
Francois, l'utopia in azione

Autore: Alberto Ferrucci

Fonte: Città Nuova

Il primo imprenditore francese che ha aderito all'Economia di Comunione. Conosceva l'"arte di arrangiarsi". Non da solo, però.

A 31 anni François Neveux, imprenditore di successo francese, durante una vacanza in Portogallo ebbe una grave crisi cardiaca per una forte insolazione. Temendo prossima la fine, una notte confidò alla moglie tutti i suoi sbagli e con lei chiese a Dio la possibilità di una vita diversa; superata la crisi grazie alle cure della moglie, François tentò di avvicinarsi alla religione, ma l'aridità del suo cuore si sciolse solo quando vide piangere al suo posto il prete che aveva voluto incontrare.

François aveva da sempre un suo "demone", una attenzione molto particolare per gli ultimi: era capace di fermare la macchina all'angolo della strada per invitare a salire un barbone ed offrirgli un lavoro: la sua non era la generosità di un momento, seguiva poi per anni il destino di questi emarginati, anche ospitandoli a lungo a casa propria.

L'incontro a 34 anni con il Movimento dei focolari lo rafforzò nell'intento di creare aziende e lavoro per amore degli ultimi e dell'ambiente: con l'accordo dei contadini e delle autorità, utilizzò gli utili delle sue aziende per ristrutturare in un villaggio in abbandono abitazioni per persone emarginate a cui offriva un lavoro in una sua fabbrica di tavole a vela, creandovi anche due laghi artificiali per incoraggiare il turismo.

Aderire all'ideale dell'unità lo portò così in qualche modo ad anticipare l'utilizzo degli utili delle aziende anche per creare posti di lavoro per gli emarginati, non solo per i soci o per lavoratori delle stesse, quanto Chiara Lubich avrebbe proposto nel progetto di Economia di Comunione.

Infrantosi l'idolo della ricchezza, François puntò a fare profitti per aiutare gli altri, con successi e fallimenti, che adesso leggeva così: l'unità evita all'uomo di essere quel santo che si stacca dagli altri per compiere le sue belle azioni. Le azioni sono belle per il solo fatto di essere fatte assieme.

Con il lancio del progetto EdC François era stato il primo imprenditore francese a condividere gli utili: non solo, egli aveva anche condiviso con chi avesse fatto nascere aziende nei suoi poli produttivi le sue conoscenze e brevetti, per produrre con ridotti investimenti attrezzature di buona qualità per il trattamento delle acque di scarico, in grado di evitare l'inquinamento delle falde freatiche.

Alla fine si convinse a volare a San Paolo, al congresso EdC del Brasile di quell'anno, per illustrare di persona come applicare le sue tecnologie: in quei giorni Ginetta Calliari, una delle prime compagne di Chiara, inaugurando il secondo capannone del Polo Spartaco, affermò con ispirata sicurezza, ritta in piedi dalla carrozzella su cui vi era stata portata, che quella costruzione sarebbe esistita anche nei cieli nuovi e terre nuove, perché nata per amore.

In quel momento François, col suo fare da imprenditore che intuisce la possibilità di una nuova attività e poi ne sa far tornare i conti, chiese di poter utilizzare quel capannone vuoto: avrebbe collocato il suo ufficio dove era stata sotterrata la medaglietta della inaugurazione.

Gli si ricordò che la legislazione sul trattamento acque in Brasile era meno esigente, ma lui rispose con ironia: «Rischio soldi miei, se andrà male non potrò comperarmi una macchina sportiva».

Così nasceva la Rotogine, l'azienda per la produzione di grandi recipienti di plastica: nel nome dell'azienda François volle inserire parte di quello di Ginetta, che gli aveva affidato quel capannone costruito "per amore".

Negli anni successivi avrebbe fatto ben trenta viaggi in Brasile per impiantare e commercializzare i suoi prodotti, contribuendo quale esperto della Comunità europea anche a migliorare la legislazione brasiliana sulla qualità delle acque.

Accertato che il costo della materia prima rendeva il suo prodotto troppo caro, convinse un collega brasiliano, facendone la fortuna, a riciclare materie plastiche e mettergli a disposizione una materia prima più economica.

Da ragazzo François era stato conquistato dal libro di Robinson Crusoe, che gli aveva fatto scoprire il fascino dell'"arte di arrangiarsi", di come fare di ogni difficoltà un trampolino di lancio per andare oltre.

Per sfondare in Brasile occorreva un nuovo prodotto, e François alla fine ideò e brevettò la tecnica del setto diffusore, una vera innovazione nel settore.

Sognava una multinazionale dell'amore, di replicare la Rotogine nel polo EdC dell'Argentina, nei poli brasiliani di Recife e di Belem, nel nascente Polo francese ed anche nel Polo Lionello di Loppiano: per quest'ultimo propose un materiale composito di legno di recupero e plastica, da estrudersi per produrre infissi, pavimenti ed altri oggetti resistenti all'usura.

Aveva utilizzato l'"arte di arrangiarsi" tutta la vita, non da solo, ma assieme agli altri: nella sua maturità egli riconobbe in quest'arte, che senza dubbio possedeva, non tanto un talento naturale, ma piuttosto un dono di Dio.

Nei diari che periodicamente inviava, ogni volta che otteneva risultati grazie a questa arte, egli se ne meravigliava, riconoscendo nel successo un dono che veniva dall'alto, di quello Spirito Santo che spesso invocava.

I doni dello Spirito, quelli che sono offerti a ogni uomo e ogni donna, senza distinzione, che li chiedono mentre operano per amore: lui condensava il tutto in una parola del Vangelo: «Date e vi sarà dato». Qui è tutta l'Economia di Comunione.