
Bonfiglioli

Vite senza fine

RÊVES, PERSONNES, INNOVATION



Vite senza fine
RÊVES, PERSONNES, INNOVATION

LA SIGNIFICATION DERRIÈRE LE TITRE : Vite Senza Fine

Bien que le titre de cette monographie demeure en italien, son essence est universelle. « Vite senza fine » est un jeu de mots puissant qui résume l'âme même de Bonfiglioli.

Dans le monde de la mécanique, une vis sans fin est un type d'engrenage, le composant ingénieux qui a marqué nos origines et alimenté notre croissance mondiale.

En italien en revanche, l'expression a un deuxième sens plus profond : « des vies sans fin. » Elle fait référence aux générations d'hommes et de femmes dont la passion, l'ingéniosité et le dévouement sont inscrits dans les gênes de cette entreprise. Elle évoque les liens indissolubles entre notre personnel et l'héritage que nous construisons ensemble, un périple sans fin vers des horizons inexplorés.

« Vite senza fine » est plus qu'un produit : c'est notre promesse. C'est la technologie qui fait bouger le monde et l'esprit humain qui lui donne un but.

Table des matières

	Introduction	4
	Préface	8
01	Le miracle industriel de Bologne	10
02	Clementino Bonfiglioli, le pionnier	24
03	Des années d'amour pour l'usine	50
04	Les femmes et les hommes qui ont construit l'entreprise	68
05	L'évolution de la communication	82
06	Habitués à gagner en affaires et dans le sport	98
07	Des solutions au service des personnes	110
08	Des réducteurs aux systèmes : Le chemin vers le rêve	122
09	De Local à Glocal en passant par Global	142
10	Responsabilité sociale	164
11	L'innovation, moteur de la croissance et de l'évolution	178
12	Notre vision d'un avenir durable	192
13	Être Bonfiglioli	204
	Une histoire qui continue	218



Introduction

LA PRÉSIDENTE
SONIA BONFIGLIOLI

Cher papa,

De nombreuses années se sont écoulées depuis que tu nous as quittés, mais dans mon cœur, le temps n'a en rien effacé ta présence. Ces seize dernières années sans toi ont été un défi constant, en suivant le chemin que tu as tracé et qui évolue maintenant dans un monde de plus en plus complexe et imprévisible. Les moments difficiles n'ont pas manqué. Alors que je les affrontais en silence, je recherchais ta présence et l'aide que tu m'as toujours accordée. Chaque jour, quand j'entre dans l'entreprise, j'entends encore tes pas déterminés, ta voix ferme et passionnée, et je vois ton regard souriant, plein de confiance. J'aime passer ma main sur le bureau qui était autrefois le tien, et où je travaille à présent. Dans ce si beau bureau, que maman a voulu créer pour toi, et dont tu disais avec espièglerie qu'il était trop luxueux.





Mon plus ancien souvenir de Bonfiglioli en tant qu'entreprise remonte tellement loin : tu me tenais par la main alors que je montais les escaliers menant à ton bureau. Des marches bien trop hautes pour une petite fille. Puis, nous sommes redescendus et tu as ouvert la lourde porte qui protégeait ton trésor : ton atelier, ton royaume. C'était ton univers et aux yeux d'un enfant, c'était déjà un endroit magique, aussi captivant que la grotte enchantée de Merlin, le Magicien. C'est là, avec toi, qu'est né mon amour pour l'usine, alors que tes yeux brillaient d'une étincelle spéciale à chaque fois que tu marchais parmi tes machines, saluant chacun par son nom.



Pour moi, tu étais le chevalier qui s'envolait sur son cheval ailé vers un endroit magique d'où tu me ramenais une petite poupée, vêtue du costume du pays que tu avais visité, et un cadeau tout aussi typique pour mon frère Luciano. Parce que le monde était ton autre grande passion. Bien que tu parles mal l'allemand (une langue que tu avais apprise pendant la guerre) et pas un mot d'anglais, tu as toujours réussi à te faire comprendre. Je me souviens encore de mon premier voyage en avion avec toi, sur une Caravelle avec des banquettes en bois, en direction de Barcelone, la première usine de l'entreprise en dehors de l'Italie. De nombreux voyages ont suivi, alors que nous faisions face ensemble à de nouveaux défis et transformions des rêves partagés en nouvelles réalités.

Tu as créé quelque chose d'extraordinaire : pas simplement une entreprise qui porte ton nom, mais une vraie famille, composée de collègues, d'idées et de rêves. C'est la même vision qui me guide aujourd'hui, sachant que tu es toujours à mes côtés. J'aimerais que tu puisses voir à quel point nous avons grandi, que tu puisses parler aux gens qui m'épaulent aujourd'hui. Parmi eux, certains te connaissaient et d'autres n'auraient pas demandé mieux que de te rencontrer.

Je poursuis ton œuvre avec fierté et passion, parce que j'ai la chance, comme toi, d'aimer ce métier et par-dessus tout Bonfiglioli. Chaque décision, chaque pas en avant, chaque obstacle que nous surmontons recèle une bribe de ce que tu m'as appris : la valeur de l'engagement, le respect de nos collaborateurs, le talent visionnaire pour construire notre avenir. Ce n'est pas toujours facile, mais je te sens proche de moi dans chaque choix courageux, dans chaque action qui place les gens et la dignité du travail quotidien accomplis par notre personnel au cœur de tout. Les nouvelles générations - mes enfants et ceux de Luciano - se préparent à relever les défis qui les attendront demain, avec la force des valeurs que tu as d'abord partagées avec nous.

Papa, l'amour que je ressens pour toi est immense, peut-être encore plus maintenant que quand j'étais une petite fille. Je pense à toi avec gratitude et nostalgie, mais aussi avec la tendresse de quelqu'un qui sait qu'elle est la fille d'un grand homme. Je te porte en moi dans chaque défi, dans chaque succès, et tous les soirs quand je lève les yeux vers le ciel et que je me demande si tu me regardes, toi aussi.

Si seulement tu pouvais m'entendre une fois de plus, j'aimerais te dire un seul mot : merci. Pour tout ce que tu m'as laissé, pour la personne que tu étais, et que tu es toujours en moi, et dans ce que nous sommes aujourd'hui, en tant que Bonfiglioli.

Avec un amour infini,
Ta fille, Sonia.



Préface

Relater l'histoire de Clementino Bonfiglioli et de son entreprise a été un grand privilège, parce que cela m'a permis de me plonger dans la vie d'un homme extraordinaire.

Je l'ai fait avec sérieux et respect. J'ai étudié des documents, interrogé ceux qui marchaient à ses côtés sur le chemin d'un rêve, et regardé des photographies jaunies par le temps. Chaque regard, chaque mot m'a aidé à écrire ce livre.

Lorsque j'écris mes romans et mes pièces de théâtre, j'essaie toujours d'accrocher les lecteurs et le public, en les invitant à entreprendre un voyage dans leur tête. Mon objectif pour cette monographie est le même.

Voyager à travers les rêves du jeune Clementino, à travers les yeux émus de ceux qui l'ont connu, et assister à la transformation d'un petit atelier mécanique en un groupe industriel mondial.

PAR L'AUTEUR, MICHELE ATTANASIO



Ce sera un voyage dans le temps, un retour vers le passé, avant de mettre le pied sur le chemin qui mène à l'avenir. En rédigeant ces mots, j'éprouve un profond sentiment de gratitude envers ceux qui m'ont soutenu dans l'écriture de ce livre.

Mes remerciements à Sonia, qui souhaitait ardemment que ce travail prenne vie. Elle a été ma lumière directrice, et je lui suis reconnaissant de m'avoir permis de connaître la véritable histoire de sa famille.

Merci également à toute l'équipe qui m'a soutenu au cours des derniers mois, à chaque personne qui m'a fourni des documents et des conseils inestimables. Leur passion n'a d'égale que leur expertise.

Dans la réalisation de ce travail essentiel, ils ont recensé soixante-dix ans d'histoire de Bonfiglioli et de Clementino Bonfiglioli lui-même. Les photos qui figurent entre ces pages réussissent à transformer mes mots en images évocatrices et animées.

Je remercie les personnes chez Bonfiglioli, femmes et hommes, qui m'ont permis de me sentir comme chez moi, ainsi que vous, lecteurs, pour le temps que vous consacrerez à cette monographie. Ouvrez votre esprit, installez-vous confortablement : le voyage commence.



Le miracle industriel de Bologne

CONNAISSANCE,
INITIATIVE ET ÉDUCATION



Pour comprendre le succès de l'industrie de Bologne, nous devons faire un voyage dans le passé. Ce n'est en effet qu'en passant en revue l'histoire de Bologne et en examinant avec un regard curieux les événements qui s'y sont déroulés au fil du temps que nous pouvons obtenir une image complète.

Une histoire qui s'étend sur neuf siècles, au cours desquels trois éléments distincts - reliés par un fil inaltérable - ont façonné la ville de Bologne et établi sa réputation mondiale en tant que centre de connaissance, d'initiative et d'éducation.

Le voyage débute au plus profond du Moyen Âge : au XIe siècle.

À cette époque, l'éducation était principalement l'apanage des institutions ecclésiastiques, qui orientaient les étudiants vers les Écritures et les sujets liés à l'Église. Les programmes, de ce fait limités, n'étaient pas propices à l'exploration d'autres thèmes, le but étant de guider les étudiants vers une vie au sein du clergé. Les principes enseignés étaient en contradiction avec les idées des jeunes étudiants, lesquels ressentaient le besoin de s'intéresser aux questions politiques et sociales qui conduiraient, au fil des siècles, à l'émergence de l'ère des *comuni* (les cités-États italiennes médiévales). Issus de familles aisées, ces jeunes se sont rapidement tournés vers des tuteurs en mesure de transmettre leurs connaissances pour former ce que l'on allait appeler la classe dirigeante. Ce mouvement était animé par une génération déterminée à porter son regard sur un monde nouveau, dont les développements allaient marquer à jamais l'histoire de l'éducation.

Bononia Docet Mater Studiorum, 1663

Bologne, 1088 apr. J.-C. : l'année de la fondation de la première université du monde occidental. Cette date a été arbitrairement déterminée en 1888 à la suite d'une étude réalisée par un groupe d'intellectuels et de bibliothécaires coordonné par Corrado Ricci et soutenu financièrement par Giosuè Carducci, le grand poète et premier Italien à recevoir le prix Nobel en 1906.

L'Universitas Scholarum était organisée en corps d'étudiants qui assuraient la bonne approche éducative, définissant les programmes d'études et payant les enseignants de leur poche. Au départ, l'accent était mis sur l'étude des disciplines juridiques. Au fil du temps, l'éventail des sujets abordés s'est étoffé et des programmes éducatifs de mieux en mieux organisés ont été élaborés.

Cette nouvelle frontière culturelle n'était pas sans défis : les étudiants qui quittaient leur ville natale pour se rendre à Bologne, même s'ils étaient riches, n'avaient aucune garantie juridique, car ils étaient des étrangers. L'*Authentica Habita*, constitution promulguée par l'Empereur Frédéric Barberousse vers le milieu du 12ème siècle, a été rédigée pour leur venir en aide. Elle instaura en effet des protections pour les étudiants qui étudiaient loin de chez eux. Il s'agissait essentiellement d'un

système législatif parallèle appliqué aux étudiants, aux enseignants et aux *nunzi* (envoyés officiels), employés au sein de l'organisation universitaire et chargés de tâches similaires à celles du personnel administratif aujourd'hui. Parmi les principales dispositions figurait la possibilité d'être jugé par ses propres tuteurs ou par l'évêque de sa ville d'origine plutôt que par des juges locaux. Un droit qui, dans la pratique, les plaçait au même niveau que les membres du clergé.

L'éventail des programmes d'études fut élargi, ce qui ne fit qu'augmenter le prestige de la future Alma Mater. Il y eu cependant de nombreuses périodes sombres et conflictuelles : la montée politique *des* **comuni**, qui ont défié à la fois le pouvoir papal et le pouvoir impérial, a donné naissance à une époque marquée par l'ingérence de personnalités liées au monde politique. Pour différentes raisons, ces dernières ont tenté d'influencer les processus de prise de décision, dévolus jusqu'alors aux étudiants.

L'université, tout au long de son évolution, a assisté à des changements marquants dans le tissu politique, économique et social de Bologne, conférant à la ville son prestige bien mérité. Des chercheurs et des scientifiques de renommée mondiale ont arpenté ses longs couloirs et étudié dans ses salles de classe remplies de livres, dont certains ont marqué l'histoire : Luigi Galvani, Marcello Malpighi, Nicolas Copernic, François Pétrarque, Leon Battista Alberti, Giovanni Pascoli et bien d'autres encore. Les femmes étaient également présentes, même si leur promotion au sein de l'université comme dans la société, était entravée par des lois et des coutumes qui limitaient en partie leurs progrès. Laura Bassi, grande scientifique et première femme de l'histoire à occuper un poste universitaire en 1732, s'est vu interdire d'enseigner à l'Archiginnasio, « *causa sexus* » (en raison de son sexe). Elle a pourtant été autorisée à conserver chez elle, un laboratoire bien équipé où elle pouvait donner des cours particuliers. Elle a également pu enseigner publiquement dans les salles de conférence de l'Institut des sciences de Bologne.

Maria Dalle Donne, autre figure historique importante, dirigea l'École d'obstétrique à partir de 1804. Elle fut victime de discrimination en raison de son sexe et passa toute sa vie à se battre pour pouvoir donner cours. Un autre témoin de l'excellence académique de l'Alma Mater a été Angiola Sbaiz, née dans le Frioul, diplômée en droit de Bologne en 1931. Elle fut l'une des fondatrices du Club Soroptimiste en 1949, et une avocate d'une profondeur et d'une expertise exceptionnelles : présidente du barreau de Bologne à partir de 1978, elle devint la première femme en Italie à occuper ce poste.

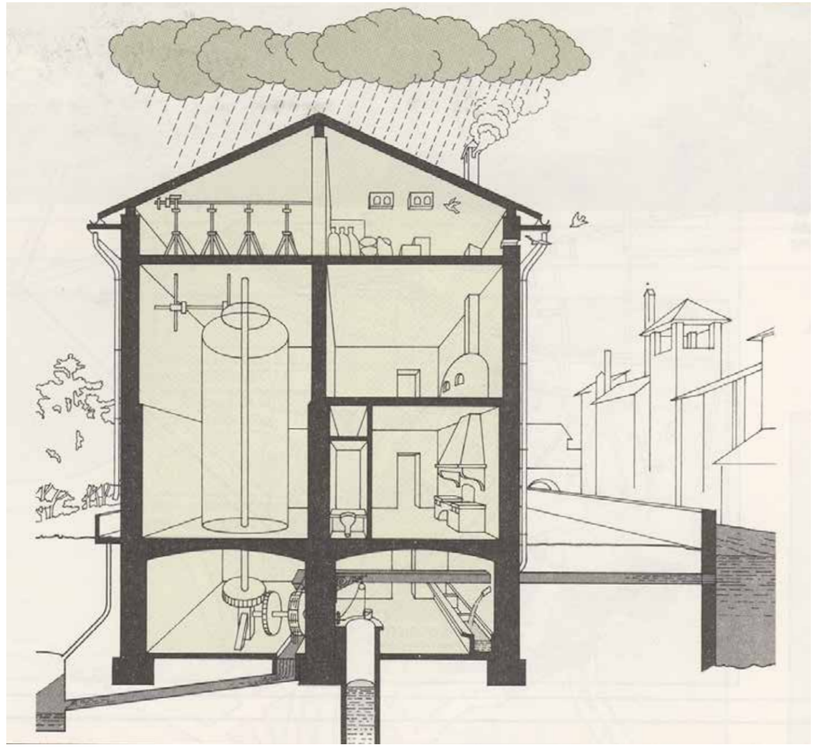
L'ingéniosité des hommes et des femmes nés à Bologne, ou qui s'y sont installés pour étudier ou travailler, a provoqué une véritable révolution industrielle, plusieurs siècles avant les événements survenus en Angleterre au XIXe siècle.

À partir du XIIe siècle, le prestige croissant de l'université provoqua un important accroissement démographique. De nombreuses activités firent leur apparition en ville



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Reproduction d'une page d'un manuscrit enluminé, conservé à la Bibliothèque Universitaire de Bologne ©Université de Bologne



Coupe transversale du moulin Pedini situé Via Azzogardino au XVIIIe siècle, rendu graphique de Arrigo Donini

pour répondre aux besoins grandissants de la population. Les habitants de Bologne se rendirent compte que, pour répondre à ces besoins, il était nécessaire d'exploiter la puissance de l'eau. Un problème toutefois se posait : Bologne est traversée par un seul cours d'eau, le ruisseau Aposa.

Pour augmenter le débit de l'eau, deux vannes ont été construites entre 1176 et 1191, afin de dévier le cours du ruisseau Savena et de la rivière Reno vers la ville. Cette innovation permit d'augmenter le nombre de moulins à eau pour actionner les moulins à huile et les moulins à grains ou produire du papier.

L'activité des artisans de Bologne se développa considérablement, jusqu'à ce que le système de vannes atteigne ses limites : il n'était alors plus possible d'augmenter le débit. Une fois de plus, l'ingéniosité et l'inventivité des habitants de Bologne prévalurent : incapables d'obtenir plus d'eau, ils trouvèrent un meilleur moyen d'exploiter ce dont ils disposaient. Ils entreprirent la construction de moulins à roues à augets : ces systèmes offraient l'avantage de transmettre le mouvement en laissant s'écouler l'eau d'en haut. De cette façon, ils exploitaient à la fois l'énergie fournie par l'eau et celle produite par le poids des roues supérieures en mouvement.

Avec la diffusion des roues à eau de type à augets, l'activité de production augmenta dans plusieurs secteurs : tanneries, moulins à grains, mais surtout filatures pour la production de soie.

Pendant quatre siècles, Bologne fut la capitale incontestée de la production de la soie, en partie grâce au développement d'une autre invention : le *filatoio alla bolognese* (moulin à soie dans le style bolognais). Développé par des artisans de Lucques, qui arrivèrent à Bologne pour échapper à l'instabilité politique et militaire de leur ville entre les XIIIe et XIVe siècles, il fut perfectionné



Bologne antique d'eau et de soie : le modèle à l'échelle 1:2 du moulin à soie en style bolognais, Museo del Patrimonio Industriale

par les artisans bolognais, qui assurèrent son succès définitif. Aménagée sur plusieurs niveaux, la machine tirait son énergie des roues hydrauliques à augets installées dans les caves des maisons. Cette nouvelle technologie permit de fabriquer de la soie de meilleure qualité et d'augmenter la production, qui s'exporta dès lors dans toute l'Europe. De nombreuses maisons furent transformées en filatures et tous les membres de la famille se mirent à participer à la production de soie. Au cours des quatre siècles suivants, le système de production de Bologne a fait montre de grandes prouesses entrepreneuriales, à la fois en termes de développement de nouvelles technologies et de mise en œuvre d'initiatives visant à stimuler le commerce et à élargir les marchés.

Mais la connaissance et l'initiative à elles seules ne suffisaient pas pour atteindre le succès entrepreneurial. Deux grands esprits et érudits de Bologne en étaient convaincus : Giovanni Aldini, scientifique et neveu de Luigi Galvani, et Luigi Valeriani, économiste de renom de l'époque. Personnalités éminentes dans les cercles universitaires de Bologne, ils partageaient tous deux la conviction que, pour soutenir et développer les activités entrepreneuriales, il était nécessaire d'offrir une formation pratique aux jeunes. Aldini et Valeriani étaient de vrais visionnaires : dans leurs testaments, ils ont inclus des legs destinés à la création d'une école pour former les générations futures. L'objectif principal visait à fournir aux nouvelles entreprises commerciales des travailleurs qualifiés qui, grâce à des cours pratiques, acquerraient la capacité de concevoir des pièces mécaniques et de les fabriquer à l'aide de machines-outils rudimentaires. Depuis lors, les instituts Aldini-Valeriani ont formé des milliers de jeunes, dont certains ont contribué à écrire l'histoire de l'industrie de Bologne, en mettant en pratique ce qu'ils avaient appris au cours de leurs années d'études.

Ce constat est particulièrement évident durant la seconde moitié du 20e siècle. C'était une période difficile : la Seconde Guerre mondiale avait laissé de profondes cicatrices à travers l'Italie, semant dans son sillage la destruction, la pauvreté et des clivages sociaux aigus, résultat d'années de conflit culturel et politique. Il était néanmoins possible de penser enfin à l'avenir : À Milan, Rome, Naples, des plus grandes villes aux plus petits villages de montagne, tout un peuple pouvait, pour la première fois depuis de nombreuses années, tourner son regard vers la lumière de la renaissance. Il y avait une nation à reconstruire. Les protagonistes de ce changement étaient ceux qui avaient vécu les années de guerre à l'adolescence : des hommes et des femmes nés dans les années 1930, trop jeunes pour aller au front mais dont la vie avait irrémédiablement changé, étaient catapultés en à peine quelques mois, de l'insouciance de la jeunesse dans la lutte pour la survie. Ces jeunes seraient la force motrice de la nouvelle Italie, qui se lançait dans un voyage de transformation d'un pays rural en une nation industrielle. Des idées, de l'énergie et un fort désir de faire bouger les choses : tels étaient les ingrédients de la recette d'un avenir radieux. C'était une époque de découvertes, d'événements historiques majeurs et de projets réalisés avec passion et ingéniosité, destinés à transformer la vie de nombreuses personnes.





Photos d'*Aldini Valeriani, storia di una grande scuola bolognese*





En 1952, la scientifique Rosalind Franklin, travaillant dans un laboratoire londonien, obtint la preuve documentaire que l'ADN était composé d'une double hélice entrelacée. La photo 51 a marqué le début de la biologie moderne.

En Italie en 1954, Giulio Natta développe le polypropylène.

Le 2 juin 1953, Londres assiste au couronnement d'Élisabeth II.

Le 3 janvier 1954, la RAI entame ses émissions de télévision.

En 1957 et 1958, Federico Fellini remporte l'Oscar du meilleur film en langue étrangère avec La Strada et Les nuits de Cabiria.

Le 7 décembre 1958, la première section de l'autoroute A1 de Milan à Parme est inaugurée.

Cette ferveur a également atteint Bologne : à la fin de la Seconde Guerre mondiale, la capitale de l'Émilie n'était qu'un monceau de décombres, avec des bâtiments éventrés et des rues détruites. La ville avait subi des raids aériens particulièrement violents en raison de son emplacement stratégique : le nœud ferroviaire de Bologne était le carrefour de toutes les liaisons entre le nord et le sud de l'Italie, et de ce fait, une cible à détruire, à anéantir.

Dans les années 1950, un plan de reconstruction ambitieux a été mis en œuvre pour rendre Bologne à sa population.



École industrielle – Institut Aldini Valeriani, aujourd'hui l'Aula Magna de Santa Lucia







Prototypes
de machines
automatiques
des années 1960



Dans ce contexte historique, de nouvelles activités et de petites entreprises ont été lancées qui remodèleront à jamais le paysage commercial de la ville, et bien plus encore.

Dévastée par la guerre, la région de Bologne allait mettre fin à la sécheresse pour être ensemencée des rêves et des compétences d'une génération aspirant à un avenir différent. Ces femmes et ces hommes ne le savaient pas encore, mais ils étaient sur le point de forger l'histoire de l'industrie italienne. Aujourd'hui, Motor Valley (zone industrielle du moteur), Packaging Valley (zone industrielle de l'emballage) et le secteur de l'ingénierie mécanique de Bologne sont reconnus dans le monde entier comme des centres d'excellence. Bon nombre de ces réussites ont pris naissance au sein de petites entreprises familiales, animées par l'intuition et un fort désir de réaliser quelque chose.

Tout comme les artisans du XVe siècle ont révolutionné le travail dans les ateliers de filature de la soie, ceux du XXe siècle, par leurs idées, ont permis l'émergence de l'un des parcs industriels les plus importants du monde.

Les pages de ce livre vous relateront l'histoire d'un homme et de son entreprise. Un rêve qui a commencé au milieu du XXe siècle dans un petit atelier et qui est devenu réalité à force de prévoyance et de travail acharné.

Préparez-vous pour un merveilleux voyage : attachez votre ceinture, c'est parti !





Clementino Bonfiglioli, le pionnier

BOLOGNE,
20 OCTOBRE 1928 - 6 JUILLET 2010

C'était en 1956. Tout a commencé avec de grandes idées, de nombreux sacrifices et une pile de billets à ordre.

Le mot *capo* (qui se traduit à la fois par *responsable*, *chef* et *patron* en français) vient du latin « *caput* » et est couramment utilisé dans notre société avec diverses significations : géographique, anatomique et professionnelle.

Mais dans une petite ville à quelques kilomètres de Bologne, au sein de l'une des entreprises les plus importantes d'Italie et leader mondial dans son domaine, ce mot revêt un sens spécial, voire romantique.

Spécial parce que, chez Bonfiglioli Riduttori, *il Capo* est le titre avec lequel les employés - des travailleurs de l'entrepôt aux cadres au plus haut niveau - s'adressaient à Clementino Bonfiglioli, fondateur de l'entreprise. Au fil du temps, cette expression est devenue une sorte de mantra, transmis à travers des générations d'hommes et de femmes.

Clementino Bonfiglioli était un petit homme, aux cheveux blancs et aux yeux aussi bleus que la mer. Pourtant malgré sa petite stature, il suffisait de quelques mots échangés avec lui pour se rendre compte que vous vous teniez devant un géant de l'industrie italienne.

Quand on parle de pionniers et d'autodidactes, Clementino Bonfiglioli se démarque comme une véritable icône, et sa vie illustre la signification de « croire et réaliser ses rêves ».



Il est né à Bologne le 20 octobre 1928, à l'aube de deux décennies qui laisseraient derrière elles la destruction, la mort et le désespoir. L'enfance devrait être un moment joyeux, le début plein d'espoir de la vie, mais le destin en avait décidé autrement pour Clementino Bonfiglioli.

Il hérite du nom de sa mère, Clementina, décédée pendant l'accouchement. Son père, Pietro, le confie à la famille Baroni - parents du côté de sa mère - et part chercher fortune en Afrique, comme beaucoup d'autres à l'époque. Quand il revint en Italie après plusieurs années, Clementino était déjà un jeune homme fort, qui avait grandi dans les champs de Lippo di Calderara, le petit village qui deviendrait, quelques décennies plus tard, le siège de son entreprise. Pourtant, le destin n'en avait pas fini avec lui : Pietro Bonfiglioli mourut dans l'un des derniers attentats à la bombe qui dévasta Bologne, laissant Clementino seul face à la vie.

La famille Baroni l'encouragea à poursuivre ses études. Ce jeune homme, que la vie avait déjà mis à rude épreuve, se révéla très doué, et en 1946, il se diplôma en tant que technicien industriel de l'école Aldini-Valeriani.

De nombreux entrepreneurs qui ont façonné l'histoire de l'industrie bolognaise, réputée à présent dans le monde entier, ont fréquenté ces salles de classe et arpenté ces couloirs. Cattabriga, Corazza, Marchesini et Bonfiglioli sont des capitaines d'industrie qui ont entamé leurs études à l'institut, faisant rejaillir le prestige de leurs projets et de leurs produits sur l'industrie bolognaise



Manuel de l'époque d'Aldini Valeriani, conservé dans la bibliothèque de Clementino Bonfiglioli





1950, les années Sampingranaggi

Au cours de ces années, les professionnels techniques étaient très recherchés. Il n'a pas fallu longtemps au jeune Clementino pour trouver un emploi chez Sampingranaggi en tant que dessinateur. Jeune homme talentueux, il a travaillé dans le bureau technique et le département des essais, entrant en contact pour la première fois avec le monde des engrenages - un monde dont il deviendrait l'une des figures de proue au niveau mondial.

Et en effet, Sampingranaggi allait jouer un rôle important dans la vie de toute la famille Bonfiglioli. Sonia, la fille aînée de Clementino, allait acquérir l'entreprise de nombreuses années plus tard, pour l'intégrer au groupe Bonfiglioli et unir ainsi le passé et l'avenir de sa famille.

En plus de ses compétences techniques, le jeune Clementino possédait un dynamisme entrepreneurial inné qui l'a amené à quitter Sampingranaggi et à créer sa propre entreprise à l'âge de 23 ans.

En 1951, avec deux partenaires, Clementino fonde BRV, une entreprise qui produit des engrenages pour les secteurs de la moto et de l'agriculture. Il se rend cependant vite rendu compte que le simple fait de travailler comme sous-traitant signifie que la croissance de l'entreprise serait



toujours limitée par le flux et le reflux des marchés de ses clients. Il décide donc de se séparer de ses partenaires et d'emprunter une autre voie.

L'idée qui allait changer sa vie avait déjà commencé à prendre forme dans son esprit.

Le 27 août 1956, « CMB Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli » est officiellement enregistrée à la Chambre de commerce de Bologne, à l'adresse « 34 Via Calvart ». Bien qu'il ne le sache pas encore, Clementino, âgé de trente ans à peine, entre dans l'histoire de l'industrie de Bologne et de l'Italie.



Clementino jeune avec sa sœur Anna

Une classe de design à l'Institut Technique Aldini Valeriani



Les premiers jours n'ont certes pas été faciles. Bien qu'il produise des engrenages pour quelques clients, ce qui lui assure un revenu stable, Clementino doit encore investir des sommes substantielles pour développer ses propres idées.

Dans une interview de nombreuses années plus tard, alors que Bonfiglioli Riduttori était déjà une multinationale, on lui a demandé : « Comment Bonfiglioli est-il né ? » Il répondit : « Avec beaucoup de rêves et une pile de billets à ordre. »

Rien n'était plus vrai : en 1956, ses dettes s'élevaient à dix-huit millions, somme énorme pour l'époque. Mais le plan de Clementino Bonfiglioli était solide, ce qui lui permit de développer l'entreprise exactement comme il l'avait prévu.



Le premier atelier sur Via Calvart, le premier tarif et l'un des premiers gadgets Bonfiglioli : un support pour le livret de circulation du tracteur.















Dai mò Tino...

En 1958, Clementino épouse Luisa Lusardi, de quelques années sa cadette, qui sera sa compagne de toujours et la personne la plus proche de lui dans son périple entrepreneurial. Femme au caractère fort et honnête, elle va gérer le côté administratif de l'entreprise pendant de nombreuses années, exercer une influence positive sur le développement de Bonfiglioli et faire en sorte que son opinion compte dans les principales décisions de l'entreprise. Les employés de longue date se souviennent fort bien de Luisa lorsqu'elle s'adressait à son mari avec une expression typique du dialecte bolognais, « Dai mò Tino » (Allez, Tino), quand elle voulait mettre fin aux discussions.

L'idée brillante de Clementino s'appuyait sur son expérience dans le domaine des engrenages. Il a réalisé qu'ils pouvaient s'employer différemment de l'approche traditionnelle : la création d'un boîtier métallique externe plus léger et polyvalent pour loger l'unité permettrait de réduire la vitesse de n'importe quelle machine et de l'adapter pour une exploitation optimale.

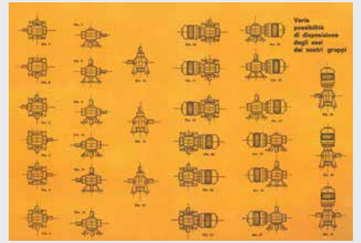
C'est ainsi que sont nés les premiers motoréducteurs en aluminium d'Émilie-Romagne, en concurrence sur le marché avec les quelques entreprises italiennes et étrangères, notamment allemandes et anglaises, qui dominaient jusque-là le secteur. À cette époque, la plupart des motoréducteurs étaient en fonte, ce qui les rendait encombrants et lourds. Govoni et Fava, tous deux situés à Cento, dans la région de Ferrare, ont été parmi les premiers clients de l'entreprise, spécialisés respectivement dans la production d'équipements de manutention mécanique et de séchoirs à pâtes.



La série VF : le motoréducteur à vis sans fin.
La première série de réducteurs dans l'histoire de Bonfiglioli



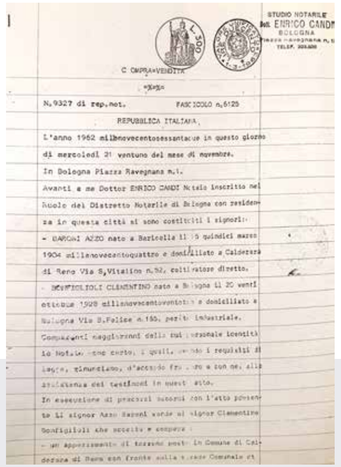




Après avoir ouvert un bureau de vente sur Via Saffi, Clementino Bonfiglioli a pris conscience de la nécessité d'agrandir les installations de production de l'entreprise afin de répondre à la demande croissante de motoréducteurs pour machines industrielles. Ainsi, en 1962, il franchit une étape décisive dans son parcours entrepreneurial, qui changera à jamais l'histoire de son entreprise.

Les proches qui l'avaient élevé étaient des agriculteurs qui possédaient des terres à Lippo di Calderara di Reno. Clementino décida d'acheter une partie du terrain, où il avait joué enfant, pour bâtir la nouvelle usine, qui demeurerait le siège de l'entreprise jusqu'en 2020.





STUDIO NOTARILE
dott. ENRICO CANDI
BOLOGNA

C. COMPRAVENDITA

N.9327 di rep.not. FASCICOLO n.6125

REPUBBLICA ITALIANA

L'anno 1962 millenovecentosessantadue in questo giorno di mercoledì 21 ventuno del mese di novembre.

In Bologna Piazza Ravegnana n.1.

Avanti a me Dottor ENRICO CANDI Notaio inscritto nel Ruolo del Distretto Notarile di Bologna con residenza in questa città si sono costituiti i signori:

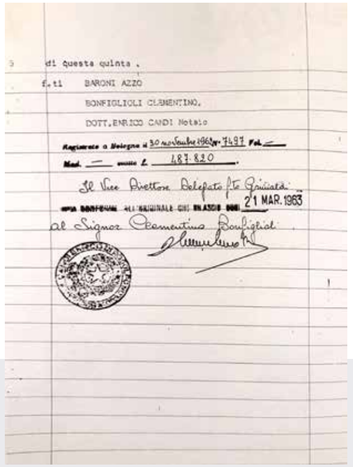
- BARONI AZZO nato a Barcelle il 15 quindici marzo 1904 millenovecentoquattro e domiciliato a Calderara di Reno Via S.Vitalino n.52, coltivatore diretto.

- BONFIGLIOLI CLEMENTINO nato a Bologna il 20 venti ottobre 1928 millenovecentoventotto e domiciliato a Bologna Via S.Felice n.155, perito industriale.

Comparenti maggiorenni della cui personale identità io Notaio sono certo, i quali, avendo i requisiti di legge, rinunciano, d'accordo fra loro e con me, alla assistenza dei testimoni in questo atto.

In esecuzione di precedenti accordi con l'atto presente Il signor Azzo Baroni vende al signor Clementino Bonfiglioli che accetta e compera

- un appezzamento di terreno posto in Comune di Calderara di Reno con fronte sulla strada Comunale di



di questa quinta .

f.ti BARONI AZZO

BONFIGLIOLI CLEMENTINO.

DOTT.ENRICO CANDI Notaio

Registrato a Bologna il 30 novembre 1962 n. 3497 Vol. —

Mod. — mezzi L. 187.820.

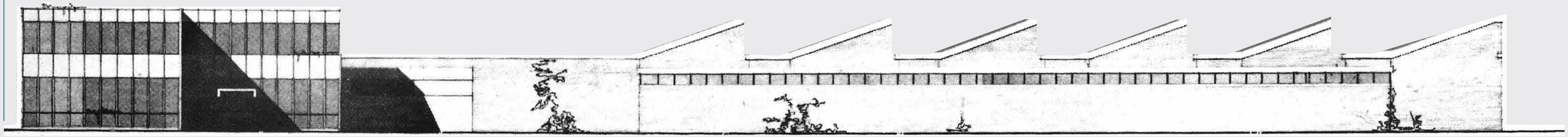
Il Vice Direttore Delegato Ufficiale

21 MAR. 1963

al Signor Clementino Bonfiglioli

Acte d'achat du terrain à Lippo di Calderara

La conception de la première usine à Lippo di Calderara

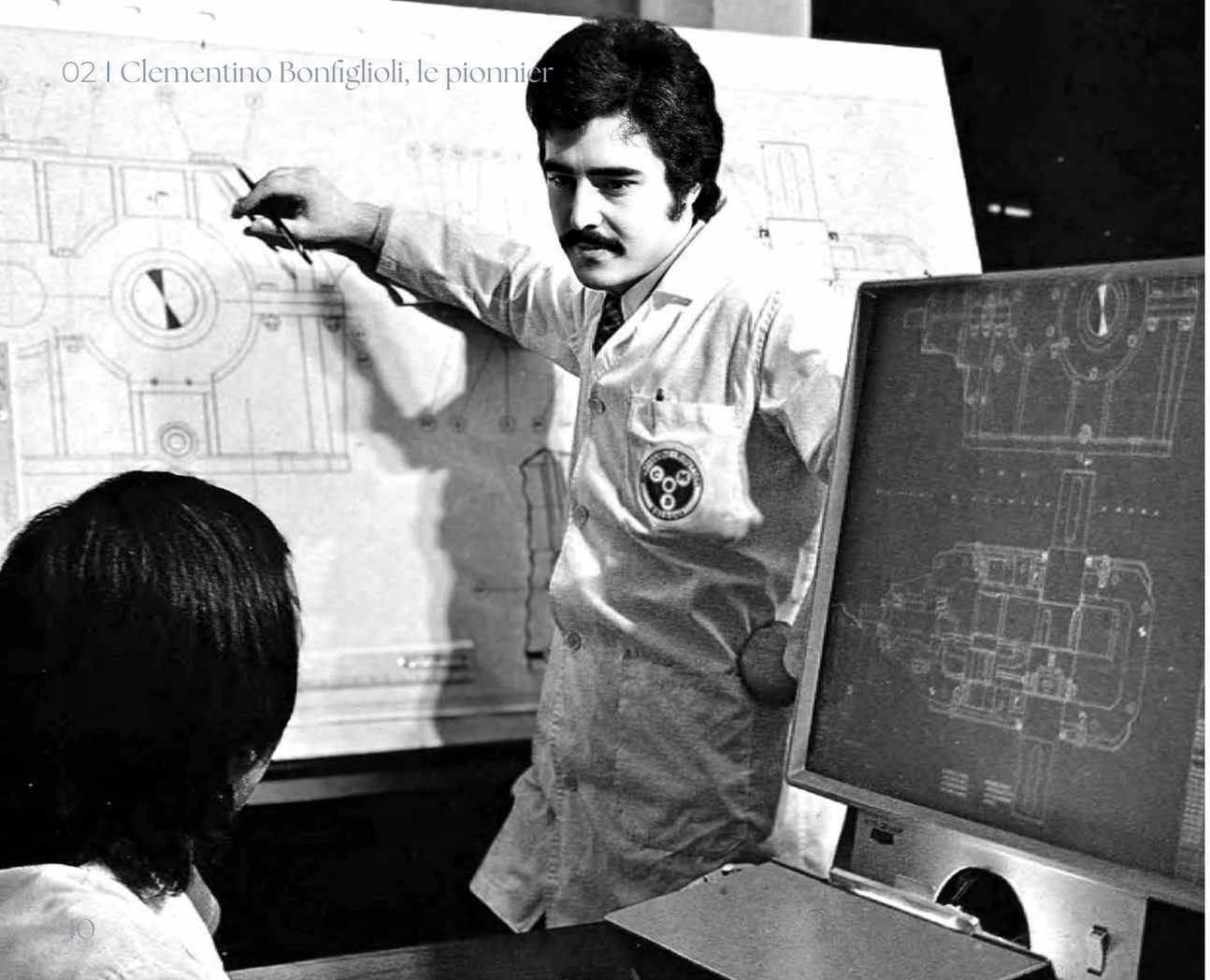






L'usine de Lippo di Calderara





1963 fut une année spéciale pour Clementino Bonfiglioli : la nouvelle usine où il allait développer son entreprise et augmenter ses activités prenait forme, et sa fille Sonia venait de naître. L'année suivante est venue ajouter son lot d'enthousiasme : le 7 juin, l'équipe de football de Bologne, dirigée par Giacomo Bulgarelli, a battu l'Inter de Milan en séries éliminatoires pour le championnat, faisant souffler un vent de folie sur la ville et sur ses fans.

Clementino Bonfiglioli n'a jamais manqué un match des « Rossoblu » au stade Dall'Ara. Il se réjouissait ou souffrait pour l'équipe, assis dans les gradins. Bonfiglioli a toujours eu un lien étroit avec le sport : pas seulement le football, mais aussi le basketball, le football américain et le cyclisme, mais nous y reviendrons plus tard.

Passion rouge et bleue :
Clementino avec les footballeurs du
Bologna FC : Beppe Signori, Roberto Baggio
et Gianluca Pagliuca







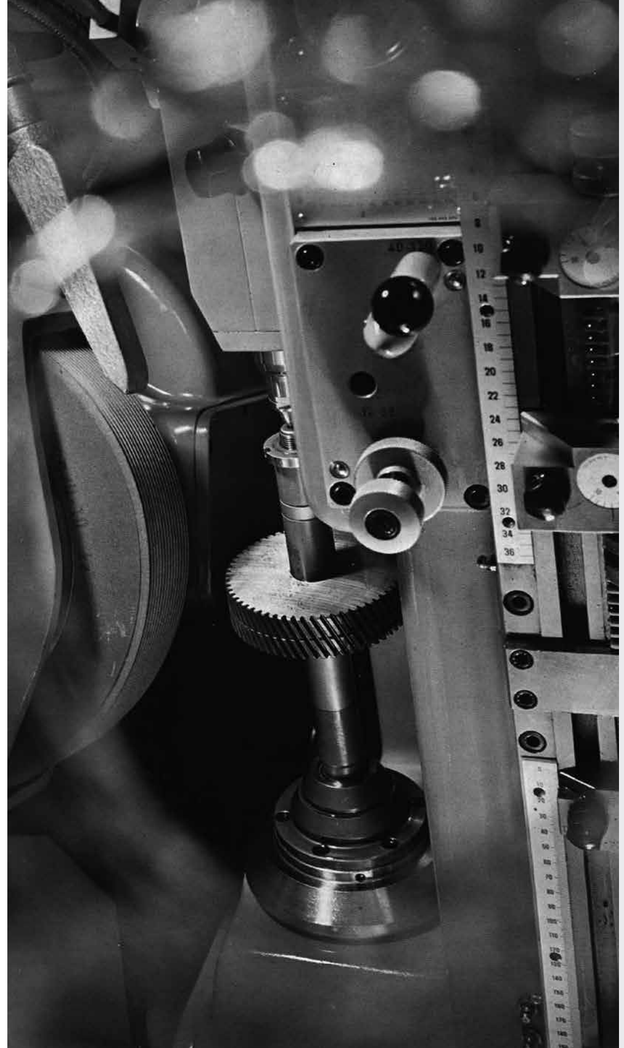
1966 est marquée par la naissance d'un deuxième enfant : Luciano. Clementino et sa femme Luisa avaient rêvé d'une vie avec de nombreux enfants. Les médecins en décidèrent autrement : étant donné ses grossesses précédentes compliquées, le risque était trop grand.

Au cours de ces années, la zone désormais appelée Packaging Valley prenait véritablement forme et Bonfiglioli se tenait aux côtés des entreprises les plus importantes du secteur.

En 1968, Tecnotrans SA a été créée en Espagne dans le but de commercialiser des équipements industriels. Le 17 juillet 1968, un accord de représentation est signé entre Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli et deux autres partenaires, Francisco Bassas et Gerardo Péna. Cet accord a permis la production de motoréducteurs en Espagne, puisque le régime franquiste n'autorisait pas leur importation.

En 1969, la marque Bonfiglioli Riduttori est apparue pour la première fois dans un catalogue, s'imposant dès lors comme principal secteur d'activité de l'entreprise.

Dans les années 1970, Bonfiglioli entame un développement stratégique, jetant les bases de ce qui allait devenir l'entreprise multinationale d'aujourd' hui. De nouvelles activités et des acquisitions ciblées ont permis à Clementino Bonfiglioli de compenser l'impossibilité d'agrandir le site de Lippo, limité par les plans d'agrandissement de l'aéroport qui portera plus tard le nom de Guglielmo Marconi.



En 1971, la production de variateurs est lancée à Bologne avec L.B. Trasmissioni Meccaniche. En 1974, Lucmar est ouvert à San Lazzaro, pour se charger de la peinture et de l'usinage mécanique des carters extérieurs des motoréducteurs pendant un certain nombre d'années. La vente et la distribution figurent également parmi les priorités de Bonfiglioli : afin de renforcer sa présence sur les marchés, l'élargissement de la gamme de produits s'accompagne du développement de succursales de distribution .

1977 est le théâtre d'un autre tournant important : Clementino, qui envisageait alors de s'étendre dans la région de Rovigo, a acquis Italsai, société de Forlì affiliée à l'État, en difficulté financière mais capable de production immédiate : depuis sa fondation en 1973, la société fabriquait des réducteurs planétaires destinés à l'industrie des engins de terrassement. Il s'employa à en faire l'une des stars les plus brillantes de sa galaxie entrepreneuriale.

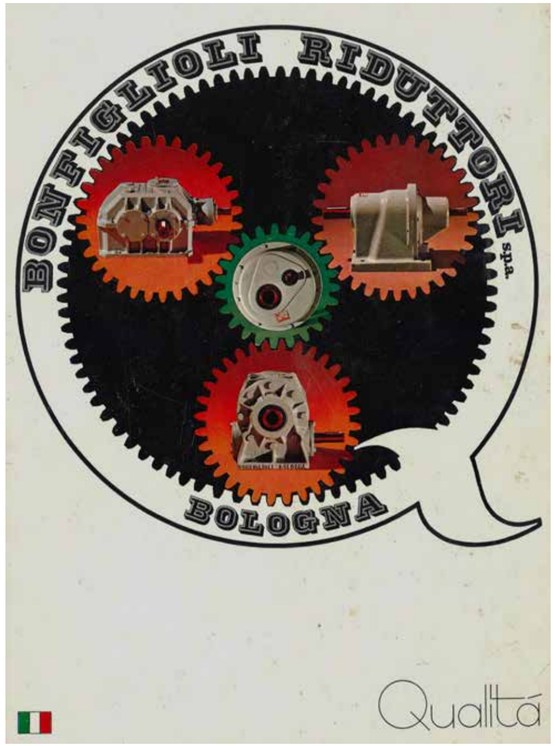
La société a été rebaptisée Trasmital et des investissements importants ont été réalisés afin d'adapter ses processus de production pour répondre aux demandes du marché. Avec l'arrivée des réducteurs planétaires pour engins de terrassement, la gamme de produits s'est élargie et a offert aux clients la possibilité de choisir parmi des centaines de configurations.



Trasmital, Forlì



Tecnotrans, Barcelone



À cette époque, Clementino Bonfiglioli était déjà l'un des entrepreneurs les plus en vue de l'Émilie-Romagne, mais son regard était toujours tourné vers l'avenir, vers le développement de ses entreprises et la croissance de leur part de marché. Cela impliquait de jeter les bases des progrès futurs, tout en tenant compte de l'espace nécessaire pour y parvenir. C'est pourquoi, en 1979, il a déménagé la société LB, rebaptisée plus tard B3, Via Bazzane à Calderara. Cet événement revêt une grande importance dans l'histoire de Bonfiglioli, car quarante ans plus tard, EVO a été construit à côté de cette usine historique : une installation de nouvelle génération qui abrite maintenant la production, l'usinage mécanique et le siège de la multinationale.

Catalogue 1978

B3 à Via Bazzane, Calderara, en 1979



Aujourd'hui, c'est l'usine Evo sur Via Cav. Clementino Bonfiglioli 1



Futur, futur, futur : le regard tourné vers les années à venir plutôt que vers l'arrière était l'un des secrets du succès de Clementino et de ses idées ingénieuses. Il a utilisé la même approche lorsque ses deux enfants, Sonia et Luciano, ont rejoint l'entreprise au début des années 1990, les plaçant directement dans les services de production. Ils n'ont eu droit à aucun privilège spécial : tous deux ont débuté comme assembleurs et dans l'entrepôt. Avant de diriger l'entreprise, ils devaient être capables d'identifier les produits, de comprendre les processus et, surtout, de connaître les gens. Cette condition, par dessous tout, était essentielle : apprendre à connaître les gens.

Selon tous les employés, l'une des plus grandes qualités de Clementino Bonfiglioli était sa capacité à communiquer avec ses collègues. Il avait l'habitude de se promener dans les usines, en particulier celle de Lippo, et de s'arrêter pour discuter avec un opérateur, demandant des mises à jour sur la production ou une explication sur les raisons du déplacement d'une ligne de production. Avec les employés qu'il connaissait mieux, il posait également des questions sur leurs familles et leurs enfants.

De son pas alerte et d'un œil attentif à chaque détail, il passait d'une ligne de production à l'autre. Il était clair qu'il se sentait vraiment chez lui dans l'atelier. Il ne pouvait résister à la tentation de constater de ses propres yeux ce qu'il appelait en plaisantant à moitié son troisième enfant.



Une autre facette du comportement et de la relation de Clementino avec ses employés, qui travaillaient avec lui et le connaissaient bien, met réellement en exergue son authenticité. C'était une sorte d'avertissement qu'il donnait à son interlocuteur, un signal qui soulignait l'importance de la discussion. Simple, mais efficace. Lorsqu'il y avait un problème, il se mettait à parler en dialecte de Bologne, et son interlocuteur savait à quoi s'en tenir. Il n'était pas homme à élever la voix, mais lorsque *« il Capo »* passait de l'italien au dialecte, le message était fort et clair. Ses collègues comprenaient alors que le problème devait être résolu immédiatement : il fallait lui accorder la plus haute priorité.



Droite :
Famille Bonfiglioli : sa fille Sonia, son épouse Luisa, son fils Luciano et Clementino.
Gauche :
Clementino Bonfiglioli lors de la cérémonie de présentation du Cavaliere del Lavoro (Ordre du Mérite du Travail) en 2006.



C'était un homme et un entrepreneur qui voyait son entreprise changer au fil du temps, relever de nouveaux défis et faire face à des crises comme celle de 2009. En cette année fatidique, les commandes de Bonfiglioli chutèrent de 40 %. Cette fois encore, *il Capo* écouta attentivement ses plus proches collègues, dont sa fille Sonia, qui proposa un changement révolutionnaire : appliquer les principes de Lean Processing, qui avait remporté tant de succès au Japon, pour optimiser la production et améliorer les performances de l'entreprise.

Pour l'entreprise, cela s'apparentait à une véritable révolution, avec tous les risques et les incertitudes économiques qu'une transformation majeure entraîne inévitablement, mais Clementino Bonfiglioli l'a immédiatement acceptée, convaincu que c'était le bon choix. Il avait raison : en 2010, malgré d'innombrables défis, Bonfiglioli a enfin commencé à voir la lumière au bout du tunnel.

Clementino soutenait ce qui allait devenir la renaissance de sa création en tant que véritable leader, et ce devait être son cadeau de départ. Le 6 juillet 2010, après une vingtaine de jours d'agonie, il mourut d'une rupture d'anévrisme.

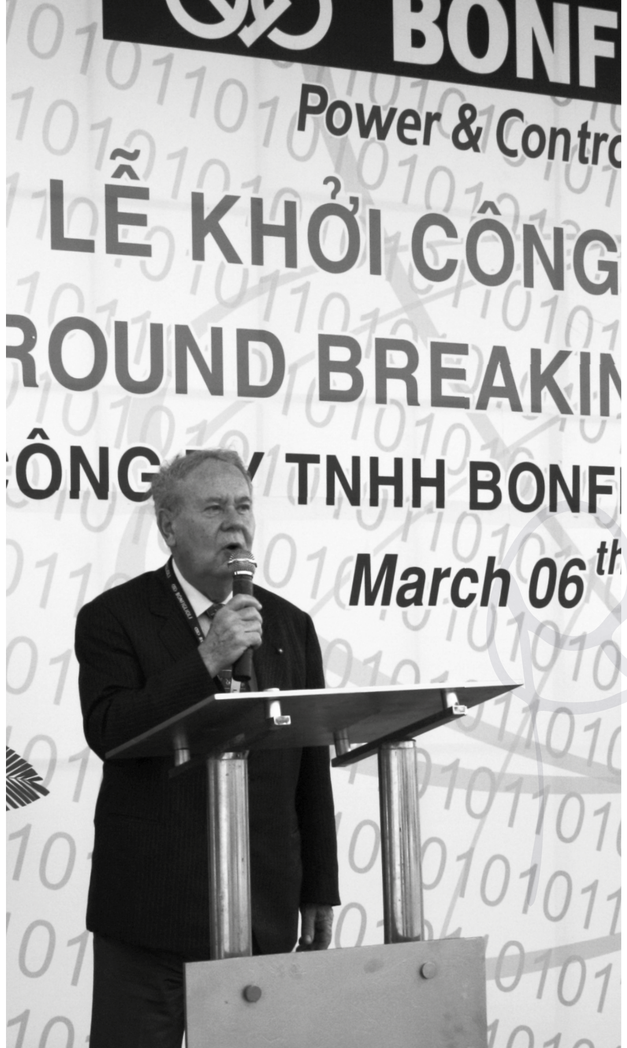
Sa fille Sonia prit alors les rênes de l'entreprise. Beaucoup de peurs et de doutes, mais avec une certitude : son père, Clementino, aurait voulu un avenir radieux pour elle et pour Bonfiglioli.

Le reste appartient à l'histoire.







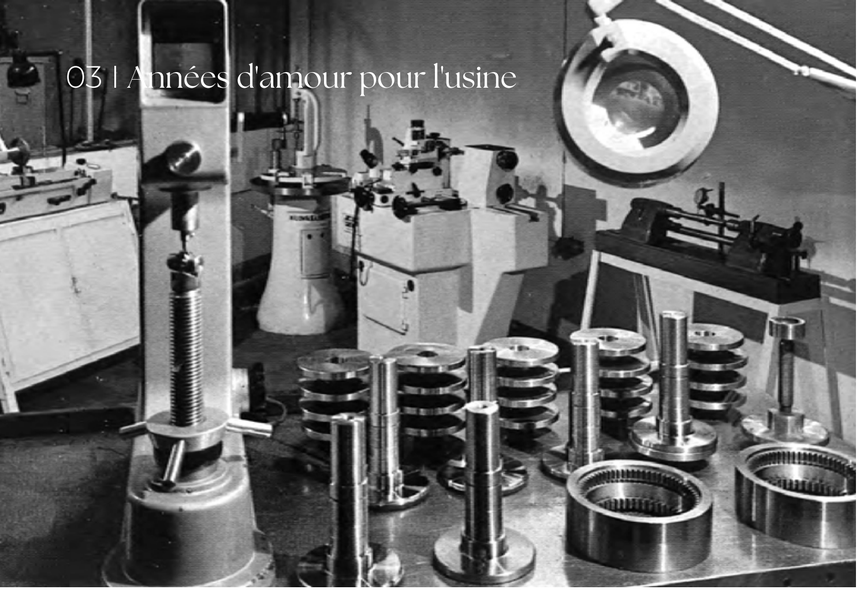


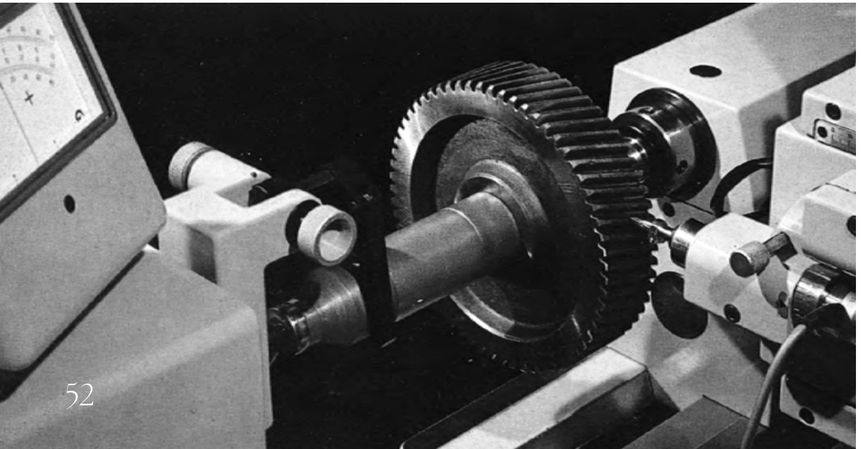
En avant, à toute vitesse !



Des années d'amour pour l'usine

PASSION ET AFFAIRES,
DE BOLOGNE À TRAVERS LE MONDE





Contrôle de la production à l'usine de Lippo di Calderara dans les années 1970 et 1980

100 % de contrôles multiples sur les réducteurs à vis sans fin, avant de procéder à l'assemblage en ligne (inspecteur Tesa - Micro Jet)

Via Calvart et Avenida Osvaldo Fregonezi sont à environ 9 600 kilomètres l'une de l'autre.

Un décalage horaire de quatre heures sépare la rue où l'entreprise Bonfiglioli a été fondée de l'usine la plus éloignée, située à São Paulo, au Brésil.

Deux univers fort différents : Bologne, avec ses tours médiévales et ses trois cent mille habitants ; São Paulo, avec ses gratte-ciels et une population de onze millions d'habitants répartis sur une vaste superficie.

Le développement industriel de l'Italie d'après-guerre a été fondé, principalement, sur les efforts des femmes et des hommes qui vivaient en symbiose avec leurs usines. Souvent, leurs parcours étaient similaires : en tant que jeunes, ils obtenaient un emploi dans un atelier pour apprendre les rudiments et le métier, puis les plus entreprenants créaient leurs propres petites entreprises manufacturières. La plupart manquaient de capital financier, mais tout reposait sur le sacrifice et un ardent désir de travailler. Pourtant, seules quelques-unes de ces entreprises ont résisté à l'épreuve du temps. Parmi ces entrepreneurs, une poignée de visionnaires est parvenue à changer l'histoire.

Le 22 décembre 1954, Clementino Bonfiglioli lançait une activité de revente et fondait sa première entreprise de fabrication d'engrenages, Bonfiglioli Costruzione Ingranaggi, dont le siège social était situé 34 Via Calvart à Bologne. Son atelier initial n'était guère plus qu'un garage, qui abrita pendant un certain temps un vieux chariot de campagne à la demande du propriétaire de l'immeuble, dans l'attente de pouvoir le réutiliser.



Via Calvart, Bologne 1956

Bonfiglioli Brésil, aujourd'hui



Le 27 août 1956, l'entreprise Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli fut fondée dans ces vieux locaux exigus et sombres, afin de fabriquer des engrenages et des réducteurs.

Clementino ne disposait pas d'outils sophistiqués pour guider les décisions qu'il prenait pour son entreprise, mais il avait l'intuition d'un homme voué à la grandeur alliée à une grande passion. Fort de ces deux qualités, il a fait des choix qui ont mis son petit atelier sur la bonne voie pour devenir l'entreprise Bonfiglioli que nous connaissons aujourd'hui. Ces décisions, désormais qualifiées de stratégiques, ont ouvert la voie à l'essor et à l'évolution de l'entreprise. Les choix qui sont monnaie courante à notre époque étaient inédits à l'époque. Clementino Bonfiglioli était sans aucun doute un entrepreneur de talent, mais le véritable secret de sa réussite résidait avant tout dans sa capacité d'écoute, et, au fond, dans le fait de rester un homme de l'usine.

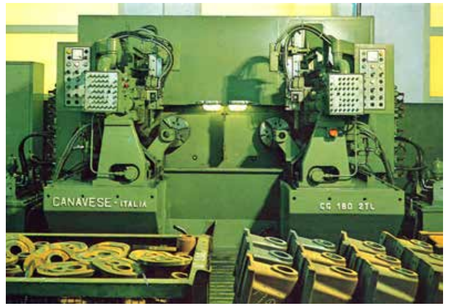
Il a choisi de quitter les locaux de Via Calvart et de déplacer la production à Lippo di Calderara di Reno. Cette décision n'a pas été prise au hasard : après la mort de sa mère et l'émigration de son père en Afrique, Clementino avait été élevé par ses oncles maternels dans ce même village. En 1962, il acheta à son oncle, Azzo Baroni, le terrain sur lequel il construisit la nouvelle usine : un peu plus d'un hectare de terres à quelques kilomètres de Bologne, qu'il a complètement transformé. En septembre 1964, l'établissement est inauguré. Il deviendra le siège de l'entreprise Bonfiglioli pendant plus d'un demi-siècle. Le fruit de son travail prospèrerait à l'endroit-même où il avait grandi.

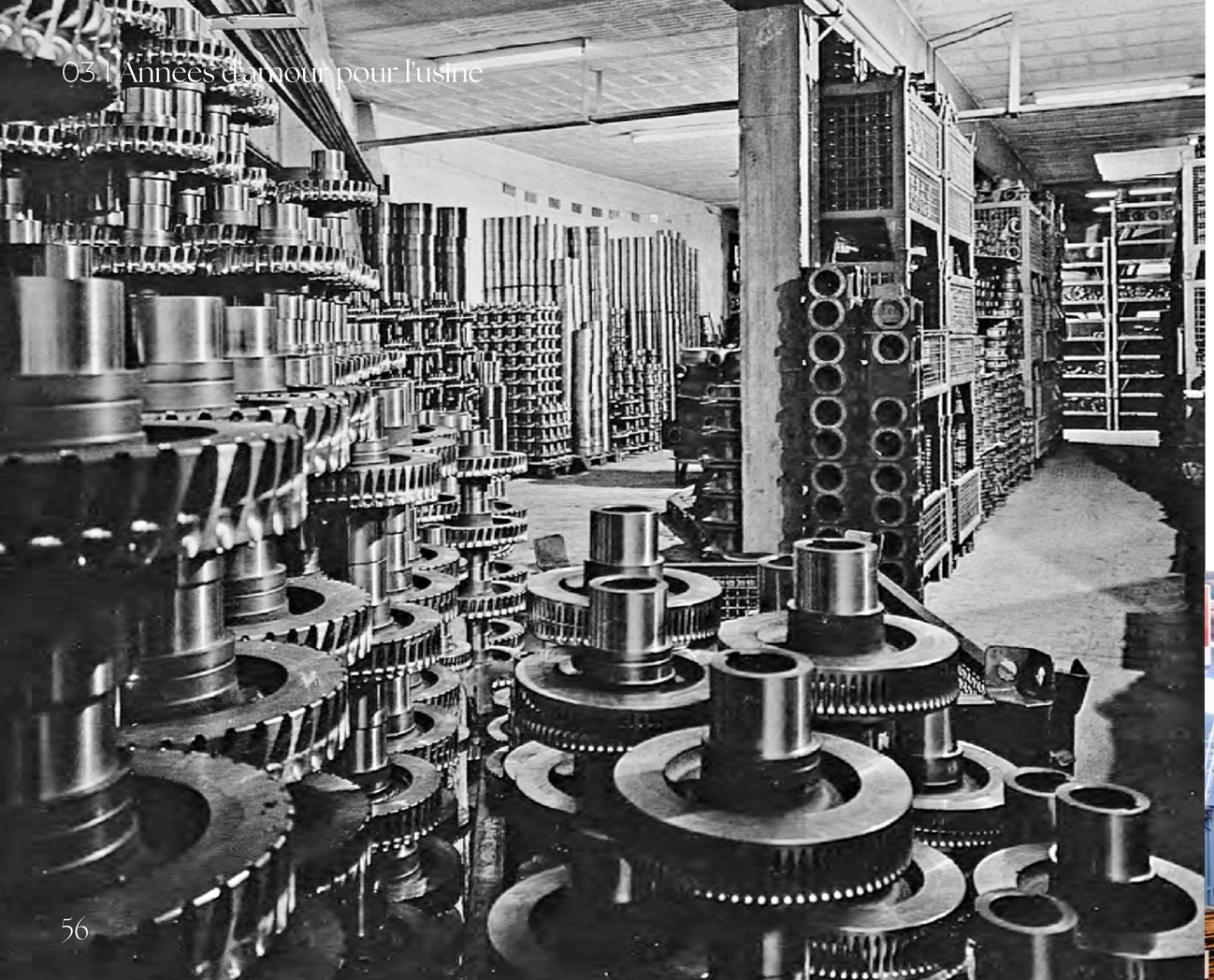


Dans les premières années de production, les activités de traitement mécanique et d'assemblage coexistaient au sein de l'usine, mais à mesure que de nouveaux produits étaient développés et que les marchés s'étendaient, la nécessité d'augmentation de la capacité de production se faisait sentir. Les installations ont été adaptées aux nouvelles exigences en aménageant des machines modernes et plus performantes, capables de répondre à la demande croissante de réducteurs, en mettant de plus en plus l'accent sur les technologies qui commençaient à poindre dans le secteur industriel à l'époque. La terre qui avait été autrefois le champ cultivé par son oncle et sa tante et où il avait lui-même joué étant enfant, devenait le cœur battant d'une entreprise à l'avenir prometteur.

L'intérieur de l'usine de Lippo di Calderara, années 1970-1980







Les bases solides de Bonfiglioli étaient posées, et son fondateur tenait à saisir toutes les opportunités. À la fin des années 1960, l'Espagne se posait en marché très prometteur. Cependant, le régime franquiste, qui maintenait le pays sous un contrôle strict, interdisait l'importation de réducteurs en provenance de l'étranger. Au lieu de tirer un trait sur l'Espagne, Clementino Bonfiglioli a choisi de fabriquer des réducteurs localement, et en 1968, Tecnotrans Sabre voit le jour dans la zone industrielle de Barcelone. Quatre ans plus tard, en 1972, cette entreprise devient le premier site de production de Bonfiglioli à l'étranger, ouvrant la voie aux autres usines du monde entier qui seront inaugurées dans les décennies à venir.

Dans les années 1970, Clementino s'est également concentré sur le renforcement de la présence de l'entreprise sur le marché et l'amélioration de la qualité des produits. Au milieu de la décennie, il envisageait d'ouvrir une nouvelle usine de production en Vénétie, région qui émergeait à l'époque comme un district industriel et, grâce à l'abandon progressif du travail agricole, offrait un grand réservoir de main-d' œuvre.

Toutefois, la vie est parfois modelée par des événements aléatoires.

Le long de la future autoroute des vacances de millions pour des personnes (la bande d'asphalte reliant Bologne





Gauche :
Entrepôt à Lippo di Calderara : grands stocks de matières premières (des barres d'acier et des pièces forgées) ainsi que de produits semi-finis, assurant une production continue et rapide (années 1970).

Droite :
Trasmital, Forlì (1970).

au littoral de la Romagne), Bonfiglioli a franchi une autre étape fondamentale de son histoire. Italsai, entreprise semi-publique basée à Forlì, produisait des réducteurs planétaires de haute qualité pour le marché du terrassement en plein essor. En raison d'un manque de clairvoyance dans la gestion, l'excellence des produits était malheureusement entachée par de mauvais résultats financiers.

Il n'a pas fallu longtemps à Clementino Bonfiglioli pour reconnaître l'immense potentiel de l'entreprise. En mars 1977, il signe un accord pour acquérir l'usine et compléter la gamme de réducteurs déjà disponibles à l'époque. Il commande également le développement de réducteurs pour des applications hydrostatiques. Encore une fois, sa prévoyance lui a été bien utile : dans les années qui ont suivi, la demande de ces nouveaux produits n'a cessé d'augmenter. L'entreprise a également été rebaptisée : Trasmital.

Avec des investissements substantiels dans de nouveaux équipements et de nouvelles ressources, l'usine de Forlì, jadis en faillite, est modernisée et retrouve sa gloire passée en quelques années seulement. L'installation d'une nouvelle usine de traitement thermique a sans aucun doute été l'un de ces investissements majeurs, car elle a permis à l'entreprise de devenir autosuffisante dans ses processus de production. La fabrication de réducteurs pour engins de terrassement était destinée à un type de client qui exigeait des spécifications très précises, en ce qui concerne les produits, mais aussi en termes de gestion des processus opérationnels. Ce n'est pas un



hasard si Trasmital a été la première entreprise du groupe Bonfiglioli à obtenir la certification ISO-9001 en mars 1993, une étape essentielle pour augmenter sa part de marché. Cette évolution technologique continue, combinée à des produits de haute qualité et à la fiabilité, a propulsé Trasmital au rang d'acteur de premier plan dans le secteur complexe des réducteurs planétaires au fil des ans.

À ce stade, la croissance de Bonfiglioli ne faisait aucun doute, mais elle nécessitait des décisions qui poseraient les bases permettant à l'entreprise de s'adapter aux bouleversements industriels désormais irrémédiables de l'économie mondiale.

L'une de ces évolutions concernait LB, une entreprise qui fabriquait des variateurs de vitesse et dont le siège d'origine avait été transféré de Via Masetti, dans le hameau de Lippo, à Via Bazzane à Calderara di Reno. Cette transition a permis à Clementino d'acquérir les parts des associés et d'intégrer la société dans son groupe industriel émergent. C'était un autre élément constitutif d'un processus qui se dessinait de plus en plus clairement, échafaudé avec soin par Clementino Bonfiglioli lui-même, supervisant les opérations afin de mieux partager ses idées et ses plans avec ses collègues.

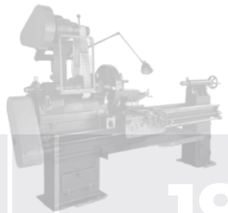
À partir de la fin des années 1980, toutes les unités de traitement mécanique ont été déplacées à l'usine de Calderara. Certaines d'entre elles ont rapidement été remplacées par des machines de pointe, basées sur des principes d'automatisation qui commençaient tout juste à jouer un rôle de premier plan dans le monde industriel italien.

L'expansion des installations semblait imparable. Le site de Lippo di Calderara di Reno était désormais exclusivement dédié à l'assemblage. La demande du marché en réducteurs à vis sans fin ne cessait d'augmenter et la hausse de la production était essentielle pour suivre la concurrence. Pour y parvenir, une fois de plus, Bonfiglioli a opté pour la voie de l'innovation : en 1989, un système SARMAS automatisé a été installé sur le site de Lippo pour l'assemblage de motoréducteurs à vis sans fin. Des stations automatisées, des robots qui déplaçaient et assemblaient les composants, des dizaines de moniteurs fournissant des données de production en temps réel : pendant de nombreuses années, l'installation a produit des millions de réducteurs qui ont ensuite été expédiés dans le monde entier, inaugurant ainsi l'ère de l'automatisation dans les départements de production.

L'expansion de l'industrie de Bologne ne se limitait cependant pas à l'Italie : l'implantation sur les marchés étrangers devenait de plus en plus cruciale sur le plan commercial, comme en termes de production.

À la fin des années 1990, l'Inde affichait un énorme potentiel de croissance et attirait l'attention des groupes industriels européens. Pour la première fois dans l'histoire de l'entreprise, le projet indien a également bénéficié de la contribution stratégique de Sonia, fille aînée de Clementino. Sonia appartenait à la nouvelle génération d'entrepreneurs qui commençaient à

De Bologne à travers le monde



1956

Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli
BOLOGNE



1964

Bonfiglioli Riduttori S.p.A.
LIPPO DI CALDERARA DI RENO (BO)



1971

LB
BOLOGNE



1972

Tecnotrans Sabre
BARCELONE,
ESPAGNE



1974/1976

Lucmar
SAN LAZZARO
DI SAVENA (BO)

Exportation Bonfiglioli/ Composants
CALDERARA DI RENO (BO)

1977

Trasmital
FORLÌ



1980/1993

LS
LIPPO DI CALDERARA DI RENO (BO)

Monfer
VIGNOLA (MO)

Vimo
CALDERARA DI RENO (BO)

Bonfiglioli Riduttori
BARGELLINO – CALDERARA DI RENO (BO)

Silectron Sistemi
IMOLA (BO)

Icme
CALDERARA DI RENO (BO)



1999/2001

Vectron GMBH
KREFELD, ALLEMAGNE

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
CHENNAI, INDE



Bonfiglioli USA Inc.
LAFAYETTE, INDIANA,



2003/2007

Bonfiglioli Slovakia S.R.O.
POVAŽSKÁ BYSTRICA,
SLOVAQUIE

Bonfiglioli Riduttori HD
SALA BOLOGNESE (BO)

Bonfiglioli Drives Co. Ltd.
SHANGHAI, CHINE

Tecnoingranaggi
SAN GIOVANNI IN
PERSICETO (BO)

2008/2011

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
MANNUR, INDE



Bonfiglioli Riduttori S.p.A. (BMR)
ROVERETO (TN)





2015



Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
PUNE, INDE



Bonfiglioli Redutores Do Brasil Ltda
SÃO PAULO, BRÉSIL

Bonfiglioli Vietnam Ltd
PROVINCE DE BINH
DUONG,
VIETNAM

O&K Antriebstechnik Gmbh
HATTINGEN,
ALLEMAGNE

2017/2020



Bonfiglioli Riduttori S.p.A. (EVO)
CALDERARA DI RENO (BO)

Sampingranaggi
BENTIVOGLIO (BO)

2021/2023

Selcom Group S.p.A.
CASTEL MAGGIORE (BO)
CADRIANO (BO)



Selcom Electronic Shanghai Co Ltd
SHANGHAI, CHINE







L'usine de Chennai, en Inde

soutenir les fondateurs d'entreprises et qui déplaçaient leurs entreprises au-delà des frontières nationales, en se concentrant sur cette partie du monde. Avec la prévoyance qui l'a toujours distingué, Clementino Bonfiglioli avait déjà lancé le processus de transition générationnelle au sein de l'entreprise au début des années 1990.

Sonia et Luciano, ses enfants, ont rejoint les services de production juste après avoir décroché leur diplôme afin qu'ils puissent commencer à en apprendre davantage sur l'entreprise : pas de traitement spécial, pas de faveurs.

Pour gérer l'entreprise, il fallait d'abord la connaître à fond et le meilleur moyen de le faire était d'interagir avec elle, au sein de la production. La pensée de Clementino était simple : l'usine avait été sa propre école, et il devait en être de même pour ses enfants. Après quelques années, tous deux ont entamé leur parcours au sein de l'entreprise, travaillant à différents niveaux.

Au moment de développer le projet indien, Clementino a choisi de faire confiance à Sonia, qui défendait une vision de l'internationalisation certes non conventionnelle, mais qui allait devenir l'une des pierres angulaires de l'entreprise.

Pour l'usine indienne, ils ont choisi une parcelle de terrain à une trentaine de kilomètres de Chennai : quelques années plus tôt, cette ville avait repris son ancien nom, abandonnant le nom colonial de Madras.

Il s'agissait de construire une entreprise capable de répondre aux demandes du marché indien comme à celles des pays voisins. L'équipe de gestionnaires responsables de la planification et de la construction de l'usine indienne a élaboré un projet qui marquerait une étape importante pour Bonfiglioli.

Le site sur lequel Bonfiglioli India s'élèverait n'était rien de plus autrefois qu'un champ ouvert rempli de boue. Après de nombreux mois de travail, des bureaux et des services de production ont été construits, qui ont ensuite abrité des bancs d'assemblage et des machines-outils.

Travailler dans un pays aux mille contradictions signifiait également devoir faire face à des coutumes et à des habitudes très différentes de celles de l'Italie. Parmi les nombreuses anecdotes racontées par ceux qui en ont fait l'expérience, l'une d'elle illustre parfaitement le contexte culturel et social : lors de la construction de l'usine, il a fallu balayer les sols. Les ouvriers indiens affectés à cette tâche ont utilisé des balais avec des manches d'à peine plus de cinquante centimètres de long, les obligeant à travailler à genoux. Les dirigeants italiens décidèrent d'acheter et de distribuer des balais à manches long, mais les ouvriers indiens coupèrent immédiatement les manches à cinquante centimètres et recommencèrent à balayer comme ils avaient l'habitude de le faire : à

le premier réducteur entièrement produit en Inde avec Raja Williams, M. Ganesh, Clementino Bonfiglioli, M. Daniel et M. Yadav





genoux. Les Italiens tentèrent de les faire changer d'avis, mais abandonnèrent en fin de compte et se rendirent à l'évidence qu'il n'était pas possible de convaincre les travailleurs indiens du contraire.

En février 1999, un gourou a effectué le Pooja, cérémonie hindoue destinée à garantir les meilleurs auspices pour le début de la construction de la nouvelle usine. En septembre de la même année, une photographie montre Clementino Bonfiglioli avec le premier réducteur entièrement produit en Inde. Cette étape a marqué le début d'un lien avec un pays qui ne cesserait de se renforcer avec le temps ; une véritable histoire d'amour. L'initiative qui a débuté comme un simple projet de développement industriel est devenu une union symbiotique entre deux mondes, touchant à la fois le volet commercial et les aspects sociaux ; le projet Cheerfutureland Bonfiglioli, qui sera décrit dans un autre chapitre de cette monographie, en est un excellent exemple.

Le saut du XXe au XXIe siècle a été emblématique. Pour Bonfiglioli, il a incarné un nouveau pas vers le changement.

Au début des années 2000, Sonia a orienté l'entreprise vers le marché en plein essor de la mécatronique, permettant une nouvelle expansion de l'univers Bonfiglioli. L'acquisition de Vectron par Bonfiglioli en 2001 lui a ouvert les portes du marché des onduleurs, qui s'avérait alors essentiel dans le monde de l'automatisation industrielle. De nombreuses années plus tard, la création de Bonfiglioli Mechatronic Research à Rovereto et l'acquisition de Selcom feront de Bonfiglioli l'une des figures de proue de l'intégration de la mécanique et de l'électronique. L'acquisition d'Icme en 1993 et l'ouverture en 2008 d'une usine au Vietnam, produisant des moteurs électriques, ont assuré la présence de Bonfiglioli sur les marchés mondiaux.

En 2008, Bonfiglioli Brésil a également été fondée, et reste l'usine de production la plus éloignée du siège de l'entreprise à ce jour. Dans un quartier industriel, à quelques kilomètres de São Paulo, des réducteurs de la série 700TW sont assemblés.

Toujours en 2008, lors du congrès international de Florence, Sonia a été nommée PDG du Groupe. Elle entreprenait alors un périple difficile : la crise économique frappait lourdement les bilans des entreprises, et un changement radical au niveau entrepreneurial s'imposait pour tenir le coup et repartir de plus belle. Sonia était sûre de réussir grâce au soutien de son père, mais le destin en a décidé autrement : en 2010, par un chaud après-midi d'été, Clementino est tombé malade et il décédait quelques jours plus tard, le 6 juillet. Sonia devait à présent se montrer digne de se glisser dans la peau d'un géant de l'entreprise, un père qui avait construit un empire à partir de rien. Dans ce contexte économique difficile, c'était à elle désormais de porter le rêve devenu réalité.





Bonfiglioli Vectron à Krefeld, Allemagne

Bonfiglioli Mechatronic Research à Rovereto



Sonia se trouvait à la croisée des chemins : vendre l'entreprise ou suivre les traces de son père. Elle devait choisir la meilleure voie pour l'avenir de son entreprise, se laissant guider par l'amour d'une usine qui l'avait inspirée, au fil des ans, elle aussi.

Elle s'est engagée dans une voie qui allait profondément remanier l'entreprise de son père, à commencer par une décision historique : refondre chaque processus afin de répondre aux exigences des marchés. Un tel défi exigeait de l'engagement, de la ténacité et un dévouement total.

Étant donné sa proximité avec l'aéroport de Bologne, l'usine de Lippo ne pouvait plus s'agrandir. Sonia a donc décidé de construire un nouvel établissement qui participerait à la mise en œuvre de projets de développement.

En 2016, le projet EVO a été lancé.







Le terrain voisin de l'usine de Via Bazzane a été retenu comme lieu adapté à son développement. LB exerce ses activités sur ce site depuis 1979, en produisant initialement des variateurs mécaniques qui ont ensuite été remplacés par des carters et des réducteurs, ce qui est toujours d'actualité. Le projet a pris forme au milieu des simulations et de la planification, et la première pierre a été posée en avril 2018. Il a fallu près de deux ans pour achever la construction de la nouvelle installation de Bonfiglioli : une usine moderne, écologiquement durable et fonctionnelle jouxtant l'emplacement historique.

Rien n'a été laissé au hasard : des espaces extérieurs, où aujourd'hui des centaines de lapins errent librement, aux services de production, conçus pour répondre aux plus grands besoins de confort des employés.

En avril 2019, EVO est inaugurée. La rue où se situe l'usine a été nommée Via Clementino Bonfiglioli : un témoignage supplémentaire du lien fort qui unit l'entreprise à son territoire.

Bonfiglioli dispose maintenant d'une nouvelle maison : belle, moderne et prête à relever les défis du futur. Est-ce une destination ? Non, c'est un nouveau départ, parce que l'entreprise va de l'avant sans oublier de jeter pour un regard fier sur le passé.











Les femmes et les hommes qui ont bâti l'entreprise

L'HISTOIRE D'UNE ENTREPRISE DANS LA MÉMOIRE DE SES COLLABORATEURS

« Le travail commençait à prendre de l'ampleur, alors ils m'ont d'abord donné un vélo avec un panier pour emporter ces engrenages...
Puis, les produits ne rentraient même plus dans une boîte, alors ils m'ont acheté un tricycle... »

Arnaldo Nicoletti



Le tricycle Giordani d'origine, avant qu'il ne soit également adapté en véhicule pour adultes.

L'un des cadeaux les plus plébiscités par les enfants à la fin des années 1950 et au début des années 1960 était un jouet fabriqué par une entreprise de Bologne : le tricycle Giordani. Il était en fer embouti, peint en rouge vif, avec des roues blanches et une selle noire. Le simple fait de le voir le jour de Noël procurait aux enfants un sentiment d'excitation intense.

Arnaldo Nicoletti ressentit le même frisson quand il vit le sien.

Il n'y avait que quelques différences : Arnaldo n'était plus un enfant, il avait presque dix-huit ans, et son tricycle n'était pas rouge mais noir, avec une caisse de transport de couleur acajou à l'avant. Il ne l'utilisait pas pour se promener dans les jardins Margherita de Bologne, mais pour livrer les réducteurs produits par Bonfiglioli.

Arnaldo n'était pas fort enclin à étudier, son père lui donc a trouvé un emploi de coursier dans un atelier de mécanique.

Sa rencontre avec Clementino eut lieu lors d'une livraison de couronnes à BRV, la première entreprise qu'il avait fondée avec deux associés en 1951. Clementino Bonfiglioli demanda à Nicoletti s'il voulait faire des livraisons pour lui, et Arnaldo, attiré par la perspective d'un emploi plus sûr, accepta. Dès lors, il commença à livrer des composants, équipé d'un vieux vélo cabossé. Le vélo avait une capacité de charge limitée - il ne pouvait transporter qu'une seule caisse placée derrière la selle - il était donc contraint de faire la navette plusieurs fois par jour entre Via Calvart à Bologne et les clients de l'entreprise.

Un matin de printemps à son arrivée à l'atelier, il fut accueilli par Clementino Bonfiglioli qui, au lieu d'être à son habitude à côté de l'une des machines à tailler les engrenages, l'attendait dehors près du nouveau véhicule de livraison. « Voilà Arnaldo, regarde cette merveille rien que pour toi ! Maintenant, tu pourras rivaliser avec l'*Airone* », a-t-il déclaré, faisant référence au surnom commun du grand cycliste italien, Fausto Coppi.

Son nouveau trois-roues facilitait grandement les livraisons et lui permettait de transporter au moins cinq caisses par voyage dans le plateau de chargement.

Il n'y avait qu'un seul inconvénient : un plateau de chargement plein allongeait considérablement les distances de freinage. Un après-midi de mai, un accident se produisit : pendant une livraison avec le plateau rempli de réducteurs, Arnaldo dut freiner soudainement pour éviter un camion qui débouchait d'une rue latérale. Il tira de toutes ses forces sur les poignées de frein et essaya de freiner des pieds, mais ne parvint pas à éviter la collision. La plate-forme de chargement se coinça dans l'une des roues du poids-lourd, se fendit et son contenu se renversa au milieu du carrefour.

Arnaldo se souvient comme si c'était hier de la voix d'un vieil homme assis à l'une des tables d'un bar voisin, qui lui lança en dialecte bolognais : « Cinno, hai fatto un bel busso ! » *(Petit, tu as pris un sacré coup !).*

Au fil du temps, Arnaldo a manifesté un intérêt pour la mécanique et s'est passionné pour le monde de l'usinage. Chaque fois qu'il n'y avait pas de livraisons ou le soir, à la

fin de sa journée de travail, il lui demandait s'il pouvait apprendre le maniement des machines à tailler les engrenages. Au fil du temps, il a gagné en indépendance et s'est mis à calculer lui-même les diamètres des engrenages.

Après quarante ans de travail chez Bonfiglioli, Arnaldo a beaucoup d'autres histoires à partager, dont l'une met en évidence les liens que « *il Capo* » a noué avec ses employés : « Un samedi matin, M. Bonfiglioli s'est approché de moi et m'a demandé ce qui n'allait pas. Il avait remarqué que je ne travaillais pas comme d'habitude. J'ai répondu que j'étais préoccupé parce que j'avais des problèmes personnels. Je lui ai confié que ma copine était enceinte et que je n'avais pas le courage d'en parler à mes parents. Il m'a dit de ne pas m'inquiéter et qu'il m'accompagnerait chez mes parents pour leur parler. Quelques heures plus tard, nous étions assis avec ma mère et mon père pour leur annoncer la bonne nouvelle. C'est un moment que je n'oublierai jamais et qui montre vraiment le lien que nous avons tissé. »

Relater l'histoire d'une entreprise à travers les souvenirs des personnes dont le travail a contribué à sa croissance, est un grand privilège. C'est un vrai cadeau. Autant d'histoires et de souvenirs, comme ceux de Franco Bonfatti, tourneur chez Bonfiglioli depuis 1962. À cette époque, les processus de fabrication avancés n'existaient pas : les composants n'étaient pas fabriqués à partir de produits semi-finis, mais partaient souvent de simples barres métalliques. Lors de la production d'un composant fini, de grandes piles de limailles de fer s'accumulaient, représentant visuellement la quantité de travail accompli. Employé chez Bonfiglioli pendant quarante ans, il a assisté à la transformation de l'entreprise d'un petit groupe d'une vingtaine de personnes situé Via Calvart au déménagement à Lippo di Calderara en 1964. Mais une constante, un principe, n'a jamais changé : l'attention de Clementino à l'égard de son personnel.



Arnaldo Nicoletti et ses fils

À la fin des années 1970, Bonfatti souffrait d'un trouble oculaire. Bologne a toujours été un centre d'excellence médicale, mais le problème semblait insurmontable, même pour les médecins de Bologne. Franco rappelle qu'un matin Clementino Bonfiglioli l'a appelé dans son bureau et lui a demandé de s'asseoir : « Écoute, Franco, nous devons résoudre ton problème à l'œil. Tu ne peux pas continuer comme ça, alors j'ai trouvé une solution. J'ai parlé avec les gens de Tecnotrans, notre filiale espagnole, pour leur demander des renseignements. Ils m'ont dit qu'il y a un hôpital à Barcelone qui se spécialise dans le traitement des troubles oculaires. Alors, voici ce que tu vas faire : tu vas aller en Espagne et te faire soigner, parce que je veux te voir en bonne santé. »

La semaine suivante, aux frais de Bonfiglioli, Franco est parti en Espagne pour se soumettre aux examens et à la chirurgie nécessaires à la guérison de sa maladie oculaire. Au moment de sa retraite, à la fin des années 1990, Bonfiglioli était devenue une entreprise moderne, aux antipodes du petit atelier de la Via Calvart. À 82 ans, Franco Bonfatti a des petits-enfants à qui il raconte des histoires sur son travail chez Bonfiglioli et sur ce voyage en Espagne, qui lui permet aujourd'hui de les regarder avec les yeux aimants d'un grand-père.

Dans la société moderne, où l'inégalité de genre est encore beaucoup trop répandue, l'histoire d'une femme peut servir d'exemple d'engouement, de persévérance et de détermination.





Franco Bonfatti à ses débuts chez Bonfiglioli.

Dans la photo de groupe :
Michele Attanasio
Marcello Menegatti
Paolo Pederzini
Franco Bonfatti
Mario Marchi
Arnaldo Nicoletti
Vittorino Moretti
Arrigo Laffi
Marco Ruggeri

Vannetta Gardini n'est pas bien grande, mais lorsqu'elle parle de machines-outils et de Bonfiglioli, ses petites mains se déplacent rapidement, dessinant des formes dans l'air. Dans les années 1960 et 1970, au plus fort d'une mutation sociale qui transformera à jamais l'Italie, Vannetta est la seule femme inscrite en mécanique à l'institut technique de Forlì. Passionnée par ce domaine depuis son enfance, au moment de choisir son avenir, elle n'a pas hésité : la mécanique était ce qu'elle voulait faire dans la vie. Quelques mois seulement après avoir obtenu son diplôme, l'entreprise Italsai de Forlì a demandé à Vannetta si elle était prête à s'occuper de la programmation de machines-outils. Mais elle était une femme ! Les dirigeants nommés par l'État à la tête de l'entreprise hésitaient à l'embaucher, ils ont donc décidé de l'envoyer chez Lamborghini pendant quelques mois pour voir si elle était vraiment capable de gérer un travail traditionnellement confié à des hommes.



Vannetta Gardini, seule femme de sa classe.

Sur la page ci-contre, Vannetta aujourd'hui chez Evo, lors de l'entretien.

Cette jeune femme de petite taille et déterminée a non seulement passé sa période d'essai, mais lors de l'acquisition d'Italsai par Bonfiglioli en 1977, elle est devenue l'une de ses figures emblématiques. Cette date a marqué le début d'une période de développement technologique qui a conduit Vannetta en Suisse et à travers toute l'Italie, assistant à des cours avancés de programmation de machines-outils de nouvelle génération. L'expérience qu'elle a acquise au fil du temps lui a permis de faire une incursion dans le monde de l'analyse des coûts industriels.

L'ancienne Italsai, rebaptisée Trasmital, remportait une part importante du marché et les clients demandaient de plus en plus de réducteurs planétaires personnalisés pour des applications spéciales. L'entreprise devait donc être en mesure d'évaluer et de bien mettre en évidence la valeur de ces solutions personnalisées. Nul n'était plus qualifié pour ce rôle que Vannetta.

Animée d'une passion pour la mécanique, cette femme a passé toute sa carrière à former des centaines de jeunes à leur entrée sur le marché du travail, devenant un point de référence pour leur croissance professionnelle.



La même passion anime un homme à la carrure puissante et aux grandes mains héritées de son oncle, boxeur. Roberto Cavicchi avait un peu plus de quarante ans lorsqu'il a rejoint Bonfiglioli en 1993. Sa tâche était difficile : remplacer le légendaire responsable de l'assemblage, Arrigo Laffi.

Laffi a entamé son voyage avec Bonfiglioli, Via Calvart. Il fait partie des hommes qui se sont lancés dans l'aventure aux côtés du fondateur et a participé à la transformation d'un petit atelier en une société industrielle dans la nouvelle usine de Lippo di Calderara. Au début des années 1990, il a atteint l'âge de la retraite. Il a bien fallu lui trouver un remplaçant capable de donner un regain d'énergie au service d'assemblage.

À cette époque, Roberto Cavicchi était employé par une entreprise qui produisait des moteurs diesel. Il avait acquis une grande expérience en mécanique et en gestion de la qualité au sein d'entreprises du secteur automobile.

Clementino Bonfiglioli a pris contact avec lui par téléphone. Cavicchi ne cherchait pas un nouvel emploi, mais les mots du président piquèrent sa curiosité. Quelques jours plus tard, une entrevue fut organisée à laquelle assistaient, outre Clementino, son épouse Luisa, sa fille Sonia et le directeur de longue date des ressources humaines, Gianni Marchetti. Autour de la grande table ronde de la salle de réunion, au premier étage du siège de Lippo, les bases étaient posées pour une aventure qui allait durer de nombreuses années. Cavicchi a apporté son expertise dans la qualité des processus et a ouvert la voie à une période de progrès technologique majeur. L'usine de Lippo fut équipée d'un système automatisé. Avec ses dix stations et ses huit manipulateurs robotisés, ce système était en mesure d'assembler des milliers de réducteurs à vis sans fin chaque jour. Durant ces années, une nouvelle famille de réducteurs modulaires à vis sans fin, intitulée W, a également vu le jour et la gamme de réducteurs a été élargie avec l'introduction des familles HDP et HDO.

En tant que chef de l'assemblage, Cavicchi a joué un rôle de premier plan dans le développement de systèmes et d'équipements d'assemblage toujours d'actualité après une trentaine d'années dans les opérations d'assemblage actuelles. Fort de son expertise en mécanique et épaulé par une équipe d'hommes chevronnés, il est parvenu à guider Bonfiglioli dans une ère de modernité du développement technologique sans jamais négliger le rapport humain.

Au milieu des années 1990, la coutume voulait, peu avant les vacances de Noël, que le personnel des bureaux s'échange des vœux, mais ce n'était pas le cas dans les usines. Cavicchi s'est adressé à Clementino Bonfiglioli pour lui demander s'ils pouvaient trinquer dans les départements de production. « Tu t'occupes de tout, » fut la réponse, « Nous nous verrons pour l'échange des vœux. » Ainsi, un après-midi à la fin décembre, Clementino invita Cavicchi à le suivre dans une petite pièce au sous-sol de l'entreprise : « Emporte cette boîte, aujourd'hui nous







Roberto Cavicchi, maître de cérémonie au toast de Noël, avec Clementino ou Sonia.

portons un toast. » La boîte contenait un salami de deux mètres de long, que l'on découpa en tranches au milieu du département d'assemblage, à la surprise générale.

De nos jours, l'échange de vœux de Noël dans les départements de production est devenu une tradition que Sonia entretient avec chaleur.

Le développement et la croissance d'une entreprise dépendent également d'une bonne gestion financière. Giuliano Dall'Omo, à la tête des services administratifs de l'entreprise pendant trente-sept ans, donne des renseignements précieux à ce sujet. Dall'Omo a rejoint Bonfiglioli en juillet 1974, en tant que directeur administratif de Lucmar. Ne comptant alors que trente-cinq employés, l'entreprise était responsable de la peinture et du traitement de nombreux composants utilisés dans l'assemblage des réducteurs. Pour un jeune homme de vingt et un ans à peine, au début de sa carrière, c'était une lourde responsabilité, mais Clementino Bonfiglioli avait une grande confiance dans les jeunes et a toujours encouragé la croissance professionnelle des employés chez qui il entrevoyait un réel potentiel.

Dall'Omo fait partie des personnes qui ont eu cette chance et il l'a saisie. En 1993, après dix-neuf ans chez Lucmar, Giuliano Dall'Omo arriva à Lippo di Calderara. Il mit alors son expertise au service de la direction administrative, épaulé en cela par Luisa Bonfiglioli. À ce poste, il a eu tout loisir de constater ce que signifiait pour Clementino Bonfiglioli le respect du personnel et des fournisseurs : « Nos fournisseurs ont travaillé pour nous, ils doivent donc être payés à temps, parce qu'ils ont aussi des familles et des employés qui, comme nous, attendent leur salaire. » Une règle non écrite, mais profondément gravée dans l'esprit de ceux qui géraient les finances de l'entreprise.

Au fil des ans, le lien entre Dall'Omo et la famille Bonfiglioli ne s'est pas limité au niveau professionnel : la relation s'est transformée en une profonde confiance personnelle. Dall'Omo le décrit en ces termes : « Après le décès de M. Bonfiglioli, plusieurs mesures devaient être prises pour assurer la continuité de l'entreprise. Mme Luisa nous a appelés, Gabriele Ventura et moi, pour ouvrir le coffre-fort personnel. À l'intérieur, à côté des documents de l'entreprise, il y avait aussi des objets personnels, dont une paire de boutons de manchette. Sans hésitation, Mme Luisa s'en est emparé et me les a donnés. Aujourd'hui, après tant d'années, j'y tiens comme un rappel d'un geste de profonde affection. »

Gabriele Ventura, quant à lui, a été embauché par Bonfiglioli, le 26 novembre 1973, juste après avoir décroché son diplôme de l'institut technique Aldini-Valeriani. Il a débuté au département de traitement mécanique, mais la soif de connaissance de ce jeune homme n'a pas tardé à sauter aux yeux des responsables de l'entreprise. Il a donc été envoyé au bureau technique, quelques après-midis par semaine, pour préparer les cycles de travail et s'est rapidement vu confier la responsabilité des services techniques de l'atelier. Au fil du temps, ses compétences se sont accrues au même titre que ses responsabilités. Il a d'abord été chargé de la gestion de plusieurs d'usines avant d'être nommé directeur de la production.

Gabriele a commencé par superviser le lancement de nouvelles installations de production, en gérant tout ce qui concerne la construction, les infrastructures, les permis et les activités de maintenance : toutes les étapes nécessaires pour permettre aux techniciens d'installer les



Gauche :
Giuliano Dall'Omo

Droite :
Gabriele Ventura en tenue professionnelle, en plein concours de pêche de Bonfiglioli.











Souvenirs des concours de pêche organisés par Clementino

lignes de production. Pendant plusieurs années, il a été PDG de BRT, une société dirigée par Luciano Bonfiglioli. En effet, à ce jour, il détient le record d'ancienneté au sein du personnel de l'univers Bonfiglioli.

Une autre histoire est évocatrice de l'évolution de l'entreprise.

Âgé de quatre-vingt-dix ans, Mario Marchi a passé quarante ans chez Bonfiglioli. Il a été embauché alors qu'il n'avait qu'une vingtaine d'années, après avoir fréquenté l'institut technique Aldini-Valeriani, là-même où Clementino Bonfiglioli avait étudié.

Pourquoi Mario Marchi devrait-il être considéré comme l'un des employés qui ont marqué l'histoire de l'entreprise ?

La raison se cache dans un produit emblématique de Bonfiglioli : le réducteur VF.

Les mots de Marchi nous relatent et nous font revivre cette période, débordante d'espoir : « J'étais tourneur. Lorsque je suis entré chez Bonfiglioli en 1960, j'ai commencé à travailler sur le tour parallèle servant à produire les engrenages à vis sans fin pour le réducteur VF49. »

Ce réducteur demeurerait le produit phare de l'entreprise pendant de nombreuses années. En soixante-dix ans, des millions d'unités ont en effet été produites et ont servi dans une multitude d'applications.

Sur sa machine-outil, Mario transformait les cylindres métalliques en un composant essentiel du réducteur à une époque où l'électronique et l'automatisation n'existaient pas, en s'appuyant uniquement sur ses compétences et l'expérience pratique. C'était à des années-lumière d'aujourd'hui, non seulement en termes de processus mécaniques, mais aussi dans tous les autres aspects de la vie professionnelle : « À l'époque, nous n'avions pas de cantine pour les pauses déjeuner. Alors à l'heure des repas, nous utilisions un récipient rempli d'eau chaude pour y mettre nos gamelles et réchauffer notre déjeuner. Le monde était complètement différent d'aujourd'hui. »

Un autre monde, une autre époque, façonnés par le sacrifice et la détermination, qui ont ouvert la voie à ce que nous avons aujourd'hui.



Mario Marchi

Une trentaine de milliers de femmes et d'hommes ont partagé une part de leur vie avec Bonfiglioli. Certains ont grandi avec l'entreprise, d'autres ont choisi d'autres voies. Il y a ceux qui ne sont restés que quelques mois et ceux qui y ont passé une grande partie de leur vie.

Chacun, à sa manière, a apporté une contribution importante.

Il y a des gens qui travaillent chez Bonfiglioli depuis près de quarante ans et d'autres qui regardent fièrement leurs enfants entamer un nouveau voyage dans la même entreprise. Certains ont trouvé l'amour et bâti une famille. Quelques-uns sont partis en claquant la porte. D'autres, en revanche, s'y sentiront toujours comme chez eux.

Des femmes et des hommes qui ont en tête des images et des souvenirs de l'entreprise et ont participé à faire de Bonfiglioli ce qu'elle est aujourd'hui.

Les histoires d'Arnaldo, Franco, Vannetta, Roberto, Giuliano, Gabriele, Mario et tant autres sont parmi les plus significatives parce qu'elles évoquent le travail en lui-même, mais aussi parce qu'elles révèlent les liens entre les personnes qui ont constamment tissé la façon de faire chez Bonfiglioli au fil des ans.

Tous, sans exception, tous les jours, dans une vingtaine de pays couvrant toutes les religions et une multitude de cultures, continuent d'écrire son histoire.



Clementino sur le stand
(Tripoli 1975)



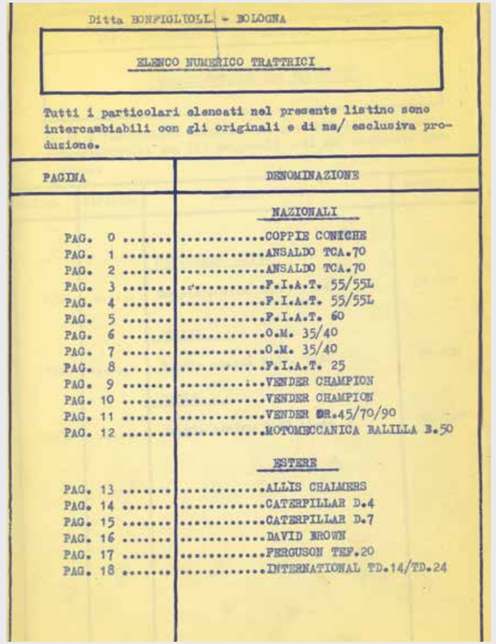
L'évolution de la communication

DU PREMIER SALON DU COMMERCE EXTÉRIEUR À TRIPOLI, EN 1975, AUX STANDS ULTRA HIGH-TECH ACTUELS

« Toutes les pièces répertoriées dans ce catalogue sont interchangeables avec les originaux et sont fabriquées exclusivement par la société. »

Tarif n° 1, 1956.





Ditta BONFIGLIOLI - BOLOGNA

ELENCO NUMERICO TRATTRICI

Tutti i particolari elencati nel presente listino sono intercambiabili con gli originali e di ns/ esclusiva produzione.

PAGINA	DENOMINAZIONE
	NAZIONALI
PAG. 0	COPPIE CONICHE
PAG. 1	ANSALDO TCA.70
PAG. 2	ANSALDO TCA.70
PAG. 3	F.I.A.T. 55/55L
PAG. 4	F.I.A.T. 55/55L
PAG. 5	F.I.A.T. 60
PAG. 6	O.M. 35/40
PAG. 7	O.M. 35/40
PAG. 8	F.I.A.T. 25
PAG. 9	VENDER CHAMPION
PAG. 10	VENDER CHAMPION
PAG. 11	VENDER GR.45/70/90
PAG. 12	MOTOMECCANICA BALILLA B.50
	ESTERE
PAG. 13	ALLIS CHALMERS
PAG. 14	CATERPILLAR D.4
PAG. 15	CATERPILLAR D.7
PAG. 16	DAVID BROWN
PAG. 17	FERGUSON TEF.20
PAG. 18	INTERNATIONAL TD.14/TD.24

L'évolution d'une entreprise se mesure au nombre de nouveaux produits qu'elle crée et lance sur le marché, mais aussi à sa capacité à communiquer, à se promouvoir et à s'adapter aux nouvelles exigences du monde dans lequel elle opère. Développer ces éléments de manière déséquilibrée peut freiner la croissance, même si les produits sont excellents, mais l'absence d'attrait pour de nouveaux acheteurs annihile tous les efforts.

Au cours de ses soixante-dix ans d'histoire, Bonfiglioli a traversé des époques fort différentes, jouant un rôle de premier plan dans le passage des catalogues imprimés à l'ère numérique : une ère dans laquelle les réseaux sociaux, lorsqu'ils sont utilisés avec habileté, peuvent minimiser la distance entre l'entreprise et le client.

Dans les années 1960, le concept de promotion n'existait tout simplement pas, en particulier lorsqu'il s'agissait du lancement initial sur le marché de produits de l'industrie mécanique. Seule une poignée d'entreprises établies exposaient aux foires commerciales de l'industrie, et la plupart des usines d'usinage n'étaient guère plus que des ateliers d'artisans. Pour trouver de nouveaux clients, elles comptaient sur les compétences de leurs propriétaires, qui frappaient à la porte des grandes entreprises pour proposer leurs services en tant que fournisseurs.

Clementino Bonfiglioli avait une vision claire du chemin que devait emprunter son entreprise. En effet, l'une des principales raisons du conflit qui l'avait amené à se séparer de ses premiers partenaires était son désir de développer l'entreprise, en contradiction avec l'état d'esprit plus conservateur de ceux qui avaient entrepris le voyage avec lui.

Pour aider l'entreprise à aller de l'avant, Clementino croyait que les stratégies classiques ne suffisaient pas : il devait fournir aux clients potentiels un outil approprié et immédiat qui leur permette de choisir les produits dont ils avaient besoin, en l'occurrence à l'époque principalement des pièces de rechange pour le secteur agricole. Ainsi, en 1956, année de la fondation de l'entreprise, il a créé le premier tarif. Il fallait cependant une solution qui permette aux profanes de s'y retrouver parmi les engrenages servant de pièces de rechange de tracteur. Par conséquent, selon une approche inhabituelle pour l'époque puisqu'elle était tournée vers l'avenir, Clementino a élaboré le tarif par type de fabricant : la première page citait les réducteurs à couple conique, suivie d'une série de marques, en donnant la priorité aux producteurs italiens (Ansaldo, Fiat, OM), puis les fabricants étrangers (Allis Chalmers, Caterpillar, David Brown).

Dans ce document, la vision qu'il a voulu transmettre à ses clients potentiels se résume en une seule phrase d'une clarté exceptionnelle : « Toutes les pièces répertoriées dans ce catalogue sont interchangeables avec les originaux et sont fabriquées exclusivement par la société. »

Un message direct et précis qui véhiculait, en une seule phrase, deux concepts fondamentaux nichés au cœur de l'identité de l'entreprise : d'une part, les pièces de rechange étaient d'une qualité telle qu'elles pouvaient être utilisées à la place des originaux et d'autre part, elles

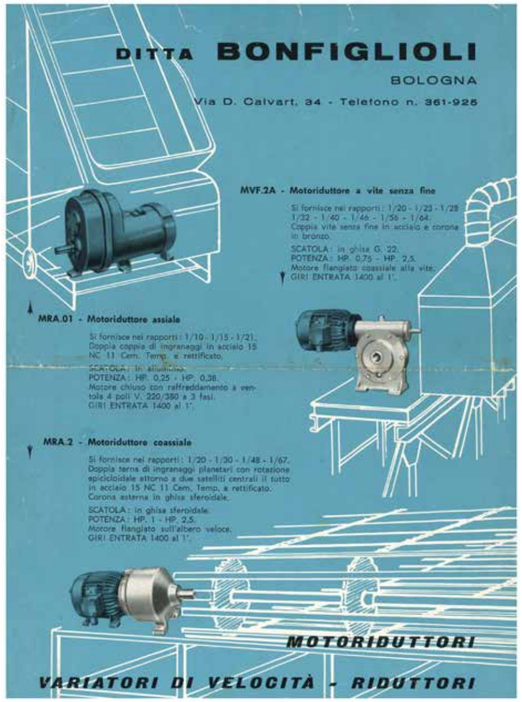
étaient produites exclusivement par Bonfiglioli, évitant ainsi à l'entreprise de dépendre de tout autre fournisseur pour les livraisons ou les prix. Avec une telle vision entrepreneuriale, il n'est pas surprenant que Clementino Bonfiglioli soit devenu l'une des figures de proue de l'industrie italienne.

La même philosophie a été reprise dans le catalogue de 1960, qui montrait en même temps une évolution claire de l'offre de produits : non seulement les engrenages et les pièces de rechange, mais aussi les réducteurs.

Les quatre pages du catalogue vantaient les mérites de douze modèles, chacun avec de ses caractéristiques détaillées et ses rapports de réduction. La dernière page était consacrée à un détail du processus de production : après tout, le client devait savoir qu'il achetait un article fabriqué en faisant appel à la meilleure technologie de l'époque : « L'équipement utilisé pour nos unités d'engrenages se compose de machines-outils automatiques de pointe, y compris nos machines de taillage d'engrenages à la fraise-mère Fellows et nos machines à tailler à outil-pignon Michigan, conçues pour les travaux nécessitant les plus hauts niveaux de précision. »

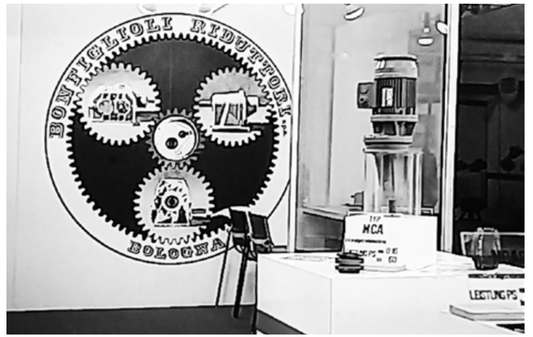
Encore une fois, le message était clair : nos réducteurs sont les meilleurs !

L'entreprise vivait alors une période d'expansion importante, et à ce titre, était prête à partir des années 1970 à se faire connaître par la participation à des salons.



Le catalogue 1960





Hanovre 1977



Bauma 2025

Hanovre 1982

C'est Loris Franceschi, collègue de Clementino Bonfiglioli, qui s'est chargé de l'organisation et de la participation de l'entreprise aux premiers salons. Ses histoires nous aident à comprendre à quel point la relation entre l'industrie et la clientèle a évolué au fil du temps. Elles font également office de clichés d'une époque révolue qui demeurent vivaces dans nos esprits.

Tripoli, 1975 : Loris Franceschi arrive dans la capitale libyenne avec Clementino Bonfiglioli, la veille du début de l'une des premières foires commerciales auxquelles l'entreprise participera. Le marché saharien africain était très prometteur et l'exposition à cette foire visait à trouver un concessionnaire en mesure d'assurer la distribution et la vente des réducteurs Bonfiglioli sur le continent. Lorsque Franceschi et Bonfiglioli sont arrivés dans le pavillon qui abritait toutes les entreprises italiennes, ils se sont rendu compte que leur stand n'avait pas encore été installé. Ils avaient moins de vingt-quatre heures pour organiser et préparer le matériel, mais Clementino ne perdit pas courage : à l'aide d'une charrette à bras, il transporta personnellement les réducteurs de la zone de stockage, où ils étaient empilés, vers l'espace qui leur était assigné. Il aménagea le stand du mieux qu'il put. Une fois le matériel en place, ils réalisèrent que les organisateurs de la foire n'avaient prévu ni tables ni chaises pour accueillir les clients. Ce genre de contretemps exigeaient une adaptabilité remarquable. Clementino s'est emparé à la hâte de caisses en bois et les a recouvertes d'un tapis vert pour former des sièges de fortune. Pour égayer les murs nus, il accrocha des pages du catalogue. En quelques heures, le stand était prêt.



Tripoli 1975

Clementino Bonfiglioli est reparti le lendemain, tandis que Franceschi est resté en Libye pendant vingt jours. Il n'a pas vendu un seul réducteur, mais l'expérience s'est avérée inestimable pour l'organisation de futures foires commerciales.

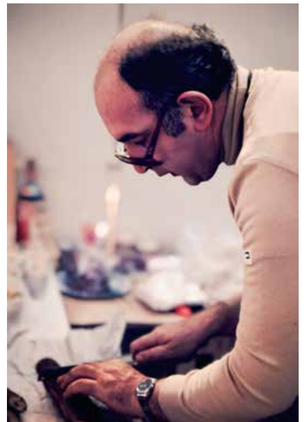
Hanovre 1982 : cette édition accueillait le premier stand modulaire de Bonfiglioli, mais c'était aussi le premier salon où une cafetière italienne faisait son apparition. Au cours de l'exposition, des dizaines de cafés ont été servis aux clients et aux visiteurs. Cela a attiré tellement de monde que, à partir de l'année suivante, il y avait deux cafetières à portée de main.

Hanovre 1985 : une autre édition du salon, que Franceschi décrit de façon pittoresque. À l'initiative de Pietro Cavazzuti, responsable régional pour Modène et Sassuolo, une cuisine a été installée à l'arrière du stand. Cavazzuti lui-même, assisté de l'interprète et alternant entre ses rôles commerciaux et culinaires, y a préparé une quarantaine de repas par jour pour les clients et le personnel de vente. Cette édition a également été marquée par un autre événement mémorable : au retour, lors des contrôles à l'aéroport, Cavazzuti a été invité à ouvrir son grand bagage à main. En plus de la nourriture, le responsable régional a sorti un couteau avec une lame de vingt centimètres

Hanovre 1982



Hanovre, 1985 - Cavazzuti dans la cuisine du stand







de son fourre-tout. Ce couteau avait servi pendant le salon à préparer les repas. Comme on s'en doute, la tension monta immédiatement d'un cran. Les douaniers allemands se raidirent et leurs mains se portèrent sur leurs étuis. Puis Cavazzuti, avec une présence d'esprit exceptionnelle, sortit également de sa valise un salami et une bouteille de Lambrusco, qu'il commença à partager avec les douaniers. Tout le monde apprécia cet interlude inattendu et délicieux.

De nos jours, cette histoire fait sourire, mais imaginez comment elle se terminerait, si la même chose se produisait à l'heure actuelle dans n'importe quel aéroport du monde !

Sur les stands des salons du début des années 1970, l'approche était simple : les produits étaient exposés et c'était aux vendeurs à attirer l'attention des visiteurs pour leur vanter les mérites de la marchandise exposée. Aujourd'hui, les salons sont organisés dans les moindres détails : les entreprises ne vendent plus de produits, elles proposent des solutions. Il existe des services de restauration destinés à la clientèle, parfois sous la gouverne de chefs étoilés Michelin, qui préparent des plats gastronomiques. Il faut plus qu'une simple cafetière, de nos jours, pour attirer de nouveaux clients.

Commerciaux sur le stand de Hanovre.



Fonctionnalités interactives sur le stand de SPS Nuremberg 2023.









Présentations de produits lors de salons dans les années 1990

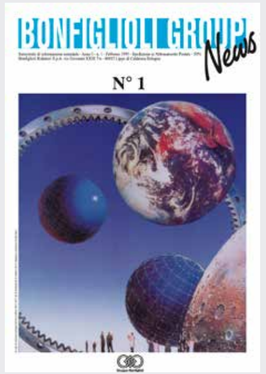
L'accent est de plus en plus mis sur l'expérience offerte et les services numériques soutiennent cette nouvelle approche, en travaillant aux côtés des gens. Il suffit de penser à la façon dont les données des visiteurs sont collectées sur le stand d'un salon : il y a cinquante ans, l'on remplissait des formulaires manuscrits avec des informations sur les clients et l'on distribuait des cartes de visite. Aujourd'hui, des plateformes dédiées gèrent les informations en connectant les profils des entreprises sur les réseaux sociaux avec les visiteurs.

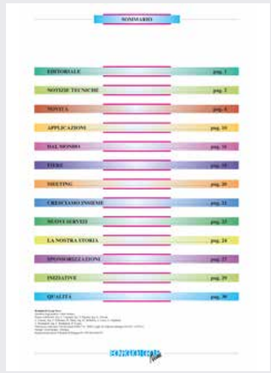
Internet a changé le monde et les visionnaires qui ont saisi son potentiel avec perspicacité dès le début, ont pris une longueur d'avance. En effet, le web est l'une des pierres angulaires du développement de Bonfiglioli : dans la première moitié des années 1990, les connexions entre ordinateurs relevaient avant tout du domaine des institutions militaires ou scientifiques, qui testaient leurs possibilités. En Italie, la première page Web a été publiée au début de 1993 par l'Université de Pise. En août de la même année, le premier site Web a été mis en ligne grâce au Centro Ricerca Sviluppo e Studi Superiori della Sardegna, dirigé par le lauréat du prix Nobel, Carlo Rubbia. En 1994, le premier fournisseur Web italien a été créé en Sardaigne également, afin de mettre Internet à la portée d'un public plus large.

Deux ans plus tard, alors que le développement numérique n'en était encore qu'à ses balbutiements pour les particuliers, Bonfiglioli a perçu son potentiel et a rapidement enregistré son propre domaine (www.bonfiglioli.com).

Cette étape historique a marqué à jamais le parcours de croissance et de connexion de l'entreprise. En février 1996, elle a commencé à publier Bonfiglioli News en vue de créer un canal permettant de rester en contact avec tous les membres de sa communauté, à quelque titre que ce soit. Il s'agissait d'un magazine semestriel couvrant un large éventail de sujets, allant des développements techniques au matériel promotionnel, en passant par les événements et les nouveaux produits. La clé du succès du magazine réside dans le fait que les articles vont au-delà de la simple description de l'évolution de l'entreprise : ils partagent une vision avec leurs lecteurs. Bonfiglioli ne s'est pas contenté d'imprimer quelques exemplaires à déposer sur les tables des salles d'attente. Il a élaboré un véritable plan éditorial, et des milliers d'exemplaires ont été envoyés par courrier aux employés, aux fournisseurs, aux clients et aux associations professionnelles. En peu de temps, le magazine est devenu un outil essentiel pour mieux appréhender le monde des réducteurs : en quelque sorte, un compte-rendu constamment mis à jour, à mi-chemin entre un dossier technique et un journal interne. Les lecteurs trouvaient entre ses pages des diagrammes

Le premier numéro de Bonfiglioli News en 1995, sélection de pages.











de calcul des engrenages ainsi que des photos des foires commerciales auxquelles l'entreprise avait participé. Ce mode de communication novateur a transmis l'image de marque de Bonfiglioli pendant une décennie et n'a été substitué qu'au début des années 2000 par les stratégies de communication émergentes des réseaux sociaux.

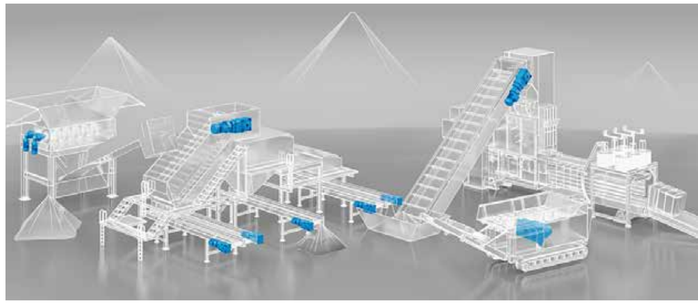
Alors que l'entreprise opérait une métamorphose, l'accent était mis sur le renouvellement de son image institutionnelle. Au cours des années 1980, le logo historique, représentant des engrenages entourés par le nom de l'entreprise, ne semblait plus d'actualité. Il appelait donc lui aussi une refonte. À partir de 1980, un nouveau logo a fait son apparition, plus représentatif de l'évolution de Bonfiglioli. Il donnait une vision claire pour le nouveau millénaire, soutenue par des slogans qui ont évolué en même temps que la marque.

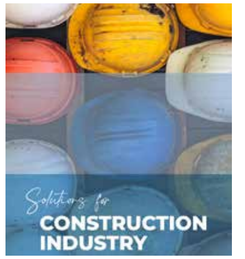
Au début du XXIe siècle, Bonfiglioli a jeté les bases de la transformation à l'origine de son succès actuel en tant que simple fabricant de réducteurs comme de fournisseur de solutions industrielles complètes. Il s'agit d'un changement systémique, unissant toutes les fonctions du Groupe.

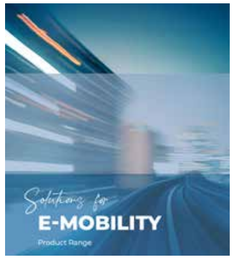
De la campagne publicitaire Agile de 2009 aux méthodes de communication actuelles : l'histoire d'une marque qui a toujours été un chef de file.



L'évolution du logo de l'entreprise dans l'image de marque actuelle













La nouvelle approche de la communication était clairement évidente avec le lancement du variateur Agile en 2009. La promotion intégrée, comprenant un catalogue, de la publicité, des vidéos numériques, un site Web, des gadgets promotionnels et un espace spécial au sein du stand du salon, s'est traduite par une campagne qui s'apparentait davantage à un produit de consommation qu'à un produit industriel.

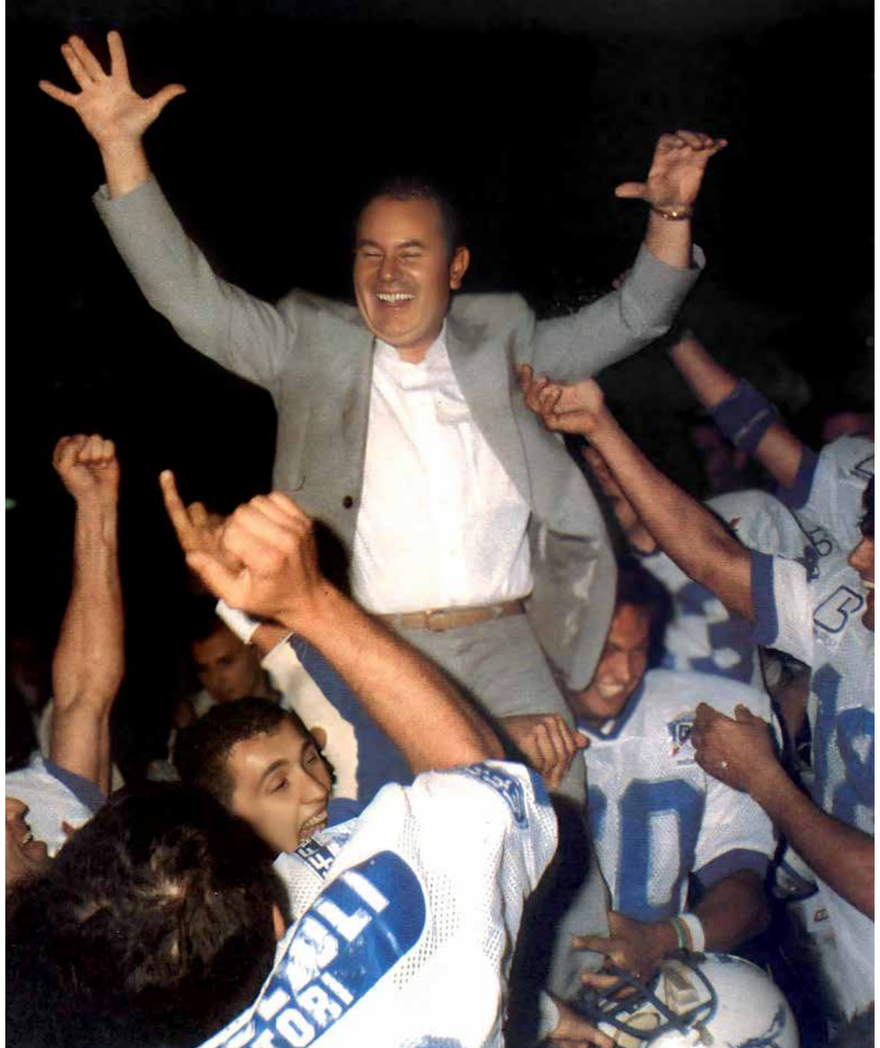
Depuis lors, les outils numériques ont gagné en efficacité : le site Web de Bonfiglioli reçoit désormais des milliers de visites quotidiennes, et les canaux des réseaux sociaux de l'entreprise transmettent sa vision de manière de plus en plus coordonnée et organique. Aujourd'hui, le profil LinkedIn de l'entreprise est également consulté par de nombreux professionnels du secteur qui souhaitent se tenir au courant de l'évolution de l'entreprise. Un pourcentage croissant d'embauches s'opère via cette plateforme, ce qui facilite le contact avec un grand nombre de profils professionnels.

En cette époque trépidante, où le contenu a une durée de vie si courte, une stratégie de communication claire est essentielle, en particulier pour une entreprise exerçant ses activités à l'échelle mondiale. La prise en compte des différences environnementales, sociales et culturelles est fondamentale pour tout groupe industriel qui souhaite rester leader dans son domaine.

Au cours des dernières années, Bonfiglioli a élaboré des campagnes de communication qui élargissent sa perspective à des horizons lointains. Ceux qui gèrent ces efforts sont aujourd'hui confrontés à des défis stratégiques importants : par exemple l'organisation d'un grand salon nécessite une planification et des idées claires au point que les premières réunions se tiennent souvent un an avant l'événement lui-même. Le mode de partage du contenu a également changé. Les plateformes de réseaux sociaux attirent désormais des millions d'utilisateurs et il est de plus en plus important d'atteindre un nombre croissant de clients potentiels.

Bonfiglioli, qui n'était autrefois qu'un petit exposant à un salon de Tripoli, où aucun réducteur n'avait été vendu, génère désormais plusieurs millions d'euros des revenus par an en Afrique, plus de cinquante ans après son départ. Son bureau de Sandton en Afrique du Sud emploie actuellement quatre-vingts personnes, dont certaines travaillent pour l'entreprise depuis plus de vingt ans, transformant la mémoire du tapis vert de ce tout premier stand africain en une réussite remarquable.





Habitués à gagner en affaires et dans le sport

UNE PASSION POUR L'ÉQUIPE ROSSOBLÙ ET UN ESPRIT GUERRIER

Nous étions le 7 juin 1964, par un après-midi ensoleillé. Quelques minutes avant sept heures, l'arbitre Lo Bello siffle le coup de sifflet final du match de football entre les équipes de Bologne et l'Inter de Milan.

Bologne est couronnée championne d'Italie pour la septième fois. Pour fêter la victoire, les supporters ont envahi les rues de la ville des portiques et du Colle della Guardia. Parmi eux se trouve Clementino Bonfiglioli, fidèle supporter de l'équipe Rossoblù.

Sa passion pour le football et pour le Bologna FC l'a accompagné tout au long de sa vie. Assis sur les gradins du stade Dall'Arall, il n'a jamais manqué un match.

Au fil des ans, dont certains ont été difficiles d'un point de vue économique et athlétique pour l'équipe, Bonfiglioli a résisté à la tentation de devenir l'un des propriétaires du club de Bologne, choisissant plutôt de laisser la raison l'emporter sur la passion. Il a toujours expliqué à ses proches que la protection de son entreprise était la priorité : diriger l'équipe de football de Bologne aurait nécessité trop d'énergie et de ressources financières, ce qui aurait eu un impact négatif sur son entreprise. Malgré cela, au fil des ans, il n'a jamais manqué d'apporter son soutien financier en tant que sponsor.

Sa passion pour les couleurs rouge et bleu était l'un de ses sujets de conversation favoris, notamment le lundi matin, lorsqu'il analysait, en bon supporter, les résultats du dimanche avec les membres les plus proches de son équipe.





7 juin 1964, éliminatoire historique de Série A : Bologne – Inter, Stadio Olimpico à Rome.


CHINA SANTINI
il liquore della salute

STADIO

QUOTIDIANO SPORTIVO

IN NONA PAGINA
SPAREGGIO ANCHE NEL BASKET ?

Direzione Redazione Amm.: BOLOGNA - Via Gramsci 5

Lunedì 8 Giugno 1964 - A. XX - N. 134 - L. 50

L'Inter dominata all'Olimpico: 2-0!

IL BOLOGNA CAMPIONE!

Parmi les nombreux souvenirs qui me lie au patron figure précisément le football.

Au début des années 2000, j'étais responsable de la planification de la production à l'usine de Lippo. Le samedi matin, je passais au bureau pour vérifier les activités avec un peu de sérénité. Mon fils Simone, âge de huit ans à l'époque, m'accompagnait parfois : Il dessinait tandis que je travaillais. Vers le milieu de la matinée, comme d'habitude, je recevais un coup de téléphone de Clementino, qui s'arrêtait toujours à l'entreprise, le samedi.





« Salut Michele, tu es avec Simone ? »

Si je répondais par l'affirmative, il continuait : « Viens dans mon bureau avec lui ».

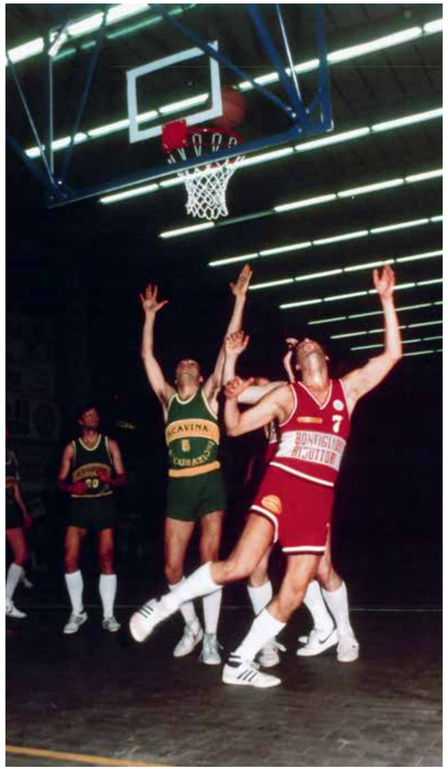
Alors que je franchissais les couloirs en tenant mon fils par la main, je me préparais à être le témoin d'une sorte de rituel d'initiation païen auquel j'avais assisté à de nombreuses reprises auparavant. Une fois dans son bureau au premier étage, Bonfiglioli indiquait le plat en verre sur son bureau, toujours rempli de bonbons, invitant mon fils à en prendre. Puis, avec le regard rusé de quelqu'un qui s'apprête à faire une blague, il se penchait vers Simone et chuchotait : « N'oublie pas, Simone : tu es de Bologne. Donc tu dois encourager Bologne. Ne fais pas comme ton père, qui est supporter de Naples. »

Même aujourd'hui, mon fils - maintenant âgé d'une vingtaine d'années et fidèle supporter de Bologne - se souvient de ces samedis matin regorgeant de bonbons et de football. Quant à moi, je me retrouve avec un sentiment



Sonia avec Sasha Danilovic, Roberto Brunamonti et le président, Alfredo Cazzola, à l'occasion du 13e titre du Championnat de Virtus Bologna, et plus récemment, avec le joueur de Virtus Segafredo Bologna, Andrejs Grazulis en 2024.



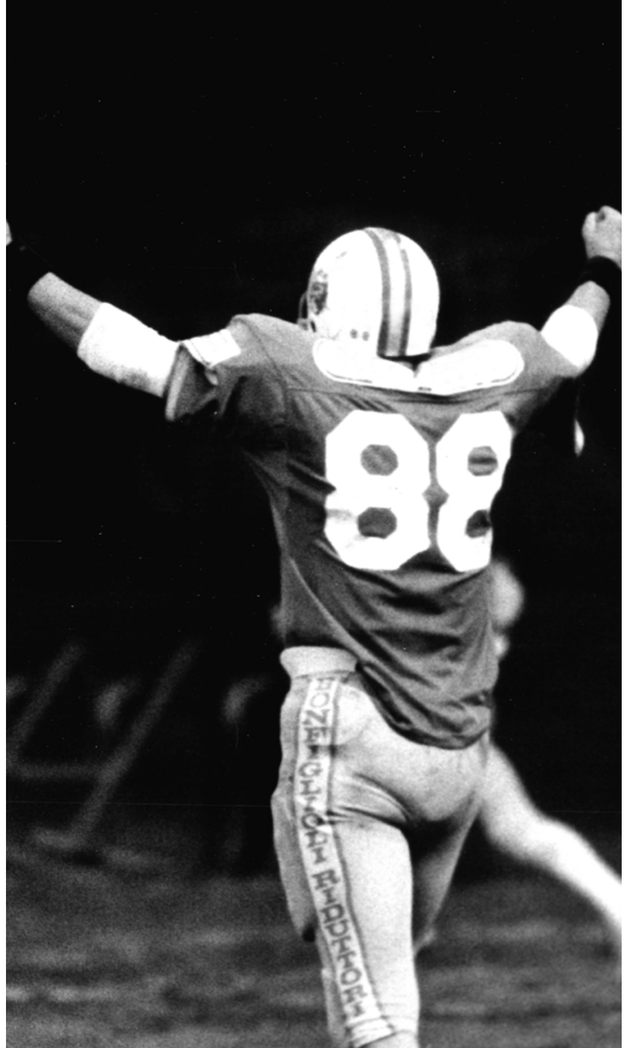




de privilège et de profonde gratitude pour avoir vécu ces moments inoubliables.

Pour l'entreprise Bonfiglioli et son fondateur, le sport n'a jamais été un outil de promotion, mais plutôt un moyen de soutenir le tissu social de Calderara et de ses environs. Une façon de construire une approche différente qui rassemblerait les gens même en dehors des locaux de l'entreprise. Pendant de nombreuses années, Bonfiglioli a sponsorisé les sections de cyclisme et de basketball de la Polisportiva Calderara, apportant un soutien financier vital au club sportif où s'entraînaient les enfants de nombreux employés. C'était un moyen d'élargir leur vision du service social et du lien avec la collectivité locale. Comme nous le verrons dans un chapitre ultérieur, cette même approche a été mise en œuvre en Inde.

À Bologne, ville passionnée de basket-ball et de football, un autre sport aux origines lointaines gagnait peu à peu en popularité au début des années 1980 : le football américain. Les matchs de la NFL avec leurs couleurs éclatantes, leurs casques et leurs rembourrages pour protéger les joueurs



des chocs ont commencé à être diffusés le dimanche matin sur les nouvelles chaînes de télévision privées. Durant ces années, grâce à la détermination de quelques passionnés, Bologne vit naître deux équipes : les Doves et les Warriors.

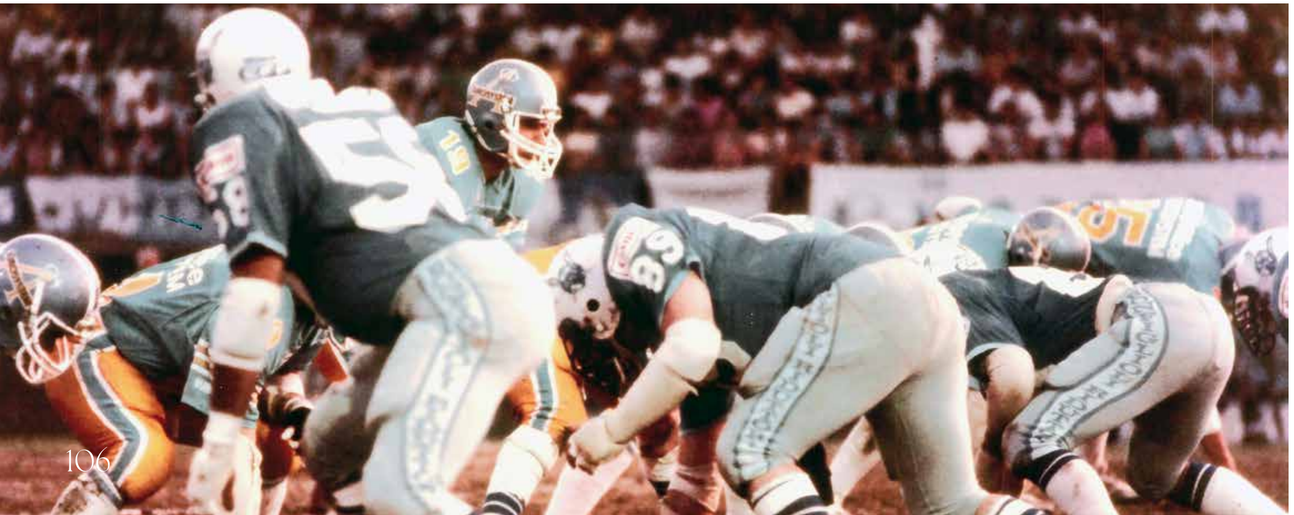
Le professeur Attilio Lodi, l'un des plus éminents chirurgiens de Bologne et président des Warriors, voulait faire de son équipe l'une des meilleures d'Italie. Il a donc décidé de faire appel à son ami d'enfance, Clementino Bonfiglioli. Fasciné par un sport si différent de ceux auxquels il était habitué, il accepta avec enthousiasme de jouer un rôle actif dans la gestion des finances du club. Nous étions en 1985. Le football américain faisait son entrée dans l'histoire de Bologne. Bonfiglioli en qualité de vice-président, sa fille Sonia en tant que membre du conseil d'administration et plusieurs cadres soutenant la gestion stratégique du club siégeaient au conseil d'administration aux côtés de Lodi.

Au cours de cette période, des budgets importants furent alloués pour attirer des noms de haut niveau à la fois au sein du personnel technique et des joueurs. Lors de la première année, l'équipe a atteint les séries éliminatoires, mais ce n'était pas l'objectif de Clementino Bonfiglioli.

Durant l'été 1985, à la fin de la première saison sous sa direction, le président Lodi a demandé des mises à jour sur les contrats de sponsoring au cours de la réunion du conseil convoquée pour établir le budget de la saison suivante, en prévision du prochain championnat. Le Dr Biagi, gestionnaire des finances de l'entreprise, interrompit la discussion afin de s'informer des objectifs.

06 | Habitués à gagner en affaires comme dans le sport







Le concept était très pragmatique : le budget serait établi en fonction de ces objectifs.

Un coup d'œil entre Clementino Bonfiglioli et sa femme Luisa suffit à confirmer ce que tout le monde savait déjà. « Je veux gagner », dit-il en regardant les autres membres du conseil d'administration. C'est bien ce qui s'est passé.

En 1986, les Warriors ont battu l'équipe des Jets Bolzano en demi-finale, s'octroyant le droit de participer au Superbowl de Bologne contre Pesaro. Avoir la chance de jouer la finale dans le stade Dall'Ara devant leurs supporters était peut-être une occasion unique dans une vie. L'excitation était à son comble et les tensions exacerbées au plus haut point. Clementino Bonfiglioli savait cependant comment motiver son équipe.

La veille de la finale, toute l'équipe et le personnel entraîneur furent invités chez Bonfiglioli Riduttori à

La finale de 1986 : équipe, souvenirs et photos de match



Lippo. Un dîner avait été organisé dans la cafétéria de l'entreprise afin que tout le monde puisse se réunir avant la finale du lendemain. Nous avons un compte rendu précis et détaillé de l'événement par l'une des figures emblématiques de la saison : Paolo Parlangeli. À l'époque, il était le directeur sportif de l'équipe, et ces moments sont clairement gravés dans sa mémoire : « Tous les joueurs, les entraîneurs et les managers étaient assis, dînant avec Bonfiglioli, qui partageait des anecdotes. Vers la fin de la soirée, Beppe Grandini, technicien vidéo de l'équipe, transmit un moment fort des matchs qui avaient amené l'équipe jusqu'ici. Les images contenaient également des interviews et des railleries enjouées, visant presque toujours leurs rivaux, les Doves : l'autre équipe de Bologne. La vidéo terminée, au milieu des rires et des cris qui remplissaient la salle, les lumières s'éteignirent et un silence tomba. Beppe avait préparé une surprise inédite. Des images vidéo apparurent, montrant les meilleurs jeux offensifs et défensifs de la saison, sur la musique de « Don't Stop Me Now » de Queen. Le message était clair : les gars, nous avons travaillé dur pour arriver jusqu'ici, alors demain, finissons le travail de la meilleure façon possible et remportons le championnat. À la fin de la vidéo, les notes de « We Are the Champions » de Queen résonnèrent dans la salle, soudain envahie par un silence lourd d'émotion. Clementino Bonfiglioli alla voir le professeur Lodi et lui a dit : « Demain, c'est nous qui gagnerons », avant de s'approcher de moi et d'ajouter : « Je vais préparer les verres pour que nous puissions fêter cela ». En dehors des locaux de l'entreprise, un groupe d'enfants attendait que les joueurs sortent pour demander des autographes : à l'époque, Lippo était un petit village de quelques habitants, qui furent tirés de leurs lits ce soir-là par les cris de la rue. Certains de ces jeunes escortèrent les voitures de l'équipe sur leurs cyclomoteurs jusqu'à la périphérie de la ville, pour les exhorter collectivement à la veille de la finale. »

Le lendemain au stade Dall'Ara, le sentiment d'anticipation était à son comble, en partie grâce aux journaux et aux médias, qui avaient alimenté l'intérêt pour l'événement. L'on attendait quinze mille spectateurs. Ils furent dix-sept mille. La foule était telle que, à la moitié du match, on ouvrit les portes pour laisser entrer sept mille spectateurs de plus.

Le match fut un triomphe : les Angels Pesaro furent battus par les Warriors par 16 à 6. Après avoir perdu deux finales, les Warriors remportèrent enfin le championnat, le 5 juillet 1986. Clementino Bonfiglioli est immortalisé sur des photos de l'événement, alors que ses joueurs le portaient en triomphe sur le terrain pour célébrer la victoire.

Les célébrations se poursuivirent dans le vestiaire. Une fois de plus, Parlangeli se souvient très bien du moment : « L'odeur d'alcool l'emportait de loin sur celle de la sueur. C'était une grande fête pour nous et pour Bologne. »

Le partenariat entre Bonfiglioli et les Warriors a duré cinq ans : en plus de la victoire au championnat, ils ont obtenu un certain nombre d'autres résultats remarquables, dont une autre finale de championnat contre Busto Arsizio et une apparition en demi-finale. Tout cela prouve qu'avec de la passion, de l'organisation et la bonne équipe, aucun résultat n'est hors de portée.

Mais cette période de triomphes sportifs était aussi le reflet de la façon dont Bonfiglioli abordait de nouveaux projets et il appliquait la même méthode au sein de ses entreprises. Se soucier de ses employés, comprendre leurs situations familiales, les épauler dans les moments les plus difficiles : ce sont les choses qui ont forgé un lien indissoluble entre un chef et son équipe.

Une entreprise n'est pas bien différente d'une équipe sportive. La passion que Clementino Bonfiglioli ressentait pour Bologne, au stade Dall'Ara, était identique à celle qu'il avait ressentie en tant qu'entrepreneur, pour ses produits et ses entreprises.

Il est facile de l'imaginer en contemplation devant ses deux grandes passions : au stade, lors de la célébration pour la qualification de Bologne en Ligue des champions, et avec la même fierté, sa joie face aux femmes et les hommes qui ont aidé à construire l'entreprise Bonfiglioli que nous connaissons aujourd'hui. Maintenant plus que jamais, l'un et l'autre sont incroyables, vraiment remarquables et prêts à relever les défis à venir.





Des solutions au service des personnes

LE RÉDUCTEUR - UN AGENT INFILTRÉ DANS LA VIE QUOTIDIENNE

Solutions for EVERYDAY LIFE.

Les thrillers sont un genre cinématographique très populaire.

Les films racontent des histoires captivantes qui mettent souvent en vedette des agents secrets : des personnages chargés de missions passionnantes, des héros silencieux et discrets que peu de gens remarquent, mais sans lesquels l'histoire n'existerait tout simplement pas.

Dans le monde de la mécanique, un dispositif nous aide au quotidien sans jamais apparaître au grand jour, avec toute la furtivité d'un agent secret : le réducteur.

Beaucoup de gens ne savent même pas que cet élément existe, mais ils bénéficient de son travail. Chaque jour, nous sommes habitués à accomplir des actions qui sont le résultat de progrès. Il est normal pour nous de prendre des escaliers mécaniques pour atteindre une station de métro, tout comme il est normal de poser ses courses sur le tapis roulant, à la caisse d'un supermarché. Que dire des rires des enfants sur les manèges des parcs d'attractions ? Ou prendre un ascenseur pour atteindre les étages supérieurs d'un immeuble ?

Toutes ces actions que nous prenons pour acquises ne seraient tout simplement pas possibles dans une réalité alternative sans réducteurs. Les réducteurs sont des amis invisibles qui aident les humains dans bon nombre de



Série d'illustrations créées dans les années 1990 pour Bonfiglioli News





leurs activités, et pas seulement dans la vie quotidienne.

Pise est connue dans le monde entier pour sa splendide Piazza dei Miracoli et son monument emblématique : la tour qui se dresse à côté de la cathédrale depuis plus de huit siècles.

Ce qui rend la tour unique, c'est son inclinaison : la morphologie du sol, sur lequel elle a été construite, la fait pencher de 3,97 degrés.

En 1990, un projet de conservation a tenté de réduire l'inclinaison de la tour afin de limiter le risque d'effondrement. Pour ce projet, qui a duré plus de dix ans, une machine spéciale a servi à poser les tirants d'ancrage supportant le poids de la tour. Cette machine était équipée d'une série de réducteurs planétaires Bonfiglioli 700C. Lorsque les travaux d'amélioration ont été achevés, le monument exceptionnel a été rouvert au public.

Par ses caractéristiques morphologiques et naturelles, le désert d'Atacama au Chili est un autre endroit unique au monde. Situé entre l'océan Pacifique et les Andes, les scientifiques l'étudient depuis des années.

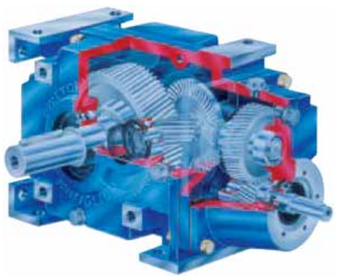
Sous sa surface, il recèle des minéraux précieux tels que le molybdène, le lithium et le cuivre : la plus grande mine au monde est en effet située à cet endroit. Pour extraire ces minéraux, on utilise des machines capables de séparer les matériaux solides des eaux souterraines qui les charrient : le processus se déroule à l'intérieur d'énormes réservoirs cylindriques de cent mètres de diamètre. Par la gravité, le matériau plus lourd se dépose au fond, tandis que l'eau déborde des réservoirs. À ce stade du processus d'extraction, un épaississeur à râteaux, entraîné par des réducteurs planétaires, entre en jeu, guidant les minéraux solides vers les ouvertures au fond des cylindres.

Extrêmement utile, cette solution atteint deux objectifs, puisqu'elle diminue les coûts tout en minimisant l'impact environnemental.

Des profondeurs de la Terre, nous voyageons dans l'immensité des galaxies, de l'obscurité des mines à l'impénétrable noirceur du cosmos.

Nous connaissons tous ce sentiment de crainte lorsque nous contemplons le ciel, et la beauté des étoiles et des planètes s'empare de notre imagination. Jadis, des visionnaires comme Galilée se sont lancés dans l'observation et l'étude de la sphère céleste en utilisant des moyens rudimentaires pour l'explorer. Ces outils ont évolué peu à peu et conduit à de nouvelles découvertes. À l'époque, les hommes qui osaient contester les croyances populaires et religieuses risquaient leur vie. Pourtant l'histoire leur a donné raison, grâce en grande partie à la création d'instruments de plus en plus sophistiqués qui ont permis une meilleure observation des galaxies. Nous sommes passés des premiers télescopes aux observatoires astronomiques modernes, souvent construits à haute altitude, loin de la pollution lumineuse des villes.





Perché à plus de deux mille mètres d'altitude, La Silla est un observatoire situé dans le désert d'Atacama, à six cents kilomètres de Santiago du Chili. Depuis les années 1960, l'ESO (l'Organisation européenne pour des recherches astronomiques dans l'hémisphère austral) y étudie les galaxies à l'aide de télescopes à la pointe du progrès. Pour gérer le mouvement de ces énormes yeux scrutant l'univers, des réducteurs Bonfiglioli ont été installés. Leurs caractéristiques uniques leur permettent de fonctionner dans des conditions climatiques extrêmes. À cet endroit, les conditions sont en effet difficiles, compte tenu de l'altitude des Andes, avec leurs paysages et leurs panoramas semblables à des peintures.

À propos de peinture, nombreux sont ceux qui ont rendu hommage à la beauté du chef-lieu normand : Rouen.

Pendant des centaines d'années, son centre historique a attiré des visiteurs du monde entier grâce à ses édifices et ses maisons à colombages bordant des rues étroites, où de magnifiques églises édifiées au fil des siècles côtoient des bâtiments civils. Le plus célèbre est incontestablement la cathédrale Notre-Dame, un merveilleux exemple d'architecture gothique qui, dans l'esprit des amateurs d'art, sera à jamais lié à la série de peintures du maître impressionniste, Claude Monet, qui l'a représenté à différents moments de la journée. Dans les dizaines de toiles peintes par l'artiste français, la cathédrale apparaît dans toute sa splendeur, offrant une image emblématique de la ville, mais servant également de tournant dans l'histoire de la peinture.

Rouen, ce n'est pas simplement de l'histoire : c'est aussi un centre de commerce, étant donné sa position sur la Seine qui en a toujours fait le port fluvial le plus important de France. Avec le temps, un secteur industriel important s'est développé dans la région métropolitaine de Rouen : les entreprises automobiles, aéronautiques et pharmaceutiques disposent toutes d'établissements de production autour de la ville. La croissance économique a imposé la modification et l'expansion des infrastructures pour améliorer la mobilité de ses habitants. L'un des principaux ouvrages d'art de la ville n'est autre que le pont Gustave Flaubert.

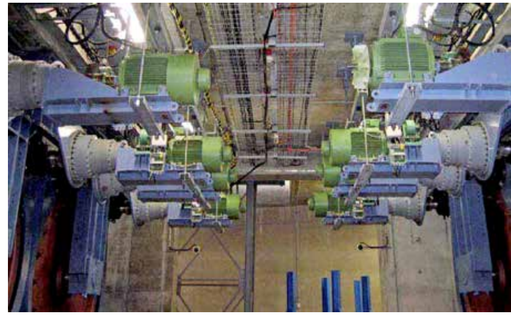


Le concept novateur de construction du pont est particulièrement remarquable : destiné à permettre le passage rapide de grands navires commerciaux, il devait offrir une alternative au trafic urbain tout en limitant au maximum l'impact esthétique sur le paysage urbain. Le résultat du projet est un pont routier qui relie les deux rives de la Seine et permet le passage des navires en levant l'ensemble du tablier à la verticale à une hauteur de cinquante-cinq mètres. Pour soulever plus de deux mille tonnes, des réducteurs planétaires Bonfiglioli de la série 316 ont été posés à l'intérieur des piles massives, permettant au pont de monter et de descendre en quelques minutes.

Sur un continent lointain, un autre pont est l'emblème de sa ville : le pont du port de Sydney.

Édifié dans les années 1920, il est représentatif de la ville australienne, au même titre que l'Opéra, et enjambe la baie en tant que principale voie d'accès au centre-ville. Comme toutes les structures de cette taille, le Harbour Bridge nécessite un entretien régulier pour éviter toute dégradation structurelle. L'entreprise en charge des inspections est à pied d'œuvre sur une série de plates-formes qui glissent sous la chaussée du pont, où les travailleurs effectuent les réparations. Cette solution











a considérablement réduit le temps nécessaire pour effectuer ce travail, et le mouvement de ces plates-formes de maintenance est soutenu par une panoplie de réducteurs Bonfiglioli capables de résister aux conditions environnementales australiennes.

Dans ce pays lointain et magnifique, où la nature a érigé des merveilles à l'instar des formations rocheuses des Douze Apôtres et de la Grande Barrière de Corail, l'amour du sport est grand : le cricket et le football sont largement pratiqués, mais le rugby règne en maître. Grâce en partie à une rivalité féroce avec la Nouvelle-Zélande, le rugby attire des foules énormes. Les stades de rugby australiens sont toujours remplis de supporters passionnés. Dans le chef des clubs, l'objectif est d'offrir à leurs supporters une expérience de plus en plus immersive pendant les matchs.

Une fois encore, l'agent secret de la mécanique intervient pour répondre aux besoins de l'humanité.

Stadium Australia à Sydney a été construit pour accueillir les Jeux olympiques australiens en l'an 2000. Comptant plus de quatre-vingt mille places pour les spectateurs, c'est l'un des plus grands stades de l'hémisphère australe.

Le projet visait à bâtir un stade qui s'adapte à différents sports et permette de déplacer les gradins en conséquence. L'entreprise de construction a choisi d'opter pour des réducteurs Bonfiglioli : une trentaine de modèles de la série A combinés à des réducteurs planétaires permettent



aux stands de se rapprocher ou de s'éloigner du terrain de jeu selon les besoins. Les sections de stand pesant jusqu'à cinq cents tonnes sont déplacées en environ une demi-heure, offrant aux spectateurs une excellente vue des matchs.

Parmi les sports les plus populaires au monde, l'automobile se situe sans aucun doute en haut du classement. La Formule 1 en particulier compte des millions d'adeptes, en partie grâce à une marque de renommée mondiale : Ferrari.

Mais qu'est-ce qui relie les réducteurs Bonfiglioli au célèbre constructeur de Maranello ? En plus de son championnat principal, Ferrari invite régulièrement ses clients à des événements. Certains clients sont d'ailleurs parvenus, avec le temps, à acheter des voitures de Formule 1. Ferrari organise des réunions où les riches propriétaires peuvent vivre le plaisir de conduire leur propre voiture sur un véritable circuit, avec le soutien des mécaniciens et des techniciens Ferrari. Ces voitures, qui dominent le monde du sport automobile, sont des joyaux de haute technologie, aussi poussés que délicats, en particulier les modèles de collection, qui nécessitent des procédures spécifiques au moment du démarrage. Le moteur démarre à l'aide d'un équipement fonctionnant avec un réducteur Bonfiglioli Série C. La compacité de ce modèle permet aux mécaniciens de Maranello de le manipuler aisément.

Les agents secrets sont des experts dans l'art de passer inaperçus et de dissimuler leurs actions. Dans le monde de la mécanique, le réducteur joue ce rôle en faisant preuve d'une efficacité redoutable. Au-delà des escaliers mécaniques ou des observatoires astronomiques, l'influence des réducteurs sur nos vies est plus grande que ce que ne pourrait jamais imaginer la plupart des gens. Quand un mal de tête complique notre journée, prendre un analgésique semble la chose la plus simple



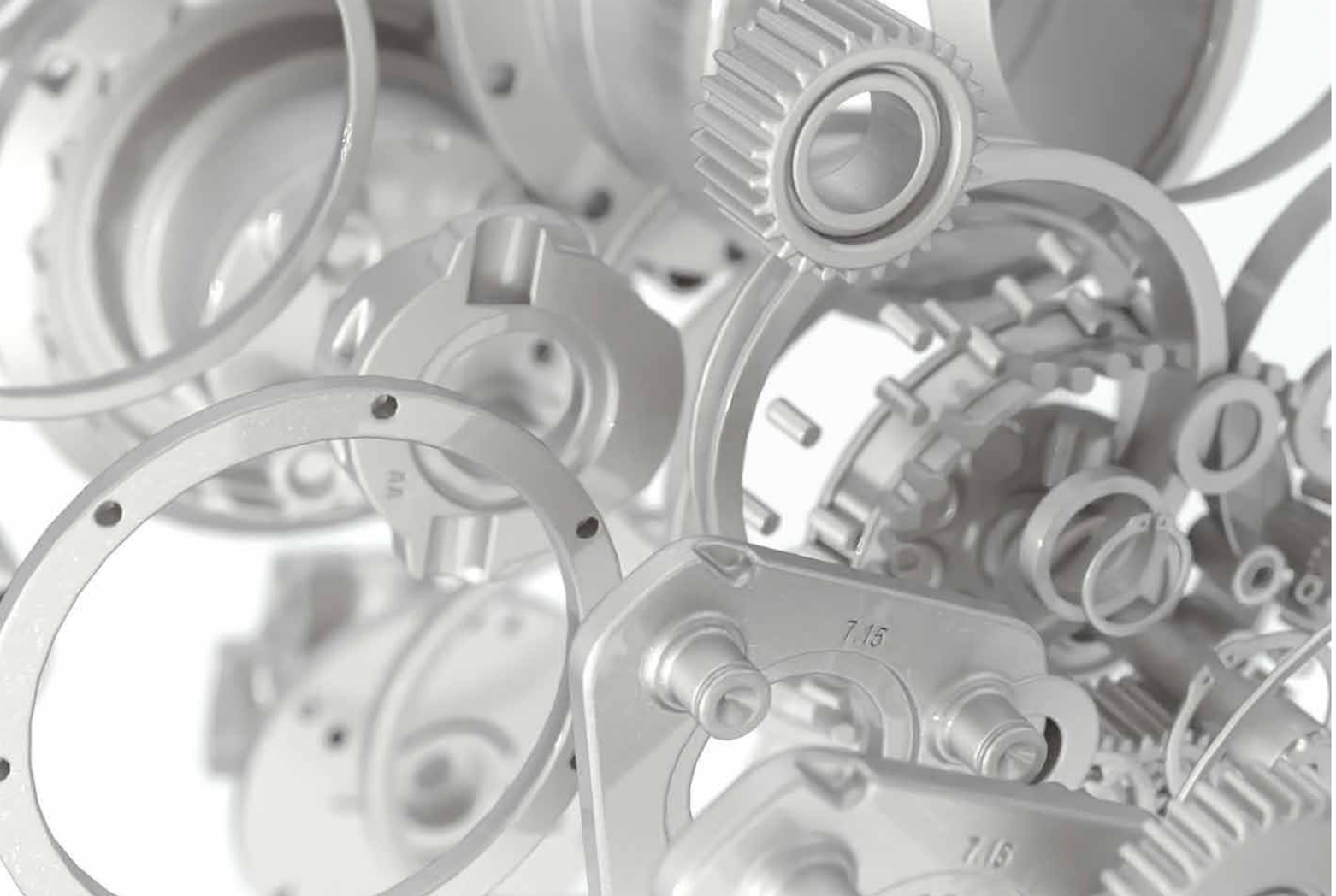




au monde. Pourtant ce comprimé, qui nous apportera un soulagement en quelques heures, a été emballé par des machines équipées de réducteurs. Lorsque nous ouvrons notre garde-manger à la recherche d'une friandise pour nous remonter le moral après une journée difficile, nous devons nous rappeler que quelque part le long de la chaîne de production, un réducteur a joué un rôle actif dans l'entraînement d'une bande transporteuse ou la rotation d'une plate-forme d'emballage. Même les fraises que nous dégustons pendant les mois d'été sont lavées par des machines équipées de réducteurs, avant d'atterrir sur nos tables.

Au plus profond de la terre ou aux sommets des plus hautes montagnes, dans les abysses maritimes et les déserts arides, dans les métropoles tentaculaires et les petites villes, dans les entreprises et dans nos maisons : les motoréducteurs font partie de nos vies et jouent un rôle clé dans leur amélioration. Ils restent souvent invisibles : l'agent secret le plus célèbre du monde est au service de sa Majesté, tandis que le réducteur est au service de nos vies, chaque jour.





Des réducteurs aux systèmes : le chemin vers le rêve

MAINTENIR LE MONDE EN MOUVEMENT



Ce livre marque une étape importante : soixante-dix ans d'histoire.

En 1951, le jeune Clementino Bonfiglioli entame son parcours entrepreneurial dans un petit atelier. Aujourd'hui, Sonia, sa fille, a réalisé le rêve de son père, en transformant Bonfiglioli en une organisation mondiale. Le succès de l'entreprise repose sur deux piliers : la vision entrepreneuriale et ses produits. Deux éléments qui, combinés, ont fait de Bonfiglioli ce qu'elle est aujourd'hui.

À la fin des années 1950, les réducteurs de vitesse étaient déjà disponibles sur le marché, mais il s'agissait pour la plupart de solutions sur mesure, créées spécifiquement pour les machines sur lesquelles ils étaient installés. L'idée visionnaire de Clementino Bonfiglioli était de concevoir un produit pouvant être utilisé dans un très large éventail d'applications. Il ne s'agit plus seulement d'un ensemble d'engrenages qui entraînent des rouleaux et des courroies transporteuses, mais d'un véritable dispositif mécanique qui pouvait être monté sur tout type de machine automatique, quel que soit le secteur industriel.

Alors, en quoi consiste exactement un motoréducteur ?

Le principe de fonctionnement d'un motoréducteur repose sur la nécessité de contrôler le mouvement des marchandises ou des personnes à différentes vitesses en fonction de l'application.

1950s : Le secteur mécanique italien reprend

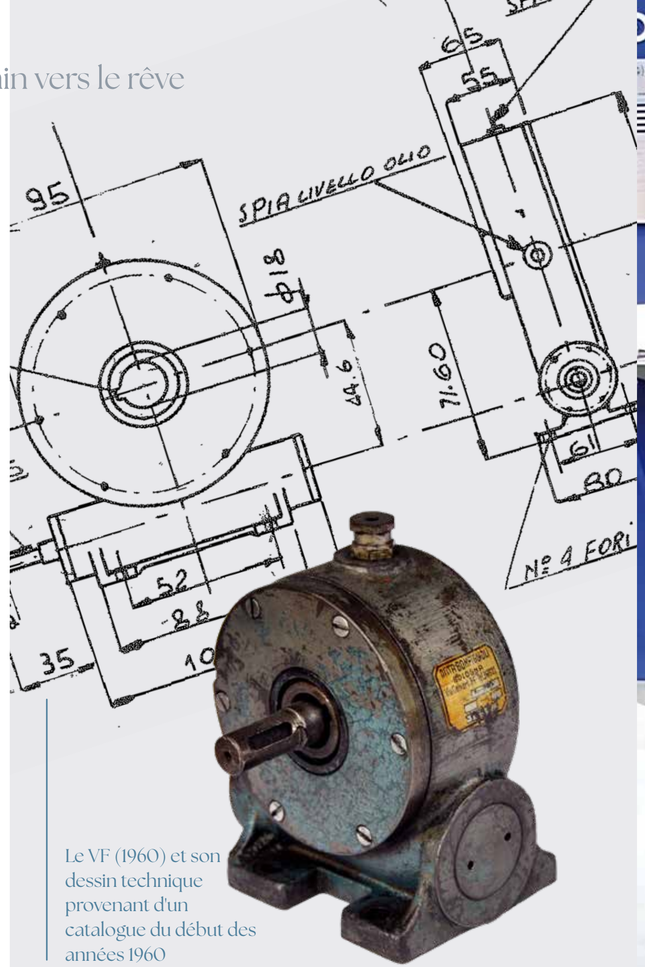


Imaginez un poste de lavage automatique avec ses brosses multicolores, ou un escalier mécanique : leur mouvement est entraîné par des motoréducteurs, ayant chacun leurs caractéristiques et leurs vitesses propres. L'importance qu'il revêt est claire : il suffit de penser à ce qui pourrait se passer si les motoréducteurs étaient échangés : nous verrions des escaliers mécaniques projeter des gens en l'air, tandis que les voitures resteraient immobiles pendant des heures à l'intérieur d'un poste de lavage automatique.

Le motoréducteur reçoit la puissance et la vitesse de rotation correspondante d'un moteur électrique via son arbre d'entrée ; puis, au moyen d'un jeu d'engrenages, la vitesse d'entrée est « réduite » en fonction de l'application.

Au milieu des années 1950, Clementino était fermement convaincu du potentiel de la mise sur le marché d'un produit, qui allait changer à jamais le monde de l'automatisation.

Cette idée, alliée à l'expertise acquise dans la conception d'engrenages au cours de ses premières années de travail, est à l'origine de la naissance du premier réducteur Bonfiglioli : en 1960, la production a débuté par le VF, la quintessence du réducteur à vis sans fin, qui figure toujours au catalogue de l'entreprise aujourd'hui. Au fil des ans, la famille VF s'est élargie par l'ajout de nouvelles tailles calées sur les exigences du marché et dans le sillage des développements technologiques qui en ont amélioré les performances. Le changement de matériau du boîtier s'inscrit parmi ces développements : Dans les plus petites tailles, la fonte a été remplacée par de l'aluminium.



Le VF (1960) et son dessin technique provenant d'un catalogue du début des années 1960



Quant à sa forme, les ailettes caractéristiques ont été introduites pour permettre une meilleure dissipation thermique. La famille VF fait partie des produits les plus vendus de l'histoire de Bonfiglioli, avec des millions d'unités produites pour chaque secteur industriel.

Dans les années qui ont suivi, d'autres familles de motoréducteurs ont été conçues pour répondre à des segments de marché de plus en plus larges. Le plus frappant, cependant c'est que même les tout premiers catalogues de Bonfiglioli mettaient en exergue un grand nombre de motoréducteurs qui allaient façonner l'avenir de l'entreprise. Beaucoup sont d'ailleurs toujours en production aujourd'hui, jouant un rôle de premier plan sur les marchés du monde entier. Cela témoigne du talent de Clementino Bonfiglioli en tant que concepteur et de sa capacité à voir l'avenir de l'automatisation - deux de ses caractéristiques les plus marquantes, dès le début. Avec le temps, de nouveaux produits sont venus s'y ajouter, mais les bases d'un large catalogue capable de répondre à toutes les exigences ont été posées, en mettant l'accent sur l'avenir.

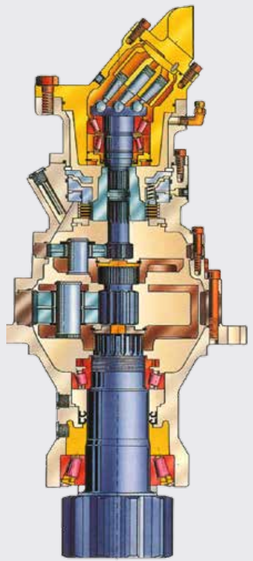
Portrait de Clementino lors d'une foire commerciale, dans les années 1990

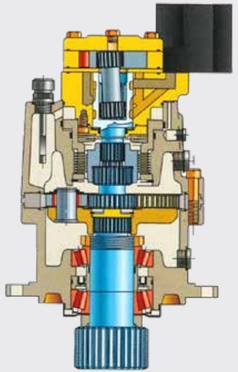


Giovanni Zinzani était un jeune ingénieur lorsqu'il a commencé à travailler chez Trasmital en octobre 1978. Passionné de transmissions déjà au moment de ses études, il a envoyé sa candidature dès qu'il a lu l'annonce pour le poste de chef de bureau technique dans un magazine d'hydraulique. Après une première entrevue à Forlì, on lui a demandé d'assister à un second entretien au siège de Bonfiglioli. Le 1er août 1978, Zinzani rencontre pour la première fois Clementino Bonfiglioli. Il ne savait pas encore qu'il allait passer les quarante-quatre prochaines années de sa vie aux côtés de cet homme.

Bonfiglioli produisait des réducteurs planétaires depuis 1960, mais Zinzani peut être considéré comme le père de ce type de réducteur Bonfiglioli pour les engins de terrassement. Quels sont les éléments qui ont permis









700T, de ses origines à nos jours.
Sur la page ci-contre
Giovanni Zinzani

l'éclosion de cette nouvelle ère ? L'ingénieur avait une idée claire et un objectif précis : créer un réducteur planétaire compact, spécialement conçu pour différents types d'entraînements, qui serait installé sur des engins de travaux mobiles employés dans différents secteurs : la construction, le terrassement, la manutention et l'agriculture.

Les particularités de la technologie du réducteur planétaire mise en œuvre par Bonfiglioli ont permis de transmettre la puissance combinée au couple élevé nécessaire à l'entraînement des pièces mobiles des machines, en utilisant des produits compacts et légers avec des avantages à la fois en termes de coût et de facilité d'installation. La capacité de créer des produits pour de multiples applications et différents fabricants sans y apporter de grandes variations et avec un fort pourcentage de pièces et de composants partagés favoriserait les économies d'échelle et aiderait à contenir davantage les coûts. Après avoir examiné la proposition, Clementino Bonfiglioli a donné son accord. Un nouveau réducteur de rotation de tourelle a alors été mis au point : le premier réducteur de la série 700T, posé sur une excavatrice de l'entreprise française Richier, gravitant à l'époque dans l'orbite de Ford. Ce projet a eu d'importantes retombées qui ont ensuite servi pour élargir la gamme. L'étape suivante a été la conception du premier réducteur destiné à entraîner des machines sur chenilles, remplaçant les solutions encombrantes et coûteuses basées sur les réducteurs traditionnels.

Comme nous l'a dit Zinzani, le premier ardent partisan de ces nouveaux produits était Clementino lui-même, qui

avait l'habitude de se rendre à Forlì le mardi et le jeudi. Alors qu'ils marchaient dans les allées de l'usine, ils ont planifié de nouveaux projets ensemble, y compris le premier réducteur planétaire à corps rotatif : cette technologie a modifié à jamais le monde de la transmission de puissance dans les machines en fonctionnement. La série 700C prenait forme, un volet de l'histoire industrielle italienne.

Le concept était basé sur une nouvelle architecture qui comportait un réducteur planétaire avec une entrée en ligne, une sortie fixée à la machine par une bride et un corps rotatif. À l'époque, ce type de motoréducteur était produit exclusivement au Japon, dans des tailles limitées pour une utilisation sur des mini-pelles, tandis que la version Bonfiglioli était conçue pour une utilisation sur des pelles pesant de 10 à plus de 30 tonnes. Ce fut un succès extraordinaire. En effet, la société basée à Forlì est immédiatement devenue un membre à part entière du groupe restreint des fournisseurs de solutions mondiales. Ce succès se poursuit aujourd'hui avec l'une des plus larges gammes de produits du marché qui ne se limite pas aux machines d'un secteur clé comme l'énergie éolienne. Dans ce secteur l'entreprise fait à présent figure de leader mondial. Ces applications tournent avec des systèmes d'entraînement de la série 700TW et le principe reste le même : une puissance à couple élevé fournie par un modèle compact. Ces caractéristiques ont simplifié l'installation de ces solutions sur les éoliennes pour les entraînements de lacet et de tangage, permettant aux pales de s'orienter et de s'ajuster en fonction de la direction et de l'intensité du vent. Les entraînements planétaires



700C

sont une autre pierre angulaire de l'univers Bonfiglioli, qui contribue à faire évoluer et à élargir la gamme de produits. L'itinéraire était tracé ; destination : le futur.

Le futur et la transformation de l'entreprise dépendaient également d'un autre produit clé qui orientait Bonfiglioli vers la production de systèmes complets : le moteur électrique.

Clementino Bonfiglioli était passionné de mécanique. Depuis sa formation à l'Institut Aldini-Valeriani, il avait été captivé par la transformation de simples morceaux de métal en produits qui aidaient les machines à tourner, mais il était aussi un grand entrepreneur, capable d'anticiper les changements et les développements sur les marchés. À partir du début des années 1990, il a donc commencé à investir dans les moteurs électriques. Le but de cette initiative était simple : le motoréducteur était un élément clé des machines, mais pour remplir sa fonction, il devait être associé à un moteur électrique.

Après trois ans de participation minoritaire, Bonfiglioli fait l'acquisition, en 1993, de ICME, fabricant de moteurs électriques, fondé au début des années 1980. La production déménage à Calderara pour se rapprocher du siège principal du Groupe, et de nouveaux professionnels doués d'une expertise spécifique, sont recrutés.

Ivano Furlan



L'ingénieur Ivano Furlan entre chez Bonfiglioli, la même année. Sa mission consiste à concevoir les moteurs électriques Bonfiglioli.

Les mots, qu'il prononce, expriment la satisfaction et la fierté d'avoir pris part à l'histoire de l'entreprise. Furlan provenait de chez Ansaldo, qui était à l'époque une société Finmeccanica. L'une des choses qui l'a le plus frappé dans son nouvel environnement était la fidélité que Bonfiglioli était parvenu à instaurer avec ses fournisseurs : une situation bien loin de ce qu'il avait connu peu auparavant. Mais au-delà de cela, il y avait un défi important à relever : « Si je me souviens bien, ce fut la période la plus enrichissante de ma carrière professionnelle. Au début du projet, nous n'avions pas les classifications, mais en deux ans seulement, nous avons réussi à présenter une gamme de motoréducteurs intégrés au salon de Hanovre en 1995, aux côtés d'une gamme de moteurs aux géométries unifiées. C'était vraiment quelque chose d'exceptionnel. Ce résultat était le fruit des efforts de mes compagnons de voyage. »

Les moteurs Bonfiglioli sont devenus des acteurs clés sur le marché, alors que l'ère des automatismes n'en était qu'à ses débuts. Furlan rappelle comment Clementino Bonfiglioli a pris part à tous les aspects du produit : « Il a lu tous les suivis des réunions avec les clients ou les agents commerciaux, mais il nous a également donné des suggestions concernant les modes d'emploi et d'entretien. Il n'était pas inhabituel pour lui de signaler des erreurs ou des améliorations à apporter en joignant

l'un de ses célèbres post-it jaunes, sur lequel il écrivait ce qu'il souhaitait voir mettre en œuvre. »

Un projet comme celui-ci nécessitait des idées, une expertise et des investissements. Là encore, les mots d'Ivano Furlan permettent de mieux saisir l'approche de l'entreprise à l'égard de ses projets de développement : « Je venais de chez Ansaldo, où le contrôle des coûts était extrêmement strict. Lorsque je suis entré chez Bonfiglioli, ma tâche consistait à concevoir et à développer une famille de moteurs électriques à présenter au salon de Hanovre. C'était très stressant étant donné mes responsabilités, mais aussi en raison de la nécessité de gérer les coûts et les investissements. J'étais réticent aux changements majeurs, mais chez Bonfiglioli, j'ai trouvé une situation différente : personne ne m'a jamais dit de ne pas dépenser. Nous essayions de créer un excellent produit, et Clementino Bonfiglioli lui-même a été le premier à m'encourager à faire les investissements nécessaires. » Ivano Furlan a travaillé dans l'entreprise pendant une trentaine d'années, et dans la dernière partie de sa carrière, il a dirigé Bonfiglioli Mechatronic Research à Rovereto. En dépit de son impressionnante carrière, au







Bonfiglioli Mechatronic Research, Rovereto

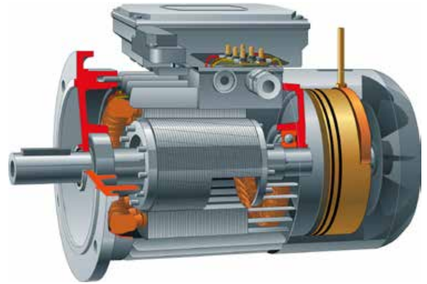
cours de l'entrevue où nous avons évoqué ces années, le moment le plus émouvant a été son souvenir affectueux de l'époque où il a vécu dans la maison d'hôtes Bonfiglioli. Aujourd'hui, cette maison d'hôtes n'existe plus, et l'espace qui était autrefois consacré à héberger les gestionnaires est à présent entièrement absorbée par l'usine EVO. Un signe du temps qui passe, du progrès et de l'histoire.

Au fil des ans, le monde de l'automatisation a connu une croissance significative, en partie grâce à la disponibilité de nouvelles technologies. L'un des principaux moteurs de ce changement a sans aucun doute été le contrôle de la puissance : quiconque en a pris conscience comme d'une opportunité d'avenir a œuvré dans ce sens.

Opportunité est un mot important dans l'histoire de Bonfiglioli et de son fondateur. Comme cela s'est souvent produit au cours des soixante-dix premières années de l'entreprise, la capacité de Clementino à capter les signaux provenant des marchés a permis à son entreprise de se développer. Il en fut de même pour une autre étape phare de l'histoire de Bonfiglioli : le variateur.

Comme nous l'avons vu dans les pages précédentes, l'entreprise s'est orientée avec le temps vers le monde des systèmes. Le développement d'une gamme complète de moteurs électriques au début des années 1990 était un pas dans cette direction. De plus, l'évolution de l'électronique lui a ouvert les portes vers de nouvelles possibilités, impensables quelques années plus tôt. Les concepteurs commençaient à comprendre que la capacité de moduler la puissance et la vitesse des machines automatisées pouvait être un moyen précieux d'améliorer les performances et de réduire la consommation d'énergie, tout en protégeant les installations électriques industrielles.

Clementino Bonfiglioli avait également saisi le potentiel de l'électronique appliquée au domaine de la mécanique. En vue d'entrer dans ce secteur de marché, il a acquis une société basée à Imola qui commercialisait des variateurs électroniques en 1991 : Silectron Sistemi.



Série BN : vue en coupe du moteur électrique

Ermes Franceschelli était l'un des managers de Silectron. Pendant de nombreuses années, il a accompagné Clementino Bonfiglioli chez les clients et a collaboré avec lui à la recherche de solutions novatrices pour de nouveaux projets. Son témoignage ouvre une fenêtre sur le monde de l'automatisation industrielle au cours de sa période de croissance la plus intense :

« Travailler aux côtés de Clementino Bonfiglioli m'a vraiment inspiré à créer une nouvelle façon de vendre l'automatisation. Nous avons souvent passé des journées entières à rendre visite à des clients chez qui nous étions en mesure de proposer des systèmes qui faisaient vraiment la différence, en combinant les variateurs Silectron avec les motoréducteurs Bonfiglioli. Chaque jour voyait son lot de nouveautés comme de nouveaux défis qui nous donnaient une réelle motivation. Je me souviens que le mardi, une fois qu'il revenait de l'usine de Forlì, il s'arrêtait chez Silectron pour que nous puissions comparer nos notes et discuter des mesures à prendre pour augmenter le chiffre d'affaires.

Nous nous asseyions et analysions le portefeuille de clients, en mettant en évidence ceux qui achetaient des motoréducteurs mais pas de variateurs, afin de pouvoir les contacter et proposer une solution de produit plus

Ermes Franceschelli à côté d'une machine de fabrication de textiles



intégrée. C'est ainsi que nous avons commencé à fournir des entrepôts verticaux pour une grande entreprise qui achetait séparément des motoréducteurs et des variateurs. Après avoir présenté notre projet, nous avons réussi à fournir l'un des premiers systèmes d'automatisation complets. Ces solutions sont toujours exploitées de nos jours. Mais ce qui se passait le long de l'autoroute A14 n'était que le début.

La consécration définitive de Bonfiglioli en tant que chef de file dans le monde de la mécatronique s'est produite au début du XXIe siècle. En avril 2001, Bonfiglioli a publié une déclaration annonçant son acquisition de Vectron, société allemande produisant des réducteurs et des variateurs. Une entreprise italienne prenant le contrôle d'une entreprise allemande était une opportunité qui aurait été inimaginable quelques années plus tôt. L'enjeu était de taille à mettre à l'épreuve même la plus grande réserve : rivaliser sur le marché des variateurs avec les grands noms mondiaux qui le dominaient depuis des années. De Lippo di Calderara, petit village de la province de Bologne, au monde entier : le défi de l'électronique était lancé.

Pour être compétitive au niveau mondial, l'entreprise devait être bien préparée. Entre fin 2009 et début 2010, AgilE a été présenté. En choisissant ce nom (avec le E majuscule d'électronique), Bonfiglioli a voulu symboliser une nouvelle approche mécatronique par son offre de produits. L'ensemble du projet reposait sur la création d'un appareil facile à installer.



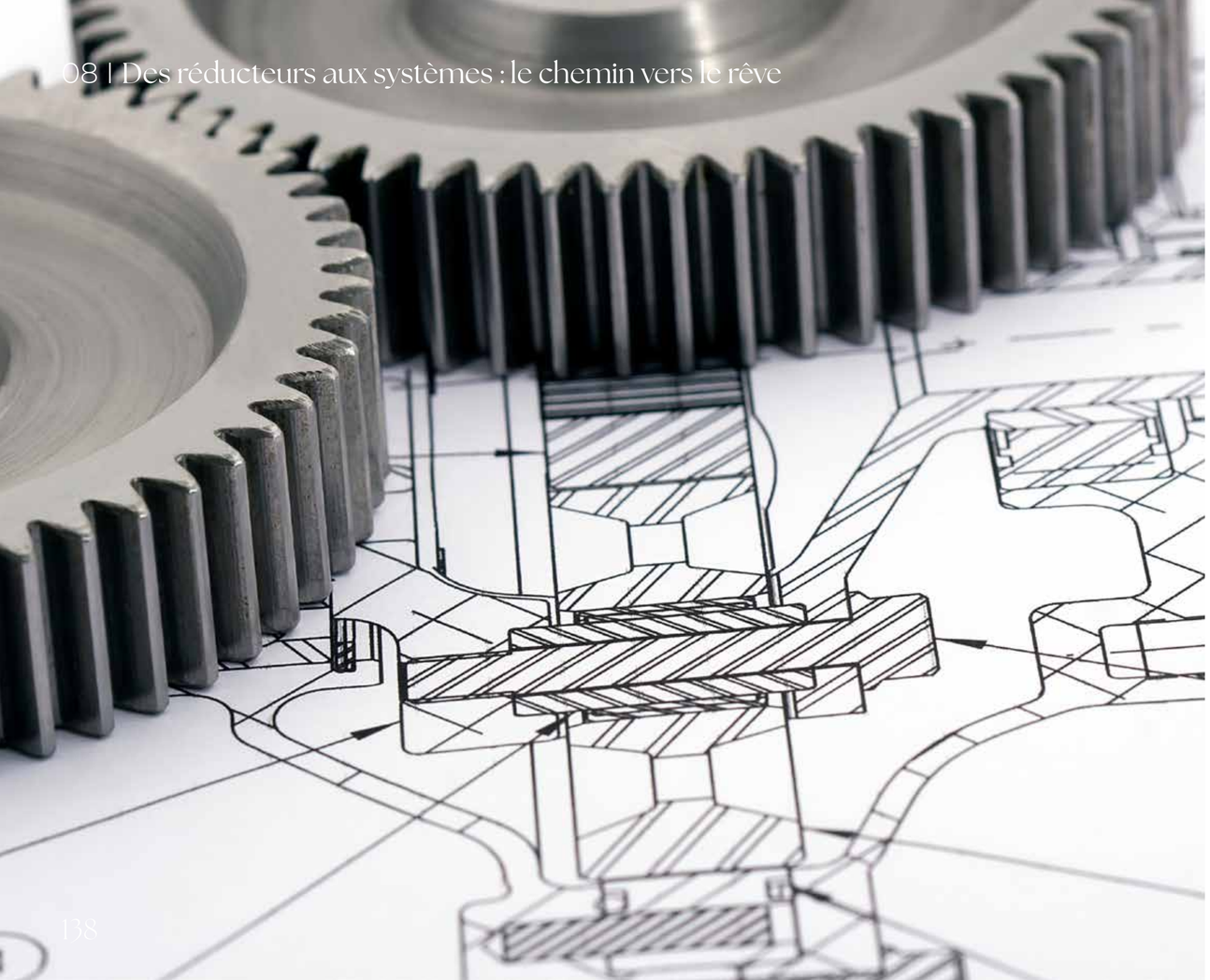
Entrepôt vertical contrôlé par les variateurs Vectron de Bonfiglioli

Une solution *plug & play* pour que l'appariement du moteur, du motoréducteur et du variateur soit vraiment « systémique » : facile à programmer, avec un système de contrôle pour la maintenance préventive et une large gamme de puissances conçues pour répondre à toutes les exigences du marché, tout en offrant des économies d'énergie significatives. Enfin, mais non des moindres, AgilE a été le premier produit industriel dont la campagne promotionnelle s'apparentait davantage à celle d'un produit de consommation que d'un modèle industriel, comme en témoignent les slogans qui accompagnaient le lancement du produit : « Tutto. Qui. » dit la version italienne, tandis que la traduction française est : « Tout à portée de main ». Bien que non littérale, cette traduction a renforcé l'impact du message sur les marchés francophones. Lors des salons, des espaces spéciaux ont été mis en place et des gadgets ont été créés pour promouvoir AgilE.

Bonfiglioli avait bouclé la boucle : avec le variateur, l'entreprise était en mesure de fournir un système d'automatisation complet. Un périple laborieux, caractérisé par la détermination et le sacrifice des femmes et des hommes qui avaient accepté le défi de créer une nouveauté Bonfiglioli.

La connaissance et le respect de l'histoire sont cependant le fondement de la planification de l'avenir, au sein des familles comme des entreprises. Dans l'une de ses plus célèbres chansons, le grand auteur-compositeur-interprète italien Francesco De Gregori chante « *La storia siamo noi* » (« Nous sommes l'histoire »). Ces mots





s'adaptent également au voyage de Bonfiglioli : regarder vers l'avenir sans jamais perdre de vue son propre passé. L'expression ultime de cette idée se retrouve dans un projet de développement de motoréducteur, symbole tangible de l'évolution de l'entreprise : le motoréducteur à vis sans fin de la série W.

L'ingénieur Enzo Cognigni a été directeur technique chez Bonfiglioli pendant dix-huit ans. Il a été embauché par l'entreprise en 1992 avec un objectif clair : renouveler la gamme de produits. À travers ses souvenirs, il nous emmène à l'intérieur des bureaux de l'entreprise, nous faisant revivre ces moments de changement. « Je me souviens que Clementino Bonfiglioli m'a parlé du catalogue bleu, un gros livre contenant tous les produits fabriqués par l'entreprise. « Si vous vous sentez à la hauteur de la tâche, vous devriez détruire ce catalogue et en créer un nouveau avec de nouveaux produits. »

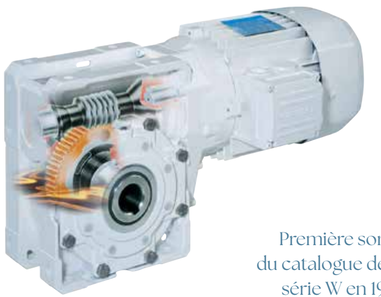
Enzo Cognigni et « son » W



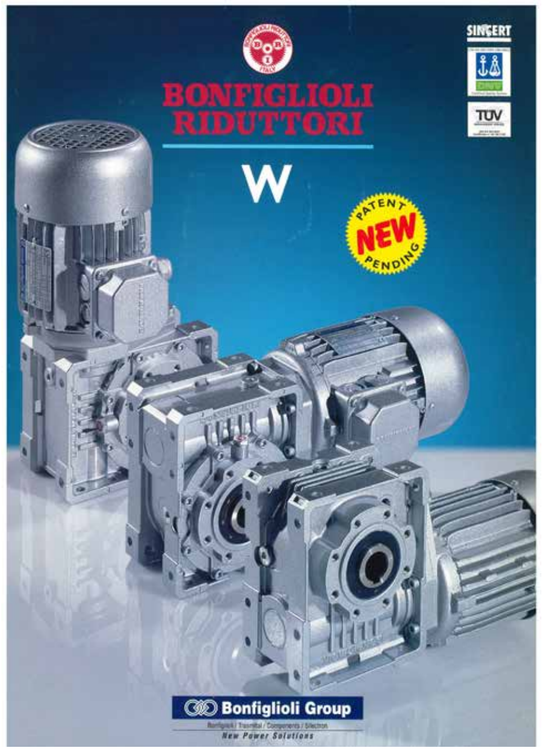
Cognigni se souvient bien de cette période : « Il était clair que ce n'était pas une période facile pour M. Bonfiglioli. Nous étions sur le point de nous jouer de ce qu'il avait créé. L'émotion que nous avons ressentie lorsque les dessins portant sa signature ont été tirés des dossiers était le sentiment que nous changions l'histoire - nous devions faire preuve de respect. » Parmi les nouveaux réducteurs créés au cours de cette période, il en est un notamment qui se démarque comme un lien entre le passé et le futur : la série W.

Mais pourquoi cette série, lancée en 1998, était-elle si importante ?

Son importance réside dans la refonte totale du concept de la connexion entre le moteur et le réducteur. Les séries W sont des motoréducteurs à vis sans fin, la première toute nouvelle gamme après la série VF. Il y avait un accord



Première sortie du catalogue de la série W en 1999



Nos plateformes de produits



Motoréducteurs planétaires | Motoréducteurs industriels | Moteurs électriques | Moteurs hydrauliques | Électronique

tacite entre Enzo Cognigni et Clementino Bonfiglioli : les nouveaux projets n'étaient pas destinés à remplacer la série VF. Pour la W, les concepteurs ont mis au point un motoréducteur modulaire, susceptible d'être personnalisé en fonction de l'application du client.

Une véritable révolution.

Pour les assembler, des usines de montage ultramodernes ont été aménagées et de nombreux assembleurs ont également été recyclés alors qu'ils commençaient à travailler sur les nouveaux motoréducteurs.

Le succès a été immédiat. Les clients, et les distributeurs en particulier, ont d'emblée perçu le potentiel d'achat de motoréducteurs standard qui pourraient être personnalisés ultérieurement : le moyen idéal de réduire les coûts d'entreposage et les délais de livraison.

L'objectif de tous les produits créés par Bonfiglioli était simple : être les meilleurs du marché. Un véritable succès : dans certains secteurs de la distribution, les demandes de motoréducteurs à vis sans fin sont simplement devenues des demandes de « Bonfiglioli », preuve évidente de l'association désormais établie entre le produit et l'entreprise pour les utilisateurs et les professionnels.

Des systèmes complets, capables de loger tous les composants nécessaires au fonctionnement d'une unité, des pièces mécaniques aux solutions électroniques conçues pour gérer la performance énergétique. En soixante-dix ans, cette philosophie a permis à l'entreprise de rivaliser dans un domaine différent et plus large. Un défi que Bonfiglioli a toujours relevé, armé de ses meilleurs atouts : l'expertise et la vision. Il importait peu que l'entreprise ait à entrer en lice à Calderara ou dans un coin du globe : l'essentiel était que Bonfiglioli réponde toujours présent, démontrant ainsi l'étendue de ses compétences.



Depuis plus de soixante ans, toute personne survolant Bologne est accueillie par Bonfiglioli : du signe jaune qui se dressait fièrement au sommet de l'usine de Lippo di Calderara au diamant scintillant du complexe Clementino Bonfiglioli actuel.

De local à glocal en passant par global

RACINES LOCALES, VISION GLOBALE ET LE MONDE POUR DEMEURE



Attitude mondiale de Bonfiglioli : présence mondiale pour un soutien local.

À chaque fois que nous voyageons, nos esprits et notre moral sont rechargés à bloc d'énergie positive et bienveillante. Les parfums, les lieux et les gens contribuent tous à accueillir de nouvelles cultures et de nouvelles idées. Qu'il s'agisse d'un voyage d'affaires ou de loisir, découvrir des habitudes et des coutumes différentes des nôtres nous fait prendre conscience qu'il existe une foule d'autres mondes différents.

L'esprit d'un voyageur est naturellement ouvert à la nouveauté, mais alors que ceux qui voyagent pour le plaisir apprécient simplement la nouveauté de l'expérience, les voyageurs professionnels doivent faire face à des concepts beaucoup plus complexes. Au fil des années, la nécessité d'être présent sur des marchés géographiques en constante expansion a conduit de nombreuses entreprises à délocaliser une partie de leurs activités de production dans différents pays, en tirant profit de conditions économiques favorables, mais celles-ci ne suffisent pas à elles seules à rendre le coût de l'investissement vraiment intéressant. À mesure que le temps passe, il est devenu évident que seules les entreprises qui ont choisi de s'intégrer aux valeurs de leur pays d'accueil ont réussi à contribuer à l'amélioration du tissu social, liée à la fois à de facteurs économiques et culturels.

Ce concept se résume en un seul mot : glocal.

Un mélange des mots global et local : deux termes aux extrémités opposées du spectre, souvent utilisés pour décrire les traits caractéristiques d'une entreprise.

Le terme « local » fait référence aux entreprises qui opèrent dans des contextes de marché et des zones géographiques limités.

« Global », en revanche, est le terme utilisé pour identifier les entreprises internationales capables d'atteindre tous les marchés du globe.

La fusion de ces deux mots fait référence à des entreprises mondialisées qui se sont néanmoins parfaitement adaptées à la culture, à la réglementation et aux coutumes des pays dans lesquels elles opèrent, posant les bases de réussites extraordinaires.

Comment Bonfiglioli a-t-il bâti les piliers qui soutiennent son histoire ?

Pour le comprendre, nous devons voyager dans le temps et jeter un coup d'œil aux différents endroits du monde où Bonfiglioli a établi des entreprises et des succursales. Commençons par Tecnotrans Sabre, qui exerce ses activités à Barcelone, en Espagne, en tant que société de vente depuis 1968 et en tant que première usine de production de réducteurs à l'étranger depuis 1972.

Cette société n'était pas seulement le fruit d'une entreprise commerciale : elle a été créée par des relations humaines.

Francisco Bassas et Clementino Bonfiglioli se sont rencontrés à la fin des années 1960 et ont fondé ensemble la société Tecnotrans Sabre. Une relation qui a débuté comme un partenariat commercial et s'est transformée

en une amitié de longue date. À l'époque, les deux jeunes entrepreneurs cherchaient les moyens de développer leurs entreprises. L'impossibilité de vendre des réducteurs directement depuis l'Italie en raison des restrictions commerciales imposées par le régime franquiste aggravait le problème.

1968 peut vraiment être considérée comme le tournant qui a permis une nation de faire peau neuve pour mieux renaître par la suite : c'est l'année où les protestations contre le régime ont pour la première fois ouvert une brèche dans le mur de la répression et de la censure. Des comités d'étudiants se sont formés dans les universités et certains journaux ont commencé à rendre compte des manifestations qui se propageaient de villes en villes. Ces événements ont marqué le début du parcours vers le changement pour tout le peuple espagnol qui, en 1978, après des années de tyrannie, a choisi la voie de la monarchie constitutionnelle. Ce fut un chemin difficile et violent pour des millions d'Espagnols. Bonfiglioli a également été contraint de faire face à cette transformation historique : s'adapter à de nouveaux modèles de commerce, prendre en compte l'évolution des besoins du pays et de ses entreprises, et faire face à un contexte social en mutation rapide. Il n'y avait qu'une seule façon d'aller de l'avant : entrer en Espagne, en cherchant à mieux la comprendre.

Depuis lors, la relation entre Bonfiglioli et l'Espagne s'est développée et renforcée. La nation ibérique comme l'entreprise de Bologne ont évolué en profondeur : aujourd'hui, les principales séries de réducteurs sont assemblées en Espagne. À la fin des années 1970,





La succursale espagnole aujourd'hui (ci-dessus) et Tecnotrans à ses origines (page ci-contre)

l'Espagne et Bonfiglioli s'engagent sur la voie d'une mutation majeure : l'entreprise italienne se lance dans une aventure, la première d'une longue série qui se poursuivra dans les années à venir, et le peuple espagnol réussit à se libérer de l'oppression.

L'oppression est l'une des forces qui a également maintenu une autre nation dans l'obscurité. Un autre continent, un autre climat, avec son peuple (ou plutôt une partie de son peuple) contraint de se battre pour sa liberté. Un pays riche en ressources naturelles et bourré de contradictions : l'Afrique du Sud.

La pointe australe du continent africain, avec sa position géographique stratégique et ses ressources naturelles remarquables, a toujours joué un rôle central dans les événements historiques qui ont transformé sa structure sociale à travers des décennies de conflits. Au début des années 1990, Bonfiglioli a décidé d'étendre ses activités en Afrique du Sud, en tirant parti des opportunités offertes par l'industrie minière et le secteur étroitement lié du terrassement.

Comme ce fut le cas pour la filiale espagnole de la société, Bonfiglioli a été contrainte, pour son incursion sur le continent africain, de s'adapter aux conditions sociales et politiques de l'époque.





Un seul mot résume toute la souffrance et le désespoir d'un peuple au cours de ces années, donnant un nom à l'angoisse dans laquelle l'Afrique du Sud était plongée : Apartheid.

La zone géographique qui couvre la pointe méridionale de l'Afrique a d'abord été colonisée par les Hollandais au XVIIe siècle, puis par les Britanniques. Des navires remplis de gens, sortis bien souvent des prisons des nations européennes, arrivaient dans la baie du Cap pour décharger leur cargaison humaine.

Au fil des siècles, la coexistence entre les habitants indigènes et les colonisateurs sur ces terres est devenue de plus en plus ardue, aboutissant finalement à un conflit ouvert. Avec le temps, la population locale, exclue de la société, a été victime d'une ségrégation raciale pure et simple. À partir de 1948, elle s'est muée en une véritable purge sociale. Les personnes de couleur ont été forcées de vivre dans des bidonvilles délabrés, sans droits et sans possibilité de progrès social. La couleur de la peau était la seule chose qui comptait. Cette situation insupportable était régie par des lois qui imposaient la séparation dans les bus, les lieux de rassemblement et de socialisation, et interdisait toute interaction entre les Noirs et les Blancs. À l'intérieur de ces ghettos, les contestations étaient en hausse, en dépit de leur répression brutale. Tout le monde s'est battu pour la liberté au détriment de la sienne, y compris un homme qui a écrit l'histoire : Nelson Mandela.

Au début des années 1940, Mandela s'est lancé dans la lutte pour tenter de donner un avenir à son peuple et à sa nation. À cette époque, cependant, la répression était la seule voie connue et appliquée. Mandela a été condamné à la prison à vie après un procès sommaire pour sabotage et haute trahison. Nous sommes en 1964.

L'établissement pénitentiaire où il était emprisonné était situé à Robben Island, à quelques kilomètres de la côte, isolé de tout et de tout le monde. Avec dévouement et force de caractère, Mandela a enduré cette situation pendant de nombreuses années, confiant en un changement qui a effectivement commencé à prendre forme vers le milieu des années 1980, lorsque les manifestations internationales se sont jointes aux manifestations internes pour faire pression sur le gouvernement sud-africain et abolir l'oppression raciale.

En 1985, un groupe de musiciens et de chanteurs de renommée mondiale a transformé une chanson en succès global. Cette chanson a résonné dans les stations de radio du monde entier, s'élevant comme un hymne de protestation à l'échelle de la planète. Bruce Springsteen, Bob Dylan, Bono et bien d'autres ont répondu à l'appel de Little Steven, guitariste de longue date de Bruce Springsteen, de se joindre à l'interprétation de « Sun City », chanson dont le titre à lui seul évoquait le profond conflit social de la nation. Sun City était un complexe touristique réservé exclusivement aux blancs aisés : ils passaient leurs vacances dans ce complexe de loisir conçu rien que pour eux.

Les initiatives de protestation ont mis en lumière la situation désastreuse du pays et ont contribué à faire progresser la transformation de la nation. En 1990, le Premier ministre De Klerk a entamé des pourparlers avec des représentants de l'ANC, le parti dirigé par Nelson Mandela. Ce dernier, de sa cellule à Robben Island, attendait la réalisation du rêve de toute une vie.



Site de capture de Nelson Mandela, Howick, KwaZulu-Natal, Afrique du Sud : statue de l'artiste sud-africain, Marco Cianfanelli, à l'endroit exact où Mandela a été capturé.

Le 11 février 1990, après vingt-sept longues années d'emprisonnement, Mandela a été libéré et a pu signer les accords destinés à mettre un terme à la discrimination raciale dans son pays. Il s'est vu décerner, avec De Klerk, le prix Nobel de la paix. En avril 1994, son mouvement a remporté plus de soixante pour cent des voix, devenant le principal parti d'Afrique du Sud. Nelson Mandela a été élu président de la nation et a pu donner à la majorité noire de son pays une liberté qu'elle n'avait jamais connue auparavant.

Tout au long de ce processus historique, Bonfiglioli a participé et contribué au cheminement de l'Afrique du Sud vers le changement, partout où elle le pouvait. En 1991, le bureau de Johannesburg ne comptait que huit employés, mais l'engagement et la persévérance se sont avérés être les facteurs clés qui ont fait de Bonfiglioli l'un des fleurons des entreprises de la région. En 2008, Bonfiglioli South Africa est devenue la première filiale au monde capable d'assembler indépendamment des réducteurs HDO et HDP, les plus grands du catalogue. Aujourd'hui, elle emploie quatre-vingt-une personnes, dont beaucoup sont dans l'entreprise depuis plus de vingt ans : un signe clair d'une relation privilégiée avec la région et avec son tissu social sain et vertueux.

Un lien fort (en effet, extraordinairement fort) s'est noué entre Bonfiglioli et l'Inde.

Dans les pages précédentes, vous avez découvert comment Bonfiglioli India a été créée et comment l'entreprise s'est développée sur le marché indien. L'histoire avec l'Inde



Bonfiglioli South Africa Pty Ltd. – Sandton, Johannesburg.





dépasse toutefois largement les aspects économiques et manufacturiers : après près de trente ans, le lien qui unit l'entreprise à cette nation a créé une belle connexion entre l'Italie et l'Inde.

L'Inde, ce merveilleux pays, regorgeant de contradictions, est une terre aux contrastes saisissants, caractérisée par un contexte social parfois impitoyable, voire inhumain, et tout à la fois indulgent et compatissant. Sur cette terre, plus d'un milliard de personnes se côtoient chaque jour.

Pour mieux relater cette histoire, il est bon de comprendre l'histoire de la nation Tiranga (une référence poétique à l'Inde, littéralement « le tricolore »).

En 1600, la fondation de la Compagnie des Indes orientales marque le début d'une période de colonisation, qui durera plus de trois siècles et sera régie par l'Empire britannique. Par l'intermédiaire de ses gouverneurs et de l'armée, les Anglais s'emparent de vastes territoires, remodelant les structures sociales et géographiques de la nation indienne. Au milieu du XIXe siècle, le Bureau de l'Inde est institué à Londres et la reine Victoria est couronnée impératrice des Indes, confirmant ainsi une intention politique claire. À partir de la fin du XIXe siècle, l'Inde s'est transformée en colonie et, au fil des décennies, la culture et la domination anglaises ont pesé de plus en plus sur la société indienne.

Dès les premières années du XXe siècle, le peuple indien s'est attaché cependant à retrouver son identité sociale et culturelle, perdue au cours des siècles précédents. La répression sévère des Britanniques n'a pas suffi à arrêter la vague de rébellion parmi les Indiens qui souhaitaient

ardemment obtenir leur indépendance de l'Empire britannique. Le tournant historique survint en mars 1930, lorsque des milliers de personnes suivant le Mahatma Gandhi ont entrepris la fameuse Marche du sel. Il s'agissait d'une manifestation civile non violente qui contestait le monopole britannique sur le sel. Sur le rivage d'une plage de Dandi, après une longue randonnée, Gandhi ramassa une poignée de sel, enfreignant ouvertement la loi qui accordait au gouvernement britannique le contrôle exclusif sur cette denrée. Cette marche, menée par un homme élancé vêtu d'une simple robe blanche, eut un effet stupéfiant. C'était un geste audacieux qui forçait les Britanniques à envisager quelque chose qu'ils n'avaient jamais imaginé jusqu'alors : l'indépendance de l'Inde.

Le cheminement a duré dix-sept ans. Le 15 août 1947, l'Inde déclara son indépendance, mais dans les décennies qui suivirent, le peuple indien dut lutter pour retrouver son identité.



Au milieu des années 1990, lorsque Bonfiglioli a envisagé d'ouvrir une usine en Inde, plusieurs villes avaient déjà récupéré leurs noms hindous, remplaçant ceux attribués par les Britanniques. Bombay redevint Mumbai, Calcutta reprit le nom de Kolkata, Madras redevint Chennai. Ce retour aux racines de l'Inde s'est accompagné d'un processus de développement économique englobant tous les secteurs de la nation : la construction a commencé dans des quartiers, avec des gratte-ciels de centaines d'étages, et le système de castes s'est encore renforcé, étant donné que l'afflux de capitaux étrangers a élargi la fracture sociale entre les privilégiés et les personnes vivant bien en dessous du seuil de pauvreté. Dans la sphère géopolitique, on a également assisté à une mutation des relations avec les pays voisins, accompagnée d'une escalade qui a poussé au développement des armements nucléaires.

Dans ce contexte de profonde transformation, Bonfiglioli s'est employé à développer l'un des projets entrepreneuriaux les plus importants de son histoire.

Initialement, le projet était envisagé comme une coentreprise, mais plus tard, sous l'impulsion de Sonia, la voie de l'exploitation indépendante a été retenue, se révélant être la véritable clé de la réussite du projet indien. Au cours des trois dernières décennies, cette décision complexe et courageuse s'est révélée plus que judicieuse.

Pose de la pierre angulaire de l'usine Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd à Chennai.

L'Inde est un pays qui vous touche au plus profond de vous-même. De ce fait, le lien de Bonfiglioli avec cette nation s'est approfondi avec le temps. L'un des signes tangibles de ce lien est le projet qui a permis la construction d'un village près de Chennai, entièrement financé par Bonfiglioli. Des installations scolaires et médicales y ont été érigées en vue de bâtir un avenir meilleur. Il s'inscrit dans une vision plus large qui va au-delà de la simple aide financière : il représente l'engagement de Bonfiglioli en faveur de l'éducation individuelle, en donnant aux enfants la chance d'une vie meilleure et d'opportunités de travail.





C'est un concept que Bonfiglioli a développé au cours de ses années en Inde et qui lui a permis de prendre part à l'odyssée de transformation de la nation, malgré toutes ses contradictions sociales et politiques.

Les États-Unis ne sont pas seulement géographiquement et économiquement éloignés de l'Inde : ces deux pays diffèrent aussi profondément à de nombreux autres points de vue.

L'économie américaine est le premier système économique mondial. Ici, de grandes entreprises ont été créées par des esprits brillants, des gens qui rêvaient de changer le monde, et qui ont réussi grâce à leur persévérance et à leur force de volonté. L'industrie automobile et la Silicon Valley sont des exemples de la capacité extraordinaire de l'Amérique à créer de la richesse, mais le système n'est pas sans contradictions, dont certaines présentent des similitudes frappantes avec celles que l'on trouve en Inde. La disparité économique en Amérique est l'un de ses problèmes les plus controversés, et elle est évidente même au sein d'un seul État, où l'opulence et le désespoir se côtoient dans des districts voisins.









Vu d'en haut :
1999 : l'usine de Chennai.
2011 : le site de Mannur
2023 : nouvel établissement de Pune
(premier établissement ouvert en 2017)
et la célébration des 25 ans de présence en Inde.



Dans l'imaginaire populaire, Los Angeles est la ville du cinéma, de l'océan Pacifique et des autoroutes tentaculaires. Pourtant, il y a une zone que les millions de touristes qui visitent chaque année la Cité des Anges, évitent : elle s'appelle Skid Row.

Skid Row est un quartier de sept kilomètres carrés au cœur du centre-ville de Los Angeles, où des milliers de sans-abri vivent dans la rue, entassés le long des trottoirs envahis par les tentes de fortune et les ordures. Ce quartier n'est qu'à dix minutes du stade des Dodgers, l'équipe de baseball légendaire, et à dix kilomètres de l'observatoire Griffith, devant lequel la chanteuse Adele a organisé un concert mémorable en 2021.

Le luxe et l'opulence frôlant le désespoir sont peut-être la plus grande contradiction sociale du monde occidental, alors que, en parallèle, l'économie américaine est l'une des plus importantes de la planète. Pénétrer le marché américain est un objectif clé pour toute entreprise qui souhaite se développer. Bonfiglioli n'y a pas fait exception, désireuse d'acquérir de nouveaux clients sur un marché aussi prometteur. L'aventure américaine a débuté à la fin du XXe siècle dans une petite ville de l'État de l'Indiana : Lafayette.

Le premier avant-poste industriel de l'entreprise a été créé en 1999. Il se composait d'un petit établissement et de quelques employés. L'objectif était clair : commercialiser des réducteurs auprès des constructeurs d'équipements agricoles et de machines de terrassement. Pour les États-Unis, ce fut une année mémorable : l'équipe américaine féminine de football a battu la Chine aux tirs au but lors de la finale de Pasadena. L'événement est immortalisé dans l'une des photos sportives les plus emblématiques de l'histoire : Brandi Chastain célébrant à genoux après avoir marqué le penalty gagnant.

Au cours de ces années, Bonfiglioli s'est efforcé de structurer ses opérations afin de répondre plus efficacement aux demandes du marché. Des décisions clés ont été prises, notamment celle de relocaliser son siège dans un autre État. En 2002, la nouvelle usine d'Hébron, dans le Kentucky, a été inaugurée : une solution idéale, car elle pourrait être agrandie dans les années à venir. Les États-Unis tentaient alors de retrouver une sensation de paix après les événements du 11 septembre.

Ces années furent cruciales également pour Bonfiglioli, parce que la société tentait de mieux appréhender le marché américain, tellement différent à bien des égards du marché européen. L'organisation devait être élargie afin de répondre aux besoins de géants tels que John Deere et Caterpillar, qui devinrent des clients par la suite.

En 2007, alors que les signes avant-coureurs d'une crise économique mondiale qui conduirait à la catastrophe des prêts hypothécaires à risque, pointaient à l'horizon, Bonfiglioli prit la décision stratégique de développer son organisation.

Le siège demeurait à Hébron, mais emménageait dans des locaux plus spacieux et le nombre d'employés augmentait dans le but avoué d'être prêt pour la reprise de l'économie.

Bonfiglioli U.S.A Inc



Cette décision audacieuse, prise dans un moment difficile, a été l'une des clés du succès de l'entreprise sur le marché américain du terrassement, ainsi que dans le secteur de l'énergie éolienne. Aujourd'hui, Bonfiglioli USA emploie environ deux cents personnes qui bénéficient de la solidité de l'entreprise et de la formation continue, permettant de maintenir les plus hauts niveaux de qualité des produits : un élément fondamental pour rivaliser sur un marché qui favorise les produits de fabrication américaine.

Bonfiglioli a réussi à relever un défi majeur sur ce marché où l'entreprise est devenue un acteur de premier plan, tout en préservant sa propre identité. Le projet « Local for Local », et l'accent mis sur la culture et les coutumes de ses employés, ont fait de l'expérience de l'entreprise en Amérique l'un des plus beaux exemples de l'approche glocale que Bonfiglioli poursuit depuis plusieurs années.

La participation à la vie d'une nation ne s'arrête pas aux aspects économiques liés aux affaires : c'est avant tout une question de responsabilité sociale, qui doit prendre en compte des milliers de salariés. Clementino Bonfiglioli a toujours été orienté vers l'avenir et sa fille Sonia partage la même optique, comme le démontre le projet qui a englobé le concept de « fermer le cercle » dans le processus de production de Bonfiglioli : en 2008, la société a inauguré son usine de fabrication de moteurs électriques au Vietnam.

Au cours de la trentaine d'années écoulées depuis la fin de la guerre du Vietnam, le pays était en quête d'un moyen de faire revivre son histoire millénaire.

Vingt ans de conflit, en particulier les dernières années avec pour acteur principal les États-Unis, ont laissé des traces indélébiles. La réunification du Sud et du Nord-Vietnam en un seul pays a rassemblé le peuple sous un même drapeau, mais le chemin vers la paix était complexe et tragique. Il était nécessaire de reconstruire une identité commune en éliminant les divisions entre factions et en rétablissant les relations internationales. C'était plus facile à dire qu'à faire : jusqu'au milieu des années 1990,

Local pour Local



Les deux projets photographiques et éditoriaux que Bonfiglioli a consacrés à l'Inde et au Vietnam

Bonfiglioli Vietnam Co. Ltd.

Bonfiglioli Vietnam Co. Ltd.





les séquelles de la guerre froide, qui n'avait officiellement pris fin que quelques années plus tôt, se faisaient encore sentir. Pas à pas, le Vietnam s'est orienté vers des relations internationales plus solides avec l'instauration des politiques économiques connues sous le nom de « DOI MOI » dans son système juridique : un ensemble de règles et de lois visant à promouvoir le développement national, qui étaient initialement limitées au secteur agricole.

Le président Clinton y a apporté une contribution cruciale puisqu'il a levé l'embargo commercial en 1994, permettant au Vietnam de reprendre contact avec des partenaires potentiels dans le monde entier.

Dans les années 2000, le Vietnam s'est mué en centre de développement stratégique pour accéder aux marchés asiatiques.

En 2008, Bonfiglioli a décidé de construire une usine de production de moteurs électriques dans un quartier industriel à la périphérie de la capitale, Ho Chi Minh-Ville. La combinaison du savoir-faire italien et de la culture vietnamienne a donné des résultats extraordinaires : le premier centre de production du Groupe dans l'ASEAN.

Au cours des années suivantes, la production de réducteurs des séries A, C, F et 300 est venue s'ajouter aux moteurs, afin de mieux répondre aux besoins de cette partie du monde.

Bonfiglioli a considérablement changé depuis sa création, passant d'un petit atelier mécanique à un groupe industriel mondial. Mais une facette importante n'a pas changé depuis sa fondation : la vision du monde

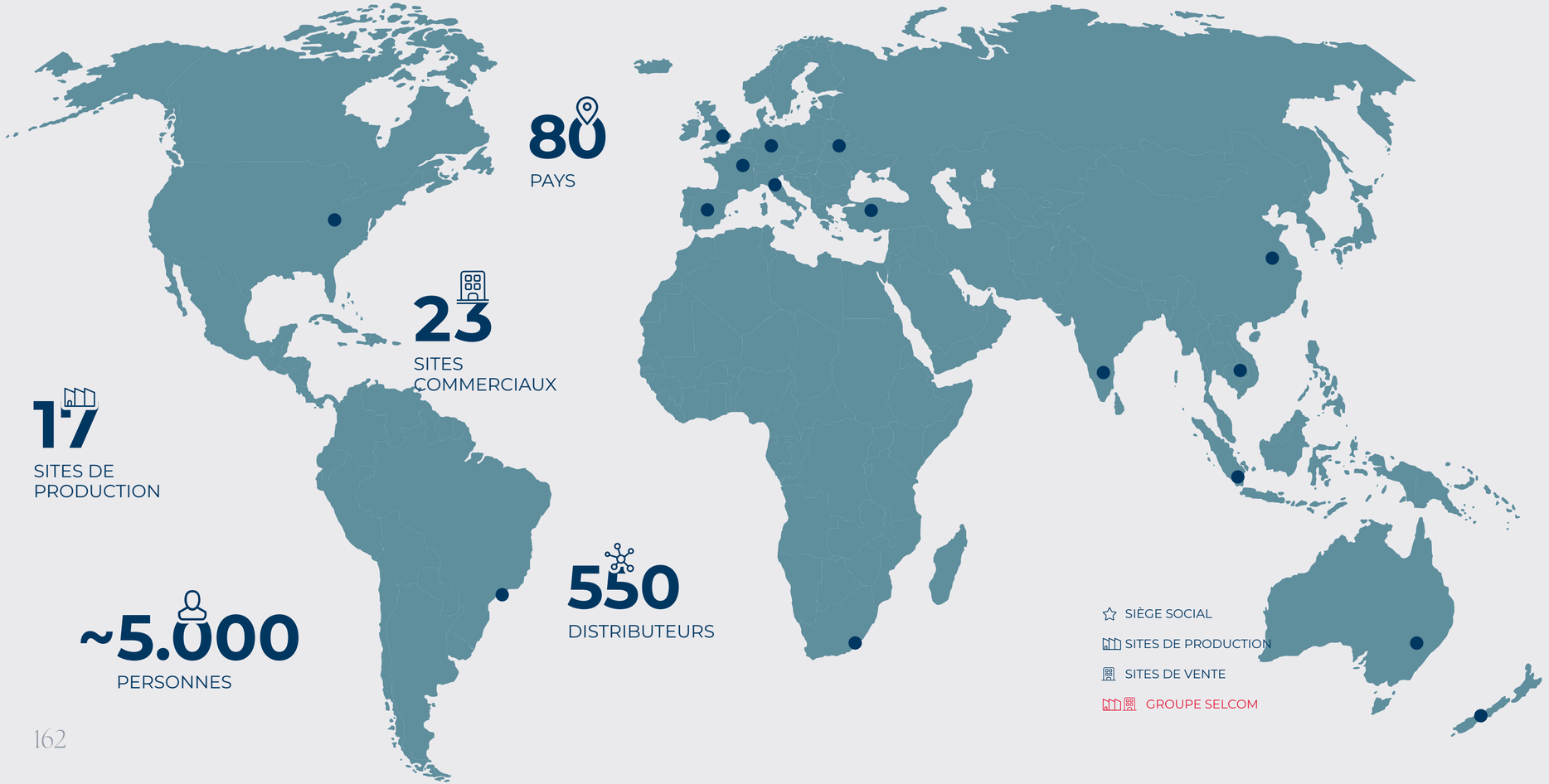


de Clementino Bonfiglioli. Aujourd'hui, cette vision est reprise dans le même esprit par sa fille Sonia.

Aucun des projets industriels développés au cours des sept dernières décennies n'a porté uniquement sur l'expansion et la conquête : au contraire, aux yeux de Bonfiglioli, les personnes concernées à tous les niveaux méritaient une attention particulière.

Un vrai voyageur ne visite pas dans l'optique de conquérir les lieux. Il s'efforce plutôt d'absorber l'énergie de leur culture et de leurs coutumes. Lorsqu'une entreprise étend ses activités, elle le fait bien entendu dans un but économique. La vraie différence dépend de chacun : certains s'arrêtent dans un lieu, d'autres en revanche tirent parti de chaque endroit dans un sens plus large mais avec réciprocité. C'est une connexion basée sur une relation à double sens, qui favorise la croissance pour l'entreprise comme pour les populations. Les employés vietnamiens, sud-africains, indiens ou espagnols de Bonfiglioli acquièrent une ouverture d'esprit qui leur permet d'embrasser des cultures différentes des leurs. Il en va de même pour leurs collègues italiens, qui travaillent jour après jour aux côtés de confrères d'autres nations.

La question va bien au-delà de global ou glocal : il s'agit avant tout d'une fusion de linh hon, aatmaon, almas, anime, âmes qui nourrissent chaque jour, dans tous les coins du monde, la vie humaine et la rendent meilleure.



80
PAYS

23
SITES COMMERCIAUX

17
SITES DE PRODUCTION

~5.000
PERSONNES

550
DISTRIBUTEURS

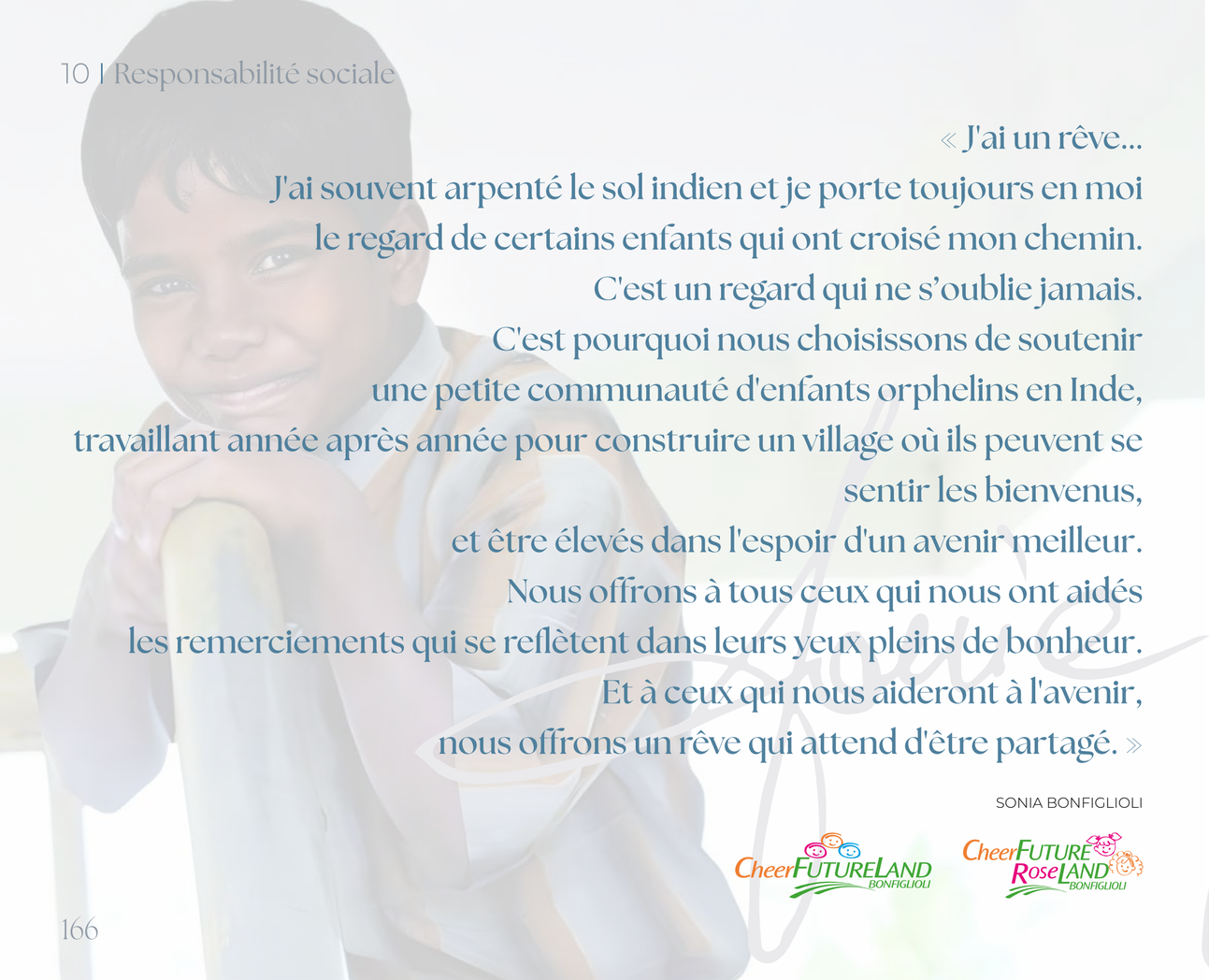
☆ SIÈGE SOCIAL
SITES DE PRODUCTION
SITES DE VENTE
GROUPE SELCOM

Australie
Brésil
Chine
France
Allemagne
Royaume-Uni
Inde
Italie
Nouvelle-Zélande
Singapour
Slovaquie
Espagne
Afrique du Sud
Turquie
États-Unis
Vietnam



Responsabilité sociale

LE LEADERSHIP SIGNIFIE ASSUMER LA RESPONSABILITÉ DE L'ENVIRONNEMENT DANS LEQUEL VOUS ÉVOLUEZ.



« J'ai un rêve...
J'ai souvent arpenté le sol indien et je porte toujours en moi
le regard de certains enfants qui ont croisé mon chemin.
C'est un regard qui ne s'oublie jamais.
C'est pourquoi nous choisissons de soutenir
une petite communauté d'enfants orphelins en Inde,
travaillant année après année pour construire un village où ils peuvent se
sentir les bienvenus,
et être élevés dans l'espoir d'un avenir meilleur.
Nous offrons à tous ceux qui nous ont aidés
les remerciements qui se reflètent dans leurs yeux pleins de bonheur.
Et à ceux qui nous aideront à l'avenir,
nous offrons un rêve qui attend d'être partagé. »

SONIA BONFIGLIOLI

CheerFUTURELAND BONFIGLIOLI

CheerFUTURE RoseLAND BONFIGLIOLI

À partir des années 1990, le monde de l'entreprise, en particulier les grandes entreprises, en est venu à une conclusion : les affaires seules, tout en restant une priorité, ne suffisaient plus. Cela a marqué le début d'une nouvelle approche des relations avec les employés : parallèlement aux augmentations de salaire et à l'amélioration des conditions de travail, des mesures de soutien aux familles ont été introduites, notamment des avantages sociaux tels que l'assurance maladie, des contributions aux frais d'éducation des enfants et des programmes de récompense apportant des améliorations significatives à la vie des gens. De nouvelles pratiques ont également été mises en œuvre en vue de réduire les situations stressantes. La plus connue d'entre elles est peut-être le Casual Friday, une coutume adoptée par Hewlett Packard dans les années 1950 et 1960, mais qui ne s'est fermement imposée qu'à l'aube du XXIe siècle. Le vendredi, les employés étaient autorisés à venir au bureau en portant une tenue plus décontractée que le costume et la cravate traditionnels. Les travailleurs bénéficiaient donc d'un environnement moins conventionnel au cours de leur dernière journée de travail de la semaine.

En Italie, le système industriel a toujours été composé d'une proportion importante d'entreprises familiales qui ont tendance à fidéliser les employés avec des systèmes d'incitation alternatifs (et pas toujours structurés). Diverses approches ont été retenues pour favoriser le bien-être du personnel, telles que des heures de travail plus courtes le vendredi, pendant l'été.

Clementino Bonfiglioli avait un talent extraordinaire pour concevoir et concrétiser des idées à l'intention de ses clients comme de ses collègues. La vie l'avait forcé à grandir très vite, entouré de l'affection de son oncle et de sa tante mais sans le soutien essentiel de sa mère et de son père. Cette enfance, avec ses difficultés et ses rêves, a fortement influencé le caractère et le développement personnel de Clementino. Il s'est employé toute sa vie à développer sa création, à tenter sans cesse d'affiner ses produits, mais il a également consacré une grande partie de son énergie à la sauvegarde et à l'amélioration du bien-être de ses employés. De plus, il a compris avec le temps, la nécessité de regarder au-delà de ses propres entreprises et de s'intéresser à ce qui se passait dans le tissu social qui entourait ses usines.

Chaque lieu, ville et pays où Bonfiglioli est implanté recèle différents besoins et exigences en fonction desquels des projets ont été lancés dans le but d'élargir l'accès aux programmes d'éducation et de santé pour les nouvelles générations.

Il serait trop simpliste d'associer directement l'enfance de Clementino Bonfiglioli à sa volonté de donner aux enfants et aux jeunes la chance d'avoir une vie meilleure, mais il est indéniable que son passé en tant qu'homme exerce une influence significative, comme en témoignent les nombreuses personnes qui le connaissaient et partageaient des moments importants à ses côtés.

Un événement digne d'intérêt a eu lieu en Inde, pays où l'entreprise a sans doute lancé le plus important projet d'accompagnement social de son histoire.

Bonfiglioli est arrivé en Inde à la fin des années 1990. Parmi les nombreux événements qui s'y sont déroulés, il en est un en particulier qui a laissé une marque indélébile sur Clementino Bonfiglioli : un moment qui suscitera des émotions puissantes dans les années à venir.

Lors de l'un de ses premiers voyages en 1998, il était accompagné de plusieurs collègues.

Après quelques semaines de travail intense et de rencontres avec des partenaires potentiels, ils se préparaient à rentrer en Italie. La veille de leur départ, le groupe se rendit compte qu'il allait falloir abandonner des boîtes de biscuits et de bonbons achetées les jours précédents à l'hôtel.

Clementino Bonfiglioli suggéra de les distribuer aux enfants qui mendiaient à l'extérieur de l'hôtel. Quelques minutes plus tard, ils descendirent dans le hall et se mirent à distribuer les bonbons à l'entrée, sans jamais imaginer que ce simple geste conduirait bientôt à une situation périlleuse. En quelques instants, le groupe était entouré d'une foule d'enfants affamés et désespérés, qui essaient de saisir la moindre miette de nourriture. Il fallut faire appel à la police pour éviter le pire. L'un des officiers exhorta Clementino Bonfiglioli et ses collègues à ne plus répéter un tel geste afin de ne pas mettre en péril leur propre sécurité.

Rien de surprenant par conséquent à ce que Bonfiglioli lance, quelques années plus tard, un projet pour venir en aide aux enfants défavorisés en Inde.





En 1999, la psychologue pour enfants, Anto Selvyn Roy, a commencé à s'occuper d'enfants handicapés qui, en raison de leur état, ne pouvaient pas travailler : une raison qui suffisait bien souvent pour les abandonner dans la rue à leur sort. Le professeur Selvyn a fondé la communauté Prema Vasam (« Maison de l'amour ») à Chennai. Dès le début, cet endroit est devenu un point de référence pour la ville et pour la police indienne, qui, face à des situations difficiles, amenait les enfants trouvés dans la rue dans les locaux de la communauté afin qu'ils puissent être pris en charge.

Lorsque Clementino Bonfiglioli a décidé de lancer un projet pour aider et soutenir les enfants indiens, il a vu, en la communauté Prema Vasam et son fondateur, des partenaires idéaux pour lancer cette initiative. C'est ainsi que le programme de soutien CheerFutureLand a vu le jour et le 4 février 2010, le Foyer pour enfants a été inauguré. Il était initialement prévu pour accueillir trente enfants âgés de sept à douze ans dans des installations adaptées aux besoins des jeunes défavorisés. En plus de l'hébergement, le centre comprend une école avec un centre de formation, un cabinet médical et une série d'espaces récréatifs où les enfants goûtent à des moments de sérénité. De la part de Bonfiglioli, il s'agissait d'un engagement clair. Sonia joue toujours un rôle phare dans le projet aujourd'hui, veillant à son maintien et à son développement. Actuellement, près d'une centaine d'enfants y sont hébergés, étudient et reçoivent une formation professionnelle pour s'assurer un meilleur avenir.

Et parfois, le destin tisse des histoires incroyables qu'aucun écrivain ne pourrait imaginer. Saravanabava a été parmi les premiers enfants accueillis à CheerFutureLand. Jusque-là, sa vie n'avait été que souffrance et douleur, mais entre les murs de cette institution spéciale, Saravanabava a entrepris un périple vers la rédemption qui l'a conduit récemment à être embauché à l'usine Bonfiglioli de Chennai. L'adolescent est sur la bonne voie pour devenir



Saravanabava

un homme : il a récemment obtenu son diplôme de mécanique et aspire à s'inscrire à un programme d'études en génie mécanique. Une immense joie pour ceux qui ont passé des années à s'efforcer d'offrir aux enfants indiens un avenir meilleur.

Avoir une présence dans un pays signifie également partager ses aspects sociaux et culturels, et s'engager avec eux conformément à la conviction que « donner a la même valeur que recevoir ». Cette phrase, que l'on retrouve dans le document qui présente le projet CheerFutureLand, traduit clairement la philosophie qui guide les choix de Bonfiglioli dans la sphère sociale, en Inde et ailleurs. Au fil des ans, des projets similaires dédiés aux jeunes ont vu le jour dans d'autres pays.

Depuis 2023, Bonfiglioli soutient le projet Women of Vision en Afrique du Sud, une association qui offre une éducation gratuite aux familles dans le besoin. Au Vietnam, il existe un partenariat avec le système scolaire de Hô Chi Minh-Ville pour assurer aux enfants issus de milieux très défavorisés un accès à l'éducation.

Le rapport de durabilité que Bonfiglioli publie chaque année met en évidence les efforts que l'entreprise a déployés - et continue de déployer chaque jour - pour transcender une logique industrielle axée exclusivement sur le profit. Bien que le profit soit et reste un pilier fondamental de toute entreprise, il doit être intégré, soutenu et connecté à d'autres éléments qui prennent en compte le monde qui nous entoure.

Depuis plusieurs années, Bonfiglioli s'est également fixé comme objectif de construire de nouvelles installations de production clairement orientées sur la durabilité environnementale. Inaugurée il y a quelques années,













l'usine de Pune en Inde est à 80% auto-suffisante grâce à un système d'énergie solaire de pointe. À quelque huit mille kilomètres de là, à Calderara, le nouveau siège de l'entreprise, en activité depuis 2024, est un bâtiment NZEB (bâtiment à consommation d'énergie quasi nulle), construit pour exploiter les ressources en eau de pluie, en géothermie et en énergie solaire afin de minimiser l'impact environnemental. Cet effort sera surveillé au moyen de données et d'informations incluses dans le plan de décarbonation en cours d'élaboration.

Bowl for Kids Sake, Circus Starr, Trabajos Solidarios et Kockaci sont quelques projets auxquels Bonfiglioli contribue et participe à travers le globe.

De plus, une entreprise dirigée par une femme consacre naturellement une attention particulière à la réduction des inégalités entre les sexes. Grâce à cet engagement, la présence du personnel féminin dans l'entreprise a augmenté de 53 %, tandis que le nombre d'employés masculins est resté pratiquement identique par rapport à 2022 : une preuve supplémentaire de la volonté de l'entreprise d'apporter un véritable changement social et culturel. Mais cette philosophie dépasse les frontières de





l'entreprise : soutenir le projet Ragazze Digitali ER a permis d'encourager les jeunes étudiantes à explorer le monde de la programmation et de l'intelligence artificielle.

L'entreprise Bonfiglioli actuelle est bien loin du petit atelier fondé en 1956 ; la façon dont nous fabriquons, voyageons et communiquons a radicalement changé. En soixante-dix ans, la vie des gens a subi une métamorphose imparable : au milieu des années 1950, le jeune Clementino n'aurait pu imaginer le processus d'évolution technologique que le monde a connu, mais sa clairvoyance lui a permis d'anticiper les besoins avant qu'ils ne surgissent. Aujourd'hui, Sonia poursuit son œuvre.

Elle a grandi parmi les engrenages et les machines-outils, en tant que femme et entrepreneure selon le modèle enseigné par son père. Bonfiglioli dispose de nos jours de nouvelles technologies et d'outils sophistiqués qui sont loin de ceux dont disposait autrefois Clementino Bonfiglioli, Via Calvart. Une seule chose demeure, un fil continu reliant le passé et le présent : la capacité d'écouter les gens et leurs besoins, et de répondre en cherchant à les aider, chaque fois qu'il est possible de le faire. Cela ne se limitera jamais à une simple entreprise parce que sans un peuple, sans s'intéresser au monde qui nous entoure, sans nous pencher sur les conséquences de nos actions sur les autres, nous ne pourrons jamais mener une vie pleinement satisfaisante.





L'innovation, moteur de la croissance et de l'évolution

L'AVENIR DANS LE PRODUIT ET AU-DELÀ : SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT ET DURABILITÉ



Paris, avril 1874.

Louis Leroy était l'un des critiques d'art les plus marquants de son époque. Il visitait régulièrement les galeries d'art et le Salon, l'exposition annuelle organisée par l'Académie des Beaux-Arts de Paris, qui a défini et influencé non seulement l'art français, mais aussi le monde de l'art au sens large pendant plus d'un siècle. Exposer au Salon garantissait aux artistes un succès à la fois critique et financier. Sans cette visibilité, beaucoup auraient éprouvé de grandes difficultés pour vendre leurs œuvres.

En avril 1874, Leroy a eu vent d'une exposition organisée par de jeunes peintres qui avait été rejetés par le jury du Salon. Elle devait se tenir dans l'atelier du photographe Nadar, qui avait mis à disposition plusieurs salles pendant quelques jours.

Intrigué par l'événement, Leroy décida de s'y rendre pour de jeter un coup d'œil sur le travail de ces jeunes artistes. Alors qu'il se promenait dans l'exposition, il s'attarda devant un tableau particulier pendant plusieurs minutes en l'observant avant de quitter la galerie sans manifester aucune émotion.

Quelques jours plus tard, le magazine Le Charivari publiait un article de Leroy dans lequel le critique donnait son appréciation. En ce qui concerne le tableau devant lequel il s'était attardé, son jugement était clair et ses paroles ne laissaient place à aucune ambiguïté : « Que représente cette toile ? Impression - J'en étais certain. Je me disais précisément que, puisque j'étais impressionné, il fallait qu'il y ait une impression là-dedans...et quelle liberté, quelle facilité d'exécution ! Le papier peint dans son état embryonnaire est plus fini que ce paysage marin. Ne venez pas me parler de ces amateurs ».

Le tableau auquel Leroy faisait allusion était *Impression, soleil levant* de Claude Monet.

À partir de ce moment, les peintres qui ont exposé dans ce salon ont été appelés les « impressionnistes » : terme moqueur à l'origine, il a été attribué ensuite à l'un des mouvements les plus importants et les plus célèbres de l'histoire de la peinture.

L'histoire a souvent évoqué la capacité de Leroy à juger d'un tableau, mais il est vrai que les grandes inventions et les innovations ont toujours été en butte, à leur éclosion, à une opposition et parfois même à des moqueries. La peinture impressionniste en est un exemple, mais nous pourrions en citer bien d'autres : en 1946, Darryl Zanuck, parlant des premiers téléviseurs mis sur le marché, a déclaré : « Les gens vont bientôt se lasser de regarder une boîte en contreplaqué tous les soirs. » Ou Ken Olsen, fondateur de Digital, qui a déclaré en 1977 : « Il n'y a aucune raison pour que quelqu'un veuille un ordinateur chez lui. »

Les hommes et les femmes de la génération X ont vécu la transition de l'analogique au numérique. Des millions

Claude Monet, Impression, *soleil levant*, 1872

de lecteurs des journaux papier, autrefois, possèdent maintenant des smartphones de haute technologie qui donnent accès à des nouvelles du monde entier en temps réel. Dans notre vie quotidienne, nous bénéficions d'innovations qui passent souvent par des étapes de développement et de test dans le domaine industriel avant de devenir largement accessibles : les solutions, d'abord appliquées aux voitures de Formule 1 que nous trouvons maintenant dans nos propres véhicules, en sont un exemple.

Ces dernières années, le système industriel a pris de plus en plus conscience que l'innovation ne peut plus se limiter au domaine de la production : elle doit servir à aider les gens et l'environnement. Cet éveil, ce sens de la responsabilité sociale, est à la fois nécessaire et bénéfique.

Tous ces nouveaux défis ont une caractéristique commune, un élément fondamental qui les relie et est crucial pour leur succès : à savoir la capacité de développer et de tirer parti des innovations technologiques, en adoptant une approche différente de celle d'il y a à peine quelques années. Par exemple, dans de nombreux contextes de production au cours des années 1990, on a fait appel à la technologie des robots anthropomorphes pour remplacer les humains à chaque étape du processus. Aujourd'hui,



nous assistons à une perspective plus moderne, car des solutions techniques novatrices sont appliquées pour aider l'être humain, notamment dans les opérations les plus lourdes et les plus dangereuses pour la santé.

Bonfiglioli a toujours considéré l'innovation comme un moteur essentiel de la croissance et de l'évolution. Toutefois, l'arrivée de Sonia à la tête de l'entreprise a été le déclencheur qui a véritablement transformé la vision de l'entreprise en matière de durabilité sociale. Ayant hérité de son père une passion pour la mécanique évidente dès son plus jeune âge, Sonia a redéfini l'approche de l'entreprise en matière d'innovation, l'intégrant dans tous les processus commerciaux. Cela a marqué un nouveau chapitre, où la production n'était plus le seul phare, mais se retrouvait plutôt sur un pied d'égalité avec d'autres thèmes fondamentaux pour le succès de l'entreprise. Sécurité, environnement et durabilité : la vision moderne de Sonia en fait les piliers de l'avenir de Bonfiglioli. Dans l'optique d'une réalisation efficace de ces nouveaux objectifs, elle a choisi d'engager des organisations externes pour développer des projets d'innovation : des partenariats ont été montés avec des universités, des centres de recherche et des organismes de l'administration publique en vue d'intégrer leur expertise et d'obtenir de meilleurs résultats. Ils ont eu une incidence positive non seulement pour Bonfiglioli, mais pour une communauté beaucoup plus large.

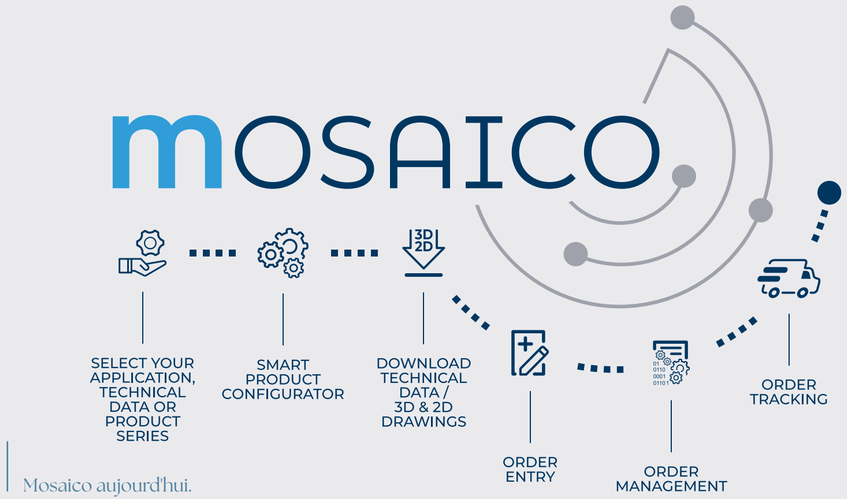
Un jalon dans l'histoire de l'entreprise s'est avéré fondamental dans ce parcours : en mars 2000, dans un article paru dans Bonfiglioli News, Sonia Bonfiglioli a présenté un projet qui allait entrer dans l'histoire : Mosaico.

Véritable système intégré au service des clients, Mosaico était doté des outils de Genius, le système développé quelques années plus tôt qui permettait aux clients et aux concepteurs d'accéder à la base de données des dessins techniques du catalogue Bonfiglioli. Mosaico a introduit une nouveauté qui allait devenir une pratique courante dans les années à venir, mais qui était, à l'époque, absolument révolutionnaire : la première vente en ligne d'un livre par Amazon ne remontait qu'à cinq ans

MOSAICO

Logo Mosaico, 2000





Mosaico aujourd'hui.

seulement, que Bonfiglioli lançait déjà sa propre plate-forme de commerce électronique, permettant aux clients de commander dans le catalogue en ligne. Ce fut un saut décisif vers le futur. L'entreprise aborda le nouveau millénaire avec l'objectif de se rapprocher davantage de ses clients, pas simplement comme fournisseurs, mais aussi comme partenaire avec lequel mener à bien des projets et trouver des solutions. Il a marqué un tournant dans la relation commerciale, mettant de plus en plus l'accent sur la volonté de l'entreprise d'accompagner le client dès les premières étapes de la conception.

Cette optique a été au cœur du succès de Bonfiglioli pendant les années qui ont suivi. Des sociétés de logiciels prestigieuses ont participé au projet afin de développer le service, tandis que la compagnie de téléphone nationale s'occupait des communications sur la toile.

Dès lors, les concepteurs, les clients et les étudiants ont commencé à utiliser les services offerts par Mosaico, en tirant parti de ses avantages pour améliorer et accélérer les activités de conception, de sélection et d'achat.

L'attention constante que Bonfiglioli porte à ses clients s'accompagne de son engagement à préserver la sécurité et la qualité de vie de ses employés, à dispenser des milliers d'heures de formation et à apporter des modifications structurelles aux machines et aux équipements afin



Un opérateur de l'usine EVO avec un exosquelette

d'améliorer l'ergonomie et de limiter les risques de blessures. Des initiatives régulières pour améliorer continuellement les conditions de travail ont soulevé une question importante : quels défis nous attendent ? Des processus sans aucun doute plus automatisés, plus sûrs et plus respectueux de l'environnement.

Pour répondre à cette question, Bonfiglioli a décidé d'exploiter le potentiel de l'innovation technologique - une approche qui mène directement à une nouvelle dimension - avec un dispositif qui, dans l'imagination collective, est tout droit sorti d'un film de science-fiction : l'exosquelette.

Pendant les opérations quotidiennes dans les services de production, des équipements permettent de soulever les composants les plus lourds, mais il subsiste toujours des situations où la combinaison du poids et de la fréquence des mouvements peut causer des problèmes. Bonfiglioli a lancé un projet dans lequel ses opérateurs testeront un exosquelette de nouvelle génération, conçu pour réduire l'effort physique nécessaire au prélèvement des composants de production. Pour ce projet, l'entreprise a réuni une équipe de techniciens et de chercheurs capables de donner naissance et de développer cette nouvelle frontière : ce groupe comprend l'Université de Bologne, l'Université des sciences appliquées et des arts de Suisse méridionale (SUPSI) et ART-ER, la société régionale d'Émilie-Romagne axée sur le développement local par l'innovation et l'internationalisation. Aux côtés de ces



AGV (Automated Guided Vehicles) à l'usine EVO

partenaires institutionnels, des entreprises internationales spécialisées dans la robotique ont été amenées elles aussi à mettre au point physiquement le nouvel exosquelette.

Pour parvenir aux meilleurs résultats possibles, il était essentiel d'obtenir les commentaires des personnes à qui étaient réellement destinés les nouveaux dispositifs. C'est pourquoi une vingtaine de volontaires - des opérateurs logistiques qui manipulent des composants pour l'assemblage de réducteurs dans le cadre de leur travail quotidien, et sont donc potentiellement exposés à des risques liés à la posture - ont participé au projet. Les volontaires ont testé le nouveau dispositif, mettant en évidence les ajustements nécessaires dans la conception et modifiant considérablement le résultat final. Une meilleure posture pendant le travail, une réduction du risque de blessures causées par un traumatisme au bas du dos et moins de tension dans le haut du corps font partie des atouts. Rendre les opérations de prélèvement moins éprouvantes pendant la journée de travail permet aux opérateurs de profiter pleinement de leur temps en dehors de l'entreprise.

Ici, l'objectif est double et a des implications profondes : l'amélioration des conditions de travail se reflète sur l'efficacité des membres de l'équipe qui sont en mesure de passer du temps de qualité avec leurs proches et avec leurs enfants, et de se consacrer à leurs passions lorsqu'ils quittent le travail.

Le même concept s'applique à la vision de Bonfiglioli relative à l'avenir de l'environnement. Pendant des décennies, les industries du monde entier ont orienté leurs efforts économiques et organisationnels vers un plus grand profit, en accordant peu d'attention à ce qui se passait en dehors de leurs installations de production. Dans de nombreux cas, les activités industrielles ont entraîné des répercussions dévastatrices sur la vie du voisinage et de zones plus éloignées. Nous avons eu connaissance de certains cas frappants par des films ou des rapports d'enquête, mais ces dernières années, grâce à une plus grande sensibilisation des chefs d'entreprise, une nouvelle voie s'offre à nous de réduire l'impact environnemental des activités industrielles. Nous devons regarder plus loin. Les choix que nous faisons aujourd'hui façonneront le monde dont nos enfants hériteront.

Pour mettre en pratique cette nouvelle vision, Bonfiglioli a lancé un certain nombre de projets spécifiquement conçus pour réduire l'impact environnemental de ses produits. Ce faisant, l'entreprise a fait appel à des firmes spécialisées, des jeunes pousses et des universités, conscientes que l'élargissement de la portée des connaissances peut donner de meilleurs résultats. Avec la même sensibilité, Bonfiglioli a choisi de coordonner ces projets en interne, en prenant la responsabilité de maintenir les différentes composantes connectées, d'aligner leur progression et d'orienter les groupes de travail vers des objectifs spécifiques. Dès le début, il est apparu clairement que pour s'élancer vers le futur, deux éléments clés étaient indispensables : des données précises et fiables et un système de suivi capable de les traiter.

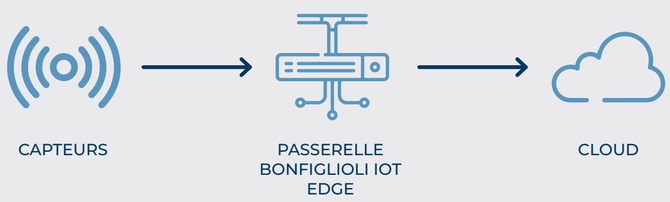
En 2019, un partenariat avec l'une des principales sociétés de fabrication de semi-conducteurs et de solutions technologiques de pointe a conduit à la création des séries WSensor et Zsensor, évolution des capteurs de surveillance normaux. Les principales caractéristiques de ces appareils allaient d'une taille réduite à une sensibilité accrue dans la détection des données. Ces nouveaux outils ont contribué à l'objectif de Bonfiglioli de mettre sur le marché des produits et des services axés sur la surveillance des performances et la maintenance prédictive. Grâce au partage d'expériences entre les entreprises collaborant au sein des différentes équipes du projet, le résultat a été extraordinaire. Le projet a débouché sur la création de nouveaux capteurs. Il a également décelé leur disposition optimale sur les réducteurs. Des mois de tests en salles d'essai pour évaluer et affiner les performances ont conduit à des résultats exceptionnels et à des données extrêmement précises. Après leur analyse par les techniciens, ces données permettent l'élaboration de plans de maintenance programmés, essentiels pour éviter les interruptions inopinées et les temps d'arrêt de la production.

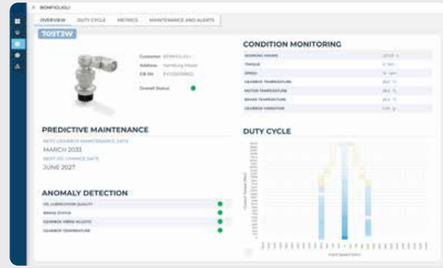
Aujourd'hui, les ateliers et les usines sont connectés par voie numérique à leurs machines et à leurs systèmes de production. Le volume de données collectées à l'aide des nouvelles technologies a augmenté de manière exponentielle au cours des dernières années, ce qui impose de recourir à des systèmes informatiques de plus en plus poussés.

Avec le projet Horizon IoTWins, Bonfiglioli a une fois de plus démontré sa capacité à envisager l'avenir, et l'initiative digital@bonfiglioli a ouvert la voie à l'exploration de domaines inédits, en quête d'une évolution novatrice. Le nouveau système est capable d'acquérir des données opérationnelles provenant de différentes sources, de les combiner, puis de les traiter en structures informatives qui viendront éclairer les décisions des techniciens de maintenance. Les données de production, les dossiers de maintenance et même les conditions environnementales au sein de l'entreprise sont traités par le système afin de créer des modèles de diagnostic qui guident les interventions de maintenance. De plus, les ensembles de données collectés s'emploient également pour



Capteurs Omega, Z et TP.





Solutions IoT



améliorer les produits pendant la phase de conception, et les enquêtes de terrain permettent d'identifier les améliorations à appliquer aux réducteurs, ce qui accroît encore leur efficacité. Ce cycle vertueux englobe toute la vie du produit.

Bonfiglioli a collaboré avec de nombreuses entreprises pour développer des projets novateurs. L'élément qui se démarque vraiment de ce partage de connaissances est la croissance professionnelle et culturelle du groupe de travail. Les résultats obtenus sont exploités par toutes les entreprises participant aux projets, lesquelles, à leur tour, améliorent leurs produits, déclenchant un processus de croissance continue.

Regarder au-delà de notre environnement immédiat et envisager la situation dans son ensemble apporte une grande satisfaction. Bonfiglioli a toujours adhéré à cette philosophie, et l'innovation s'inscrit dans son histoire. Aujourd'hui, les produits Bonfiglioli représentent une technologie mécanique et électronique concentrée. Ce sont des systèmes complets qui peuvent répondre aux derniers défis posés par l'industrie et l'automatisation : la maintenance prédictive, l'apprentissage automatique et l'intelligence artificielle, la source d'innovation la plus récente dans d'innombrables domaines de la connaissance et de l'industrie. Forte de son évolution rapide, elle trace chaque jour un avenir différent pour Bonfiglioli, non seulement en termes de performance et de qualité des produits, mais aussi parce que l'IA ouvre la porte à des modèles commerciaux et des façons d'interagir, entre le produit et l'utilisateur, le fabricant et le client, qui étaient inimaginables autrefois. L'accent mis sur l'évolution et l'innovation est l'un des secrets de la réussite de Bonfiglioli. Une réussite alimentée en grande partie par les jeunes talents qui foisonnent et sont le véritable moteur de l'entreprise aujourd'hui. Les nouvelles générations doivent être inspirées et guidées par des exemples et des stimuli susceptibles d'enflammer leur esprit fertile.

C'était le 12 juin 2005. Lors de la cérémonie d'ouverture à l'Université de Stanford, Steve Jobs a prononcé un discours historique devant un parterre de jeunes diplômés : en un peu plus de dix minutes, il a prononcé ce qui est devenu l'un des discours d'ouverture les plus cités jamais prononcés. « Restez affamés, restez fous » : tels furent ses derniers mots, exhortant ces jeunes à ne pas mettre de limites à leurs rêves. Cinquante ans plus tôt, dans un endroit reculé de Californie, un jeune homme s'efforçait de réaliser ses propres rêves. Il a conçu ses réducteurs tout seul, en s'appuyant uniquement sur ses compétences. Soixante-dix ans plus tard, des centaines d'ingénieurs, de techniciens et de concepteurs s'emploient chaque jour à poursuivre le chemin qu'il a tracé au milieu du XXe siècle, en continuant à regarder vers l'avenir.

Nous ne pouvons pas savoir quelles seront les limites de l'innovation dans les années à venir, mais nous pouvons être certains d'une chose : des femmes et des hommes sont les messagers de la vision de Clementino Bonfiglioli vers demain.

Tout au long de l'histoire, les innovateurs ont toujours eu une chose en commun : ils montrent la voie. Leur lieu de naissance n'a que peu d'importance, qu'il s'agisse de Paris, de San Francisco, ou d'un petit village à la périphérie de Bologne. Mais c'est par leurs actions, qu'ils ont guidé des générations entières et continuent de le faire, par l'entremise de leurs enfants, de leurs collègues et de ceux qui étudient leur travail.

Edoardo Bennato est un auteur-compositeur-interprète italien à la célébrité inégalée, et l'une de ses chansons les plus connues, « L'isola che non c'è », sortie en 1980, transmet un message à tous ceux qui font face à des défis et des difficultés quotidiennes dans la poursuite de leurs ambitions. Le dernier couplet dit : « Deuxième étoile à droite, c'est ça, et tout droit jusqu'au matin, tu ne peux pas la manquer parce qu'elle mène à l'île qui n'existe pas. Et ils se moqueront de toi, si tu continues à la chercher, mais n'abandonne pas parce que ceux qui ont déjà abandonné et rient de toi, sont peut-être encore plus fous que toi. »

Restez affamés, restez fous. Des êtres humains brillants comme Clementino Bonfiglioli se sont battus pour atteindre leurs objectifs ; assez affamés pour imaginer un rêve, assez fous pour le réaliser.

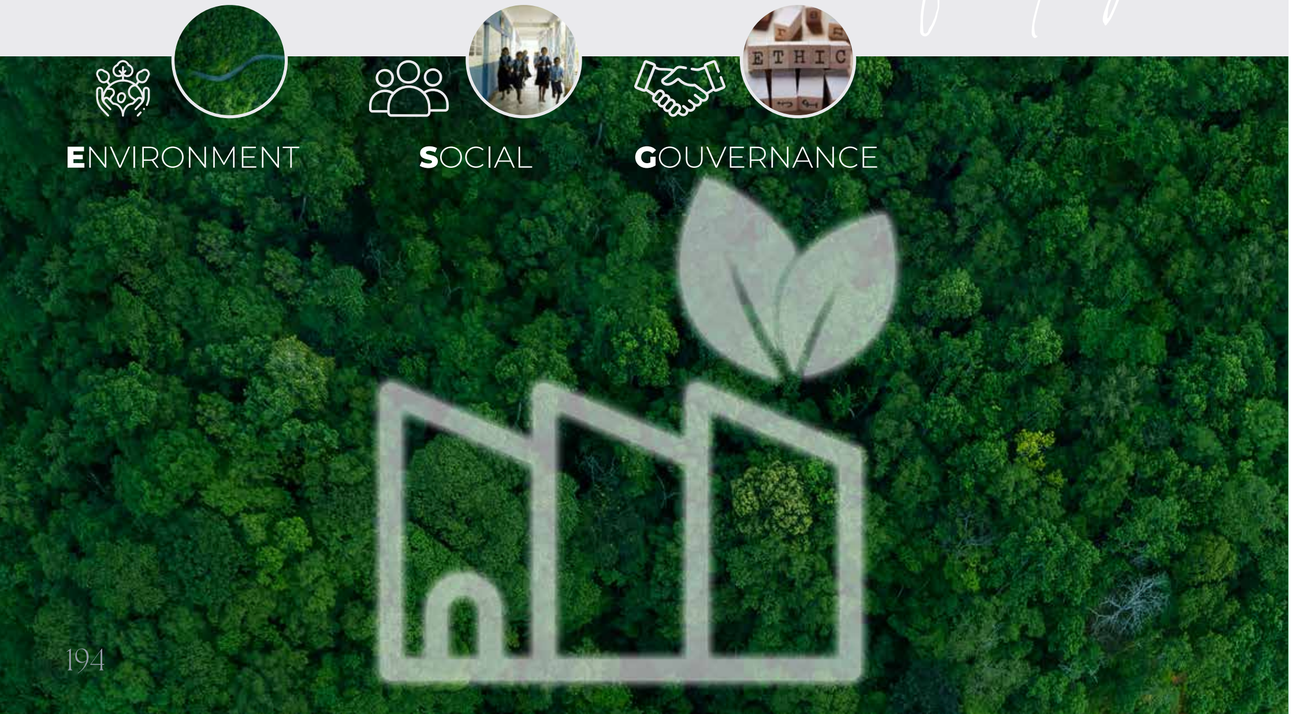




Notre vision d'un avenir durable

UN ENGAGEMENT SOCIAL QUI VA AU-DELÀ DE L'ENTREPRISE

Le développement durable n'est pas seulement une question d'avenir : il s'agit aussi des choix que nous faisons aujourd'hui.



Le concept de durabilité a commencé à se développer au début de la seconde moitié du XXe siècle. Au cours de cette période, des mouvements précoces en faveur de l'écologie et de l'environnement sont apparus, et une plus grande prise de conscience du lien entre le comportement humain et ses conséquences pour la nature a pris forme peu à peu, soulignant la nécessité de modifier les processus de croissance tout en tenant compte de leur incidence sur les personnes et le monde. Ce sentiment a conduit à la création de diverses organisations dont le but était d'influencer la société moderne.

L'une des plus importantes a été fondée en 1961 en Suisse. Ses fondateurs ont choisi un nom évocateur, le Fonds mondial pour la nature. Nous le connaissons tous sous l'acronyme de WWF. L'association a entrepris de sauvegarder l'environnement et les espèces animales menacées en sensibilisant les institutions. Son logo est devenu célèbre dans le monde entier : un panda symbolisant la lutte contre l'extinction des espèces animales. Cinq ans plus tard, les efforts de Fulco Pratesi ont porté leurs fruits : le WWF Italia a vu le jour. À partir du milieu des années 1980, les objectifs d'une certaine partie de la société civile ont servi de fondements à l'élaboration de politiques mondiales de durabilité. En 1983, l'Assemblée générale des Nations Unies a chargé la Commission mondiale sur l'environnement et le développement de rédiger un document destiné à guider les pays membres vers des choix plus éclairés. Il est devenu essentiel de remanier les modèles de croissance économique, en tenant compte du changement climatique.

À cette époque, la CMED était présidée par Gro Harlem Brundtland, homme politique norvégien, qui s'était toujours consacré aux politiques environnementales. Au cours de trois années de travail, la commission a impliqué des ONG, des gouvernements, des institutions, des associations environnementales et des universités. Elle visait à dresser un cadre complet, à recueillir les opinions et les évaluations de toutes les parties prenantes, avant d'élaborer un document contenant des solutions à mettre en œuvre les années suivantes. Le résultat de ces discussions a conduit à la publication du rapport « Notre avenir commun » en 1987, mieux connu sous le nom de rapport Brundtland, en l'honneur du président de la commission.

Parmi les nombreux points du rapport Brundtland figuraient deux concepts qui définissaient les fondements de la durabilité.

Le premier concernait la croissance durable : veiller à ce que les besoins de la génération actuelle soient satisfaits sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs. En quelques mots, il exprimait directement le désir de changement exprimé par une plus grande attention et une prise de conscience.

Le deuxième concept appelait à l'engagement de tous les habitants de la Terre dans la recherche d'une nouvelle voie. Une nouvelle voie, qui permettrait aux générations futures de vivre dans de meilleures conditions : une sorte de justice sociale qui, tout en reconnaissant les différences

économiques entre les nations, se fixait pour objectif la poursuite d'un compromis équitable entre la qualité de vie et le développement économique.

Le rapport Brundtland a ouvert la voie à des stratégies et à des initiatives capables de lutter contre le changement climatique et de le gérer, ainsi que de promouvoir la durabilité environnementale. Ces projets ont été mis à profit et ont atteint plusieurs étapes clés : en 1992, Rio de Janeiro a accueilli la conférence Rio+20, qui a mené à l'adoption d'Action 21, décrivant les mesures à prendre pour le développement durable mondial. Autre étape fondamentale, l'Accord de Paris a établi en 2015 un traité contraignant pour lutter contre le changement climatique. Au cours de la même année, 193 pays ont signé l'Agenda 2030, qui définit un plan d'action mondial composé de dix-sept objectifs, y compris les principes de prospérité et de partenariat liés au bien-être des populations.

Ce sont des objectifs admirables, mais difficiles à atteindre : comme nous l'avons vu ces dernières années, les intérêts nationaux, politiques et idéologiques ont trop souvent réduit - voire dans certains cas éliminé - le financement des projets de durabilité environnementale.

Les différences dans les systèmes de production des pays découlant des décisions sociopolitiques et économiques prises par leurs gouvernements ont fréquemment empêché la mise en œuvre de solutions partagées au fil des ans. Pour pousser de l'avant cette nouvelle vision, l'intervention des agences non gouvernementales et des organisations mondiales s'est avérée nécessaire afin d'évaluer les intérêts de toutes les nations et d'orienter la production mondiale vers des objectifs communs.

Pour les entreprises de l'industrie manufacturière également, le chemin vers la durabilité n'a pas été facile. Pourtant, grâce à une nouvelle prise de conscience parmi de nombreux entrepreneurs, la volonté de créer un système industriel différent et plus respectueux de l'environnement n'a pas stagné. En conséquence, la durabilité environnementale s'est muée en une stratégie de développement pour bon nombre d'entreprises, notamment parce qu'elle revêt également un sens économique. La durabilité environnementale a même été mise à profit dans les stratégies commerciales pour attirer des segments de clientèle plus sensibles aux problèmes environnementaux - la réduction de l'utilisation des plastiques dans les emballages alimentaires, la popularité croissante des systèmes de recharge pour les produits d'entretien ménager ou, dans le monde de l'automobile, les contrôles des émissions et le développement de systèmes de mobilité électrique ne sont que quelques exemples.

Un sentiment d'appartenance est la force motrice qui anime ces changements. Bonfiglioli est un exemple de la façon dont cette symbiose se manifeste.

Pendant cinquante ans, les usines de Lippo di Calderara ont abrité le siège social du Groupe : les départements de production et les bureaux exécutifs ont été construits sur le terrain-même où le jeune Clementino jouait enfant. Au fil des décennies, Calderara et Bonfiglioli ont grandi ensemble, se soutenant mutuellement en cours de route.

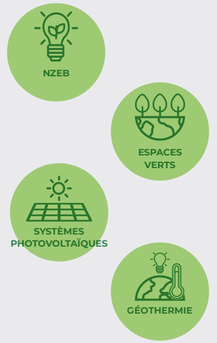
Comme le siège social, l'usine EVO, nouveau siège de l'unité opérationnelle I&A inaugurée en 2020, se situe dans la même municipalité, à quelques minutes de Lippo. Réduction des émissions, pistes cyclables, parcs : toutes ces initiatives sont conçues pour améliorer la qualité de vie au sein de l'entreprise de même que dans les environs.

Mais comment une entreprise devient-elle durable ? Quelles étapes et quels projets doivent être développés ?

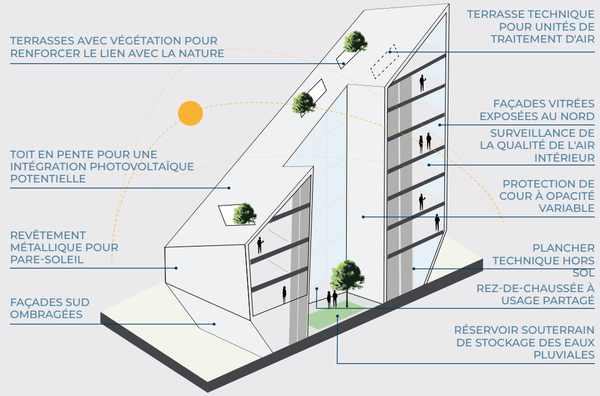
Il y a plusieurs années, Bonfiglioli a mis en place une équipe interne composée d'ingénieurs environnementaux et d'experts en nouveaux matériaux, qui travaillent en étroite collaboration avec tous les services de l'entreprise. Tirant parti des nouvelles technologies, ils ont développé un certain nombre de projets capables de réduire l'impact environnemental de l'entreprise sur la région.

Le véritable défi consistait, cependant, à identifier des principes qui pourraient être appliqués à l'échelle mondiale sur tous les sites de production du Groupe. Le Rapport de durabilité décrit avec précision à la fois les résultats

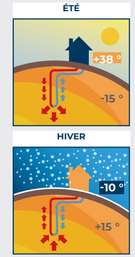
Efficacité énergétique dans les bâtiments et les installations



Le nouveau siège : un exemple tangible de durabilité et d'innovation



- NZEB
- ÉNERGIES GÉOTHERMIQUE ET PHOTOVOLTAÏQUE
- ANALYSE MINUTIEUSE DES PARAMÈTRES D'IRRADIANCE
- COLLECTE DES EAUX PLUVIALES





obtenus et les objectifs fixés en vue d'une nouvelle façon de faire des affaires. Il se base sur trois facteurs qui guident les décisions futures, à l'instar des balises éclairant la voie à suivre : Excellence, Innovation, Durabilité.

La transformation du global au glocal, qui a eu lieu ces dernières années, est partie intégrante de ce processus. En effet, chaque action entreprise a pris en compte les communautés sur les cinq continents, théâtre des opérations de Bonfiglioli. C'est le pouvoir d'un changement qui mène à une nouvelle vision : viser l'excellence dans ses produits, respecter la diversité et les cultures locales tout en les plaçant sur le devant de la scène, ou encore favoriser une prise de conscience démontrant que la responsabilité individuelle permet la responsabilité collective et que travailler ensemble en partageant les connaissances est la seule façon de grandir.

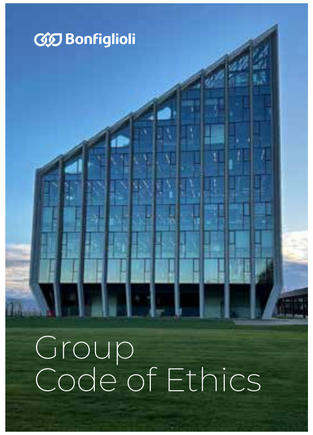
Le chemin vers la durabilité repose sur des actions qui ont un impact durable et s'appuient sur les fondations posées ces dernières années. L'un des premiers objectifs clés de l'entreprise a été la réduction des émissions de gaz à effet de serre. En 2024, une stratégie a été élaborée pour augmenter la part de l'électricité provenant de sources renouvelables, dans le cadre d'un plan s'étendant jusqu'en 2030. Le suivi de la consommation, l'optimisation de la consommation d'électricité et les rénovations axées sur l'écologie, comme le système photovoltaïque de 1335 KW installé dans le parking d'EVO, capable de produire environ un million et demi de kWh par an (soit plus de 20% de la consommation totale) sont tous étudiés afin de garantir que d'ici 2030, toute l'électricité nécessaire au fonctionnement de l'usine proviendra de sources renouvelables.

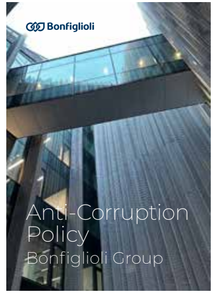
Un autre aspect crucial du processus de production de Bonfiglioli porte sur la gestion des déchets. Le Groupe s'est fixé pour échéance 2030, à savoir l'année où tous les déchets provenant de ses usines de fabrication et ses succursales seront détournés et réutilisés dans d'autres processus de production ou de recyclage : un engagement tangible et continu en faveur de la durabilité et de la responsabilité environnementale.

La durabilité d'une entreprise est souvent associée à ses activités de production et à leur impact environnemental. Ces dernières années, les entreprises les plus avant-gardistes ont toutefois élargi ce concept pour englober toute leur chaîne de valeur, y compris les fournisseurs, afin de refléter l'idée que la durabilité dépend également de ceux qui contribuent activement à la chaîne d'approvisionnement. Conformément à cette perspective, les partenaires de Bonfiglioli sont directement impliqués dans cette transition écologique sans pour autant s'arrêter là.

Le Code de conduite des fournisseurs fournit des lignes directrices claires sur le respect des réglementations nationales et internationales concernant l'utilisation de substances dangereuses, en mettant l'accent sur les produits susceptibles de mettre en danger la santé et la sécurité tout au long du processus de fabrication. En outre, les fournisseurs sont tenus de respecter les politiques concernant l'exploitation et la discrimination. Ce principe modifie les critères de sélection des fournisseurs et donne la priorité à ceux qui sont prêts à relever les nouveaux défis, qu'ils touchent aux questions environnementales ou aux relations avec les personnes.

Une position forte qui vise à modifier les comportements nuisibles envers l'environnement et les ressources humaines et engage les sites et les fournisseurs de l'entreprise partout dans le monde, sans exception.







Ce n'est pas seulement une phrase à inclure dans une présentation d'entreprise ; c'est une nouvelle façon de faire des affaires, avant-gardiste et surtout équitable.

La même optique a été adoptée pour la gestion de la fin de vie des réducteurs. D'ici 2027, Bonfiglioli s'emploiera à élaborer les lignes directrices formelles, précises et structurées d'un projet pilote, à suivre en 2028, et qui portent sur une sélection d'articles du catalogue. L'objectif est d'identifier des solutions capables d'optimiser et d'allonger la durée de vie des produits. À cet égard, le soutien des projets de suivi des performances développés au cours des dernières années sera crucial pour améliorer le rendement et la fonctionnalité, en mettant l'accent sur la durabilité et en contribuant à une utilisation plus efficace des matériaux et des ressources.

Tous ces projets, essentiels pour les générations futures, sont gérés par les hommes et les femmes de Bonfiglioli. Une phrase de Sonia Bonfiglioli résume en quelques mots le lien direct entre stratégie et opérations :

« Je crois que l'entreprise Bonfiglioli d'aujourd' hui, et surtout de demain, ne peut reposer sur une seule personne. NOUS sommes la force de Bonfiglioli. »

La conduite à l'égard des autres revêt une grande importance. L'éthique est bien plus qu'un mot dans un document, c'est une philosophie quotidienne qui guide les décisions de l'entreprise et établit des valeurs clés : Défi, respect, responsabilité, gagner ensemble. Parmi ceux-ci, le respect marque de façon indélébile les relations humaines, condamnant toute forme de traitement inégal fondé sur le genre, la religion ou le contexte culturel : des mots clairs qui guident les relations entre collègues et parties prenantes externes. Dans un souci de maintien de la centralité des personnes dans l'entreprise, des mesures formelles ont été prises pour impliquer les représentants des travailleurs au sein des comités techniques bilatéraux et mettre en œuvre des projets destinés à améliorer l'environnement de travail.

Les principes qui ont toujours inspiré Clementino Bonfiglioli sont devenus les piliers sur lesquels est bâtie la nouvelle entreprise Bonfiglioli. Ce voyage qui a pour aboutissement l'avenir des nouvelles générations. Jour après jour, avec dévouement et passion, nous pouvons envisager d'atteindre des objectifs ambitieux : certains d'entre eux peuvent s'avérer difficiles, mais ils sont nécessaires pour assurer une meilleure qualité de vie. Parce que parfois ce qui compte n'est pas de savoir si vous êtes parvenus à changer le monde, mais bien le nombre d'efforts que vous avez déployés pour y parvenir.

Défi

Nous recherchons les limites, puis nous les dépassons grâce à des idées innovantes, des produits de pointe et des performances inégalées.

Respect

Nous explorons différentes cultures, religions et expériences pour transformer la diversité en ressource et poursuivre une croissance économique durable en harmonie avec l'environnement.

Responsabilité

Nous mettons tout notre cœur dans tout ce que nous faisons pour nous améliorer et donner l'exemple, car l'efficacité d'une équipe commence par celle des individus qui la composent.

Victoire commune

Nous encourageons le talent pour générer et partager les connaissances qui mènent au succès.

Nos solutions pour construire un avenir durable

RECYCLAGE



NOUS TRANSFORMONS LES DÉCHETS EN RESSOURCES

TRAITEMENT DE L'EAU



DES TECHNOLOGIES QUI PURIFIENT L'AVENIR

BIOGAZ



DU CŒUR DU BIOGAZ NAISSENT L'ÉNERGIE ET LA CIRCULARITÉ

ÉNERGIE ÉOLIENNE



UNE ÉNERGIE RENOUVELABLE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE



DIRIGER LA TRANSITION VERS L'ÉLECTRIQUE

Produits



MOTORÉDUCTEURS À HAUT RENDEMENT EVOX



SYSTÈME RÉGÉNÉRATEUR ACTIF DU VARIATEUR



ENTRAÎNEMENTS DE DIRECTION ÉLECTRIQUES POUR CAMIONS-ENTREPÔTS



MOTEURS ÉLECTRIQUES POUR APPLICATIONS HORS ROUTE



MOTORÉDUCTEUR COMPACT MONTÉ SUR ROUES POUR AMR ET AGV













Être Bonfiglioli

EN AVANT TOUTE !



Le son de l'alarme emplit la pièce ; d'un mouvement rapide, Joshva l'éteint : il doit se mettre au travail. Comme d'habitude, il lui faut une trentaine de minutes pour se préparer ; avant de partir, il s'arrête devant la petite chambre où dorment ses deux enfants, et dans le silence du matin, il écoute leur respiration. Sa journée commence par ce rituel, qui le remplit d'énergie positive.

Sa femme l'étreint à la porte de leur appartement avant de l'envoyer dans le chaos matinal de Chennai. Joshva se faufile rapidement dans les rues sur son scooter et, comme d'habitude, à huit heures moins dix, il entre dans le vestiaire où il accomplit les mêmes gestes lents et familiers, tout comme le fait Saravanabava.

Gauche : un travailleur de l'usine de Chennai.

Droite : Joshva S



Tous deux travaillent à l'usine de Bonfiglioli et sont unis par un fil conducteur qui rend leur relation spéciale : Saravanabava et Joshva étaient tous deux résidents du Foyer pour enfants, construit dans le cadre du projet Bonfiglioli CheerFuturLand en 2010. Une amitié lie les deux jeunes hommes à Bonfiglioli depuis l'enfance, à l'instar des nombreux autres enfants qui ont considéré l'institution créée par Clementino Bonfiglioli comme leur maison au cours des seize dernières années. Grâce à ce soutien, ils ont eu l'occasion d'étudier et de se préparer au monde du travail.

Aujourd'hui, tous deux peuvent être fiers de la voie qu'ils ont empruntée.

Joshva est un technicien de maintenance spécialisé dans les langages machine, tandis que Saravanabava travaille dans le département d'assemblage et est responsable du montage des réducteurs. Ils font partie intégrante de cette communauté de milliers de personnes qui s'étend sur les cinq continents, et qui participent chaque jour aux activités qui constituent Bonfiglioli. Eux aussi sont des « Vite senza fine » essentielles, comme tous les autres hommes et femmes de Bonfiglioli - passés et présents - qui ont contribué à forger l'histoire de l'entreprise.

Il n'y avait qu'une seule façon de commencer le dernier chapitre de ce livre : en parlant des gens.

Soixante-dix ans d'histoire serviront de guide pour l'avenir. Les mots de ce livre sont destinés à transmettre aux générations futures la conscience qu'elles prennent part, chaque jour, à quelque chose d'extraordinaire. Le travail

fabrication
nom

[du latin médiéval *manufactura*, dérivé de *manu facųre*, « *fabriquer à la main* »].

ENSEMBLE DE TÂCHES ET D'OPÉRATIONS, EFFECTUÉES À LA MAIN OU À LA MACHINE, PAR LESQUELLES UNE MATIÈRE PREMIÈRE EST TRANSFORMÉE EN BIEN DE CONSOMMATION ; C'EST-À-DIRE EN PRODUIT MANUFACTURÉ [...]

© ISTITUTO DELLA ENCICLOPEDIA ITALIANA FONDÉE PAR GIOVANNI TRECCANI







Employés de Bonfiglioli au travail dans des usines du monde entier.

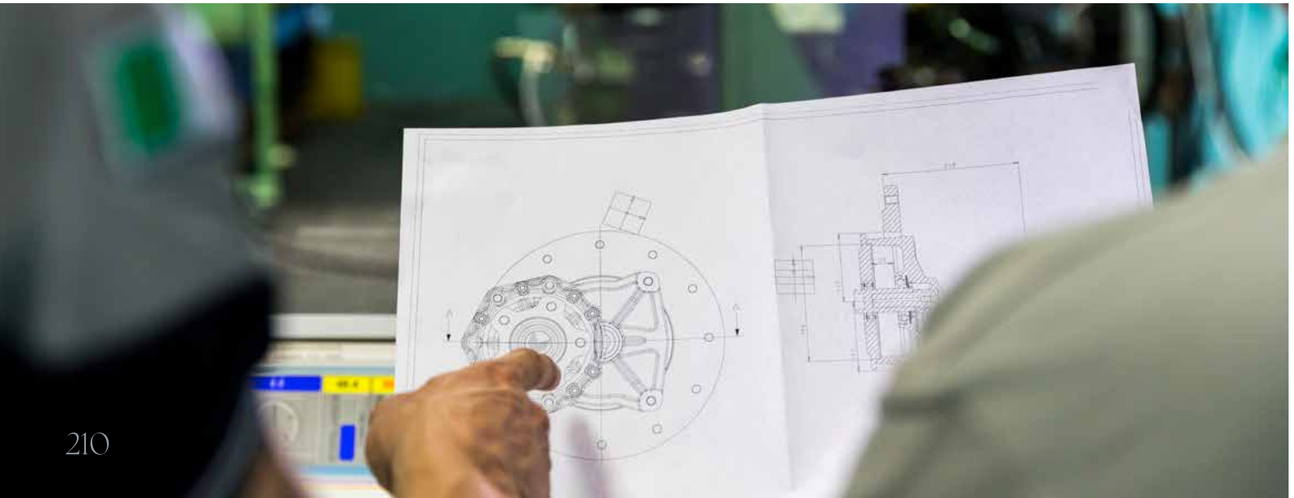




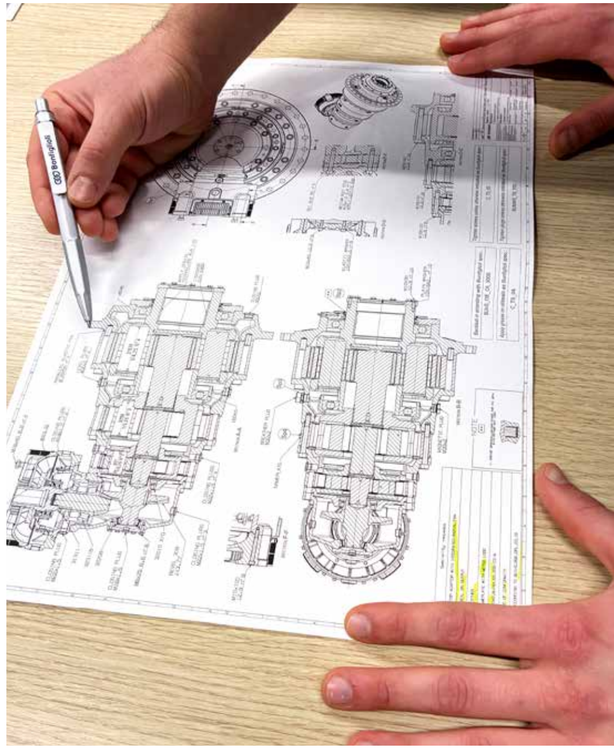
de chaque individu fournira l'énergie nécessaire pour entretenir la flamme allumée pour la première fois au milieu du XXe siècle dans un petit atelier de Bologne.

Préserver les valeurs sur lesquelles Bonfiglioli a été fondée nécessitait une nouvelle façon de communiquer ; un changement fondamental dans l'approche obsolète à sens unique qui plaçait l'entreprise en position de prendre toutes les décisions, et les employés de se contenter de les accepter. Aujourd'hui, chaque opinion compte, quelle que soit la position de la personne au sein de la hiérarchie de l'organisation. L'objectif principal de ce système plus collaboratif et bidirectionnel est d'impliquer tous les employés. Il fait figure de nouvelle frontière qui permet à l'entreprise de prendre des décisions plus éclairées, en acquérant une perspective plus large au sein du processus. Aujourd'hui, tous les membres de l'univers Bonfiglioli disposent d'outils qui fournissent des informations sur la performance de l'entreprise, et bien plus encore : car les véritables obstacles à un partage plus large sont les difficultés d'interaction et le manque de compréhension mutuelle entre les employés.

Bonfiglioli se penche sur ces questions depuis un certain temps. À partir de 2014, un outil de communication interne appelé BNET a été mis à disposition, connu à présent comme la plate-forme Bclose - afin de connecter toutes les parties de l'entreprise. Grâce à cette plateforme, les femmes et les hommes qui composent Bonfiglioli trouvent des documents, des rapports financiers et tout ce qui concerne la vie de l'entreprise. Des canaux spécifiques ont également été créés pour que les employés partagent leurs passions et leurs loisirs, y compris ceux consacrés aux livres, aux sports et aux animaux. Cette vaste communauté virtuelle permet à des gens séparés par des milliers de kilomètres de discuter d'intérêts communs et des choses qu'ils aiment, quel que soit leur rôle au sein de l'entreprise.







Cette nouvelle initiative vient également en aide au personnel des ressources humaines. Le monde du travail a radicalement changé : au cours des trente dernières années, l'ancienne aspiration de passer toute sa carrière dans une seule entreprise a été outrepassée par des priorités qui incluent non seulement des facteurs économiques, mais aussi la qualité du temps que nous passons avec notre famille et que nous consacrons à nos passions personnelles. Le grand enjeu pour l'avenir de Bonfiglioli sera de transmettre ce que signifie « Être Bonfiglioli » et ce que cela signifiera dans les années à venir. Il faudra trouver un équilibre entre les besoins de l'entreprise et ceux de ses collaborateurs, sans jamais perdre de vue le phare qui guide Bonfiglioli depuis 1956. C'est une responsabilité importante pour l'entreprise, qui devra faire des choix stratégiques importants. C'est aussi une opportunité extraordinaire pour ceux qui vivent au quotidien la réalité de Bonfiglioli et seront appelés à contribuer à la construction de son avenir. Aujourd'hui, l'entreprise Bonfiglioli est fondamentalement différente : c'est un leader multinational sur la scène mondiale.





Les personnes employées au sein de l'entreprise tout au long de ces soixante-dix premières années ont chacune, à leur manière, cherché à « être Bonfiglioli », en gardant l'entreprise sur la bonne voie et en se transformant sans perdre de vue leur propre identité, que ce soit pour quelques mois, vingt ans ou toute une vie.

Les myriades d'émotions que nous voyons dans les yeux des premiers salariés - une larme qui coule le long des rides d'un visage, une phrase coupée par une boule dans la gorge lors du récit d'une expérience particulière - étaient les briques qui ont servi à construire les fondations de Bonfiglioli. La passion de Clementino hier et celle de

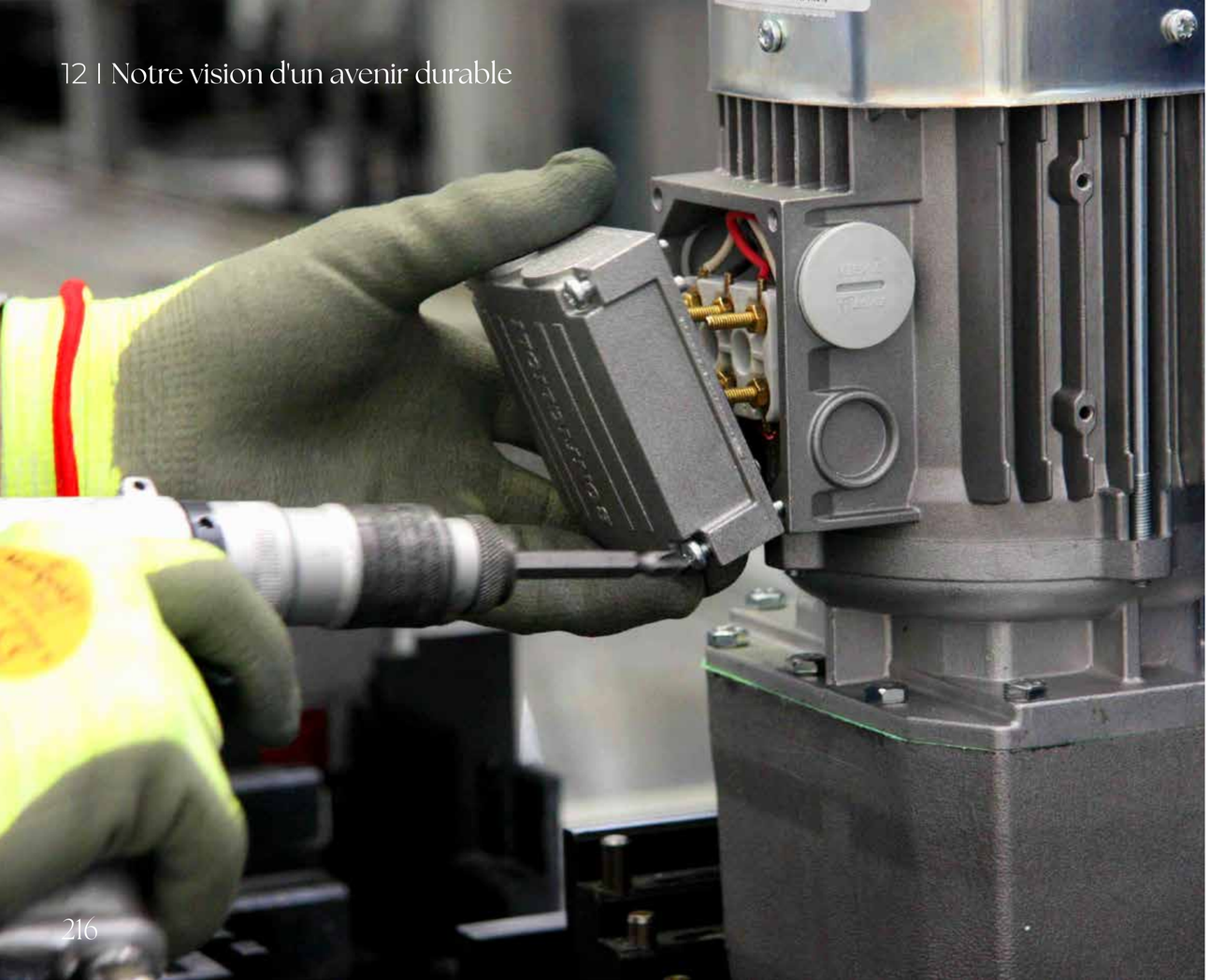












Sonia aujourd'hui, ainsi que le travail de milliers de femmes et d'hommes du monde entier, ont façonné l'entreprise Bonfiglioli que nous connaissons actuellement. Le moment est venu de tourner à nouveau la page, de prendre un stylo et de commencer à concevoir l'avenir. Un effort collectif qui sera parfois ponctué de désaccords, de doutes et de choix difficiles, nécessaires dans l'ensemble pour créer un avenir en constante évolution.

Dans cette ère nouvelle sur le point d'éclore, il y aura de nouveaux acteurs : Les petits-enfants de Clementino - élevés au pain et aux réducteurs - et tous les jeunes dont le parcours s'enchevêtrera dans celui de Bonfiglioli.

Les nouvelles générations de collègues n'auront pas fixé de formules, mais elles auront une formidable opportunité : observer le passé. Ce sera l'outil le plus puissant pour tracer l'avenir ; pour regarder d'où nous venons, pour faire avancer les valeurs fondatrices de l'entreprise et les utiliser comme un levier de croissance.

Clementino, Franco, Giancarlo, Marco, Gianni, Arrigo, Arnaldo, Paolo, Mario, Gianfranco. Ces noms, ainsi que bien d'autres, ont nourri les racines de Bonfiglioli. Avec leur passion et leur « Être Bonfiglioli », ils ont conçu et ouvert un nouveau chemin : celui que nous suivons depuis soixante-dix ans.

Maintenant, c'est à votre tour : inspirez-vous du passé et dirigez-vous vers l'avenir ; imaginez et construisez le nouveau chemin qui mènera Bonfiglioli encore plus loin !

Vous commettrez des erreurs, vous aurez mille doutes et incertitudes, mais regardez autour de vous dans tout ce que vous faites, et vous trouverez les réponses. Vous aussi, vous devrez « être Bonfiglioli ».

Et peut-être, dans un moment difficile, vous entendrez la voix d'un homme aux cheveux blancs et aux yeux bleus comme la mer vous murmurer :

« En avant toute ! »



Sonia avec ses enfants,
Alessandro et Federico

L'histoire continue...

SONIA BONFIGLIOLI ET SES GARÇONS

Copyright © 2026 Bonfiglioli S.P.A

Tous droits réservés. Toute reproduction ou transmission d'une partie quelconque de ce livre, sans l'autorisation écrite de l'auteur est interdite sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, y compris la photocopie, l'enregistrement ou tout système de stockage et de récupération d'informations.

Imprimé en Italie sur papier couché à faible impact environnemental.

Espace vidéo

rechercher du contenu supplémentaire

LES LIVRES ÉLECTRONIQUES DANS UNE AUTRE LANGUE PEUVENT ÊTRE CONSULTÉS EN LIGNE.

Crédits d'image et bibliographie

Bibliothèque de l'Université de Bologne

Bibliothèque Archiginnasio, Bologne

Museo del giocattolo in movimento (Musée des jouets en mouvement), Sala Bolognese (BO)

Alma Mater Studiorum Université de Bologne

Museo del Patrimonio Industriale (Musée du patrimoine industriel), Bologne

Archives photographiques, photo de R. Bertuzzi

Institut d'enseignement supérieur Aldini Valeriani, Bologne

Archives du Musée du patrimoine industriel, Paolo Betti, 2012

Institut Aldini Valeriani par A. Villani & Sons, Rainaldi, Girolamo, Vannini, Vincenzo (milieu du XXe siècle) Conditions d'utilisation – Beni Culturali Standard (BCS)

L'India che cammina dalla tradizione al futuro (L'Inde en marche, de la tradition à l'avenir) - Photographies : Elisa Pellacani -2004

Bonfiglioli

Nous manifestons un engagement indéfectible en faveur de l'excellence, de l'innovation et du développement durable. Notre équipe crée, distribue et entretient des solutions de transmission de puissance et d'entraînement de classe mondiale pour maintenir le monde en mouvement

SIÈGE SOCIAL
Bonfiglioli S.p.A

Via Cav. Clementino Bonfiglioli, 1
40012 Calderara di Reno - Bologne (Italie)
Tél. +39 051 6473111