischi concreti che gravano sulla vostra attività e a rafforzare la resilienza della vostra azienda di fronte agli shock del mondo.

Jean-Charles Antoine-Noirel
CEO Astra G



Perché la geopolitica riguarda direttamente i leader

Il dirigente di oggi non può più ignorare la geopolitica. Il mondo è diventato più complesso, le crisi si moltiplicano, gli shock si susseguono a ritmo sempre più rapido.

In pochi giorni, una decisione presa a Washington, Pechino, Mosca o Bruxelles può sconvolgere gli equilibri finanziari e strategici di un'azienda francese, che si tratti di un grande gruppo industriale, di una PMI esportatrice, di un cluster di start-up o di un gruppo di artigiani.

Tensioni commerciali, instabilità politica, sanzioni internazionali, guerre, attacchi informatici, interruzioni delle catene logistiche o cambiamenti normativi sono ormai all'ordine del giorno per un imprenditore.





A lungo considerata un ambito riservato a diplomatici, militari o accademici, la geopolitica è ormai diventata una dimensione essenziale della gestione strategica.

Non è un'astrazione lontana dal mondo dell'economia, ma uno strumento concreto per anticipare gli shock e trasformare l'incertezza in vantaggio competitivo.

Questa guida vuole essere uno strumento pragmatico, redatto in un linguaggio manageriale e orientato all'azione. Il suo obiettivo non è quello di tenere una lezione magistrale, ma di offrire ai decisori un quadro chiaro per comprendere le dinamiche internazionali e valutarne l'impatto diretto sui loro progetti, sui loro mercati e sui loro team.

02

**PERCHÉ UNA GUIDA ALLA
SOPRAVVIVENZA GEOPOLITICA ?**

Perché la geopolitica non è più solo una questione che riguarda gli Stati, ma anche le imprese.

Oggi una PMI esportatrice o importatrice dipende da un contesto internazionale tanto instabile quanto interconnesso.

Bastano alcuni fatti per ricordarlo:

- **Oltre il 70%** delle aziende industriali francesi ha subito un impatto diretto o indiretto dalla guerra in Ucraina.
-
- Nel 2024, **1 azienda su 3** ha dovuto rivedere i propri contratti internazionali a causa di sanzioni, embarghi o restrizioni normative.
-
- Le tensioni intorno al Mar Rosso e allo Stretto di Taiwan minacciano **oltre il 20%** del commercio mondiale e il **55% della produzione di semiconduttori**.

In questo contesto, la sfida non è solo quella di produrre o esportare.

Si tratta piuttosto di comprendere il mondo in cui si esporta e le rotte di approvvigionamento attraverso cui si importa, **al fine di evitare che la propria azienda scompaia**.

03

LE 8 AREE DI IMPATTO GEOPOLITICO

AREA N. 1: SEDE LEGALE

Posizione strategica, esposizione normativa, dipendenza da attori pubblici o politici.



AREA N°2: LA CATENA DI PRODUZIONE

Dipendenza da una zona o da un fornitore chiave, esposizione a tensioni locali, sociali o energetiche.



AREA N. 3: LA CATENA DI APPROVVIGIONAMENTO

Rotte
marittime,
corridoi
logistici, porti,
trasportatori,
assicurazioni.



AREA N. 4: IL PERSONALE



Rischi per la
sicurezza degli
espatriati, dei
subappaltatori
o tensioni
sociali in un
contesto di
crisi.

AREA N°5: I CLIENTI

Fragilità dei mercati in alcune regioni, variazioni normative, reputazione associata a un paese.



AREA N. 6: FLUSSI FINANZIARI E CONFORMITÀ



Sanzioni, controlli, circuiti bancari, trasferimenti SWIFT, controllo dei cambi.

AREA N°7: IMMAGINE E REPUTAZIONE

Rischi di associazione con un attore controverso, campagna mediatica o boicottaggio.



AREA N. 8: RETI SSI E CYBER



Spionaggio industriale, attacchi informatici, furto di dati, interruzione dei sistemi critici.

04

**I SEGNALI DEBOLI DA
TENERE D'OCCCHIO**

Una crisi non avverte mai. Ma lascia sempre degli indizi.

I segnali deboli sono quei piccoli eventi isolati che, messi insieme e analizzati nel loro insieme, preannunciano uno shock più ampio.

Alcuni esempi :

- Un improvviso cambiamento delle tariffe doganali di un paese partner.
- Uno sciopero in un porto straniero dove transita la vostra merce.
- Un fornitore asiatico che allunga i tempi di consegna senza fornire spiegazioni.
- Un articolo di stampa su un progetto minerario o energetico che minaccia una regione chiave.

Imparare a individuare questi segnali significa ridurre immediatamente **del 50%** il rischio di sorprese.

Ed è proprio questo che consente un monitoraggio geopolitico strutturato e personalizzato.

05

**3 SCENARI PER LE
PMI ESSPORTatrici**

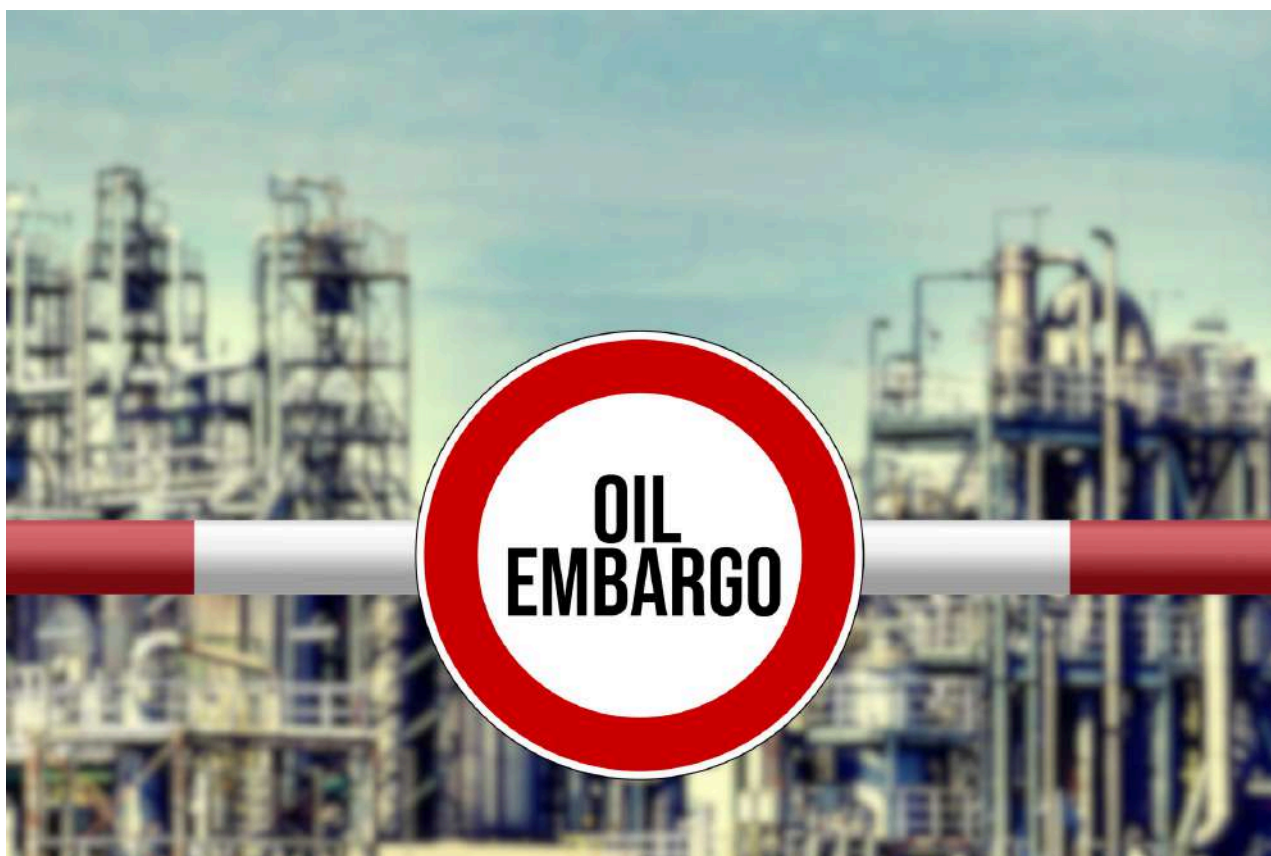
SCENARIO 1 - L'EMBARGO DIMENTICATO

Una PMI agroalimentare del sud della Francia esportava in Russia da dieci anni. Da un giorno all'altro, il prezzo della benzina aumenta e un nuovo pacchetto di sanzioni europee vieta le sue spedizioni. I prodotti già spediti vengono bloccati, i pagamenti sospesi.

Risultato : **800.000 €** di perdite e la perdita di un partner storico.

Lezione : sarebbe stato necessario anticipare la crisi con quattro mesi di anticipo, e ciò sarebbe stato possibile.

Cosa fare : monitorare costantemente i quadri normativi dei mercati di riferimento.





SCENARIO 2 - LA DIPENDENZA NASCOSTA

Un produttore di attrezzature industriali con sede in Occitania dipende da un componente elettronico prodotto esclusivamente a Taiwan.

A causa di tensioni regionali, la consegna via mare subisce un ritardo di 4 mesi.

Risultato : produzione interrotta, clienti insoddisfatti, costi alle stelle.

Lezione : sarebbe stato necessario riposizionare la propria azienda in un meccanismo di diversificazione geopoliticamente accettabile (USA).

Cosa fare : mappare le dipendenze critiche durante la crisi e cercare di diversificare proteggendosi al contempo.

SCENARIO 3 - LA CRISI D'IMMAGINE

Una PMI tessile lavorava con un subappaltatore con sede in una zona accusata di violazioni dei diritti umani.

Dopo un servizio televisivo, il marchio è stato oggetto di un boicottaggio.

Risultato : perdita del **40%** del fatturato in 3 mesi.

Lezione : sarebbe stato necessario monitorare il peso geopolitico che gravava sui fornitori e il loro posizionamento geopolitico.

Cosa fare : optare per un nuovo assetto geopolitico in linea con elementi linguistici adeguati.



06

**KIT DI SOPRAVVIVENZA
GEOPOLITICA**

✓ LE 10 DOMANDE DA PORSI

	SÌ / NO	
1. Ho mappato le mie dipendenze critiche (fornitori, strade, energie)?	☐	☐
2. I miei principali partner stranieri sono esposti a sanzioni?	☐	☐
3. Ho un piano B logistico in caso di chiusura di un porto o di un canale?	☐	☐
4. La mia immagine di marca può essere associata a un attore a rischio?	☐	☐
5. Il mio personale espatriato è coperto e formato alla gestione delle crisi?	☐	☐
6. La mia banca e i miei flussi finanziari sono al sicuro in caso di sanzioni?	☐	☐
7. I miei contratti includono clausole di forza maggiore adeguate?	☐	☐
8. Dispongo di un monitoraggio geopolitico regolare, formalizzato e leggibile?	☐	☐
9. I miei dati strategici sono protetti da intrusioni esterne?	☐	☐
10. Ho un interlocutore in grado di avvisarmi prima della crisi?	☐	☐

SE AVETE RISPOSTO “NO” A PIÙ DI TRE DOMANDE, LA VOSTRA AZIENDA È MOLTO ESPOSTA.

07

**I 5 RIFLESSI DELL'AZIENDA
RESILIENTE**

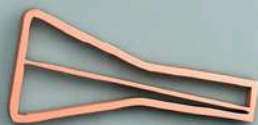
Anticipation

Diversification

Smart
Contract

COACHING

LEARNING



Reaction

ANTICIPARE

Questo riflesso consiste nel leggere il mondo prima che le sue turbolenze colpiscano la vostra azienda.

DIVERSIFICARE

Non dipendere mai da un unico Paese, cliente o fornitore.

PROTEGGERE

Valutare i propri contratti, flussi e accessi digitali rafforzandoli dal punto di vista geopolitico.

FORMARSI

Sensibilizzare i propri team al rischio geopolitico e formare un referente interno.

REAGIRE RAPIDAMENTE

Sapere chi chiamare, cosa dire e come reagire al primo segnale.

08

**I 3 ERRORI PIÙ
FREQUENTI**

ERRORE N. 1:

PENSARE CHE LA GEOPOLITICA NON CI RIGUARDI



Anche una PMI francese al 100% dipende dai mercati, dai dati o dagli attori internazionali.

Le crisi geopolitiche non riguardano più solo gli Stati.

Vi riguardano direttamente.

ERRORE N. 2:

CONFONDERE INFORMAZIONE E INTELLIGENZA



Leggere la stampa non è più sufficiente. È necessario comprendere le conseguenze sulla vostra attività e sulla vostra azienda per evitare costi finanziari aggiuntivi.



ERRORE N. 3:

AGIRE SOLO DOPO LA CRISI



Spesso è troppo tardi e sempre più costoso.

Quando scoppia la crisi geopolitica, non è più possibile evitarla.

Le conseguenze sono reali e l'azienda può scomparire.

09

**CONCLUSIONE:
NAVIGARE NELLA NEBBIA**

Il mondo è diventato incerto. Ma l'incertezza non è una fatalità.

Solo chi la accetta, la analizza e si prepara ad affrontarla potrà continuare a crescere.



“Non si può dirigere un'azienda nella nebbia del mondo senza strumenti.”

Jean-Charles ANTOINE-NOIREL
CEO Astra G

CIÒ CHE CONSENTE L'INTELLIGENZA GEOPOLITICA

- ➔ Fino a **6 mesi di vantaggio** rispetto alla **concorrenza** nell'individuare interruzioni dell'approvvigionamento, un'eccessiva esposizione alle turbolenze mondiali o cambiamenti politici
- ➔ Un aumento del **30% dell'efficienza economica** ottenuta in un anno (rispetto a incidenti logistici, posizionamenti di mercato errati o sanzioni economiche)
- ➔ Crescita annua del **fatturato** compresa tra il **+4% e il +6%**

10

LA NOSTRA AZIENDA

La nostra società **Astra G** affianca le aziende e i fondi di investimento nella valutazione e nella gestione delle loro vulnerabilità geopolitiche, **mobilitando tutta la potenza delle nostre IA generative con il supporto di analisti umani.**

Le nostre soluzioni sono molteplici :

- Diagnosi geopolitiche (Flash, Settoriali, Complete)
- Stress test geopolitici
- Abbonamenti di monitoraggio e assistenza immediata
- Assistenza a ore
- Formazione e simulazioni per comitati direttivi

Il nostro metodo è esclusivo grazie all'analisi delle vostre 8 superfici di impatto, al punteggio di resilienza (IRG/100) e alle raccomandazioni operative.





💡 **Proteggi la tua azienda prima della prossima crisi.**

Astra G offre questa ***Guida alla sopravvivenza geopolitica destinata ai dirigenti***, al fine di contribuire alla creazione di una vera e propria cultura dell'intelligence geopolitica all'interno delle aziende.

Ricevete entro 48 ore una prima valutazione delle vostre vulnerabilità geopolitiche.

✉ **Richiedi subito la tua diagnosi Flash**

→ www.astrag.fr/offres





LIBERARE LE AZIENDE DALLE LORO VULNERABILITÀ GEOPOLITICHE

12 Chemin du Temple
13200 ARLES (Francia)
Tél : +33 4 90 99 08 09

contact@astra-g.fr