

**AZIONE LOCALE E TRANSNAZIONALE
DELL'ASSOCIAZIONISMO E
DELL'IMPRENDITORIA SENEGALESE
SUL TERRITORIO BRESCIANO**

Sebastiano Ceschi

Febbraio 2006

Ricerca realizzata dal CeSPI per il Progetto COOPI-CeSPI
Rafforzamento del capitale sociale nell'ambito del fenomeno migratorio senegalese
sostenuto dalla Commissione Europea

INDICE

1. Il contesto bresciano e l'immigrazione	3
1.2 La presenza senegalese	5
2. Forme associative e rapporti con i contesti di approdo e di provenienza	8
2.1 Mappatura e descrizione ragionata del tessuto associativo senegalese a Brescia e provincia	8
2.2 Analisi delle forme associative	11
2.3 L'associazione provinciale	16
2.4 Le associazioni locali di provenienza (di villaggio/quartiere)	18
3. Attività imprenditoriali e forme di lavoro autonomo	20
3.1 Le attività in proprio dei senegalesi a Brescia: una visione d'insieme	20
3.2 Genesi, trasformazioni e risorse dell'impresa	22
3.3 Dimensioni territoriali dell'attività di impresa senegalese e grado di transnazionalità delle sue relazioni	27
3.4 Qualche considerazione conclusiva sulle prospettive di azione imprenditoriale	31
4. Conclusioni	33
Riferimenti bibliografici	35

INSERIMENTO LOCALE E AZIONE TRANSNAZIONALE DELL'ASSOCIAZIONISMO E DELL'IMPRENDITORIA SENEGALESE SUL TERRITORIO BRESCIANO

Sebastiano Ceschi

1. Il contesto bresciano e l'immigrazione

Brescia è il secondo centro urbano lombardo dopo Milano per numero di residenti: al dicembre 2004 risultavano iscritti alle anagrafi comunali 195.554 cittadini, di cui 172.495 italiani e 23.059 stranieri [Comune di Brescia 2005]. Se si guarda ai primi anni '90, la cifra complessiva della popolazione è rimasta decisamente stabile, ma ne è cambiata fortemente la composizione. Nel 1991 il numero totale dei residenti in città era pressoché identico, ma sui 195.565 abitanti solo 2.812 erano di provenienza straniera, pari al 1,4%, mentre alla fine del 2004 la percentuale dei non italiani si attesta sul 12%, raggiungendo nei quartieri del centro città (la nona circoscrizione) valori anche del 24%. Queste cifre danno esattamente la misura della progressiva sostituzione demografica avvenuta negli ultimi 10-15 anni, e del decrescere della popolazione italiana in parallelo con un significativo aumento di quella straniera, aumento che nei due anni successivi alla regolarizzazione del 2002 ha raggiunto la cifra record di 3.577 persone nel 2003 e di 3.631 nel 2004, facendo raggiungere alla città valori più che doppi rispetto alla media nazionale (che è compresa tra il 4,5% e il 5%) e che non hanno uguali in nessuna città di medie dimensioni.

Rispetto alla componente italiana la popolazione straniera del comune di Brescia appare molto più giovane, con un'età media di 29 anni contro i 46 di quella autoctona: il 19% è sotto i 15 anni contro il 12% di italiani, mentre ha più di 65 anni solo l'1% degli stranieri a fronte del 25% della popolazione locale [Uff. Stat. Com. di Brescia 2005]. Diversa anche la composizione di genere: i maschi costituiscono il 55% della popolazione migrante a fronte del 47% della popolazione maschile di nazionalità italiana presente in città. Anche se il numero di donne è sensibilmente aumentato negli ultimi anni in seguito ai ricongiungimenti familiari e soprattutto alla forte presenza di lavoratrici dell'est europeo tra i recenti regolarizzati, la prevalenza della componente maschile si presenta più marcata rispetto alla media nazionale, che è costituita, alla fine del 2003, dal 51,6% del complesso degli stranieri [Dossier Caritas 2005], mentre appare totalmente in linea con la media lombarda (55,3% uomini e 44,7% donne).

Allargando lo sguardo alla scala provinciale gli stranieri regolarmente residenti al 31-12-2003 nella provincia di Brescia risultano, secondo i dati forniti dal bilancio demografico fatto dalle anagrafi comunali, 82.895 persone, che su un totale di residenti di 1.149.768 al Censimento Istat 2001, corrisponde ad un valore percentuale di 7,2%, decisamente minore di quello riscontrato a Brescia città ma ancora piuttosto alto. Tra i residenti stranieri vi sono 47.454 uomini e 35.441 donne, pari rispettivamente al 57,2% e al 42,7% del totale. Decisamente più alte le cifre contenute nell'ultimo Dossier Statistico Immigrazione della Caritas – basate non sul numero dei residenti bensì su quello, tradizionalmente superiore, dei titolari di permesso di soggiorno – che stimano per il territorio provinciale bresciano una presenza di ben 110.786 stranieri, con la più alta percentuale di popolazione straniera maschile della Lombardia, pari al 61,4% [Caritas 2005]. Ciò significa che, rispetto ai valori della composizione di genere espressi da Brescia città, la percentuale maschile sul totale si innalza decisamente quando si esamina la provincia. Ciò può essere dovuto alla minore incidenza del lavoro domestico nei piccoli centri, così come alla maggiore connotazione industriale della provincia rispetto alla città, nella quale avanza il processo di terziarizzazione.

Se si guarda ai primi 20 gruppi stranieri presenti a livello provinciale alla fine del 2003, si noterà che all'importante presenza nordafricana e del subcontinente indiano corrisponde una minore

rilevanza delle nazionalità provenienti dai Balcani e dall'Europa orientale rispetto ai valori nazionali e che bisogna scendere fino alla 12° posizione per trovare il primo gruppo, gli ucraini, dove a prevalere sono le donne. Complessivamente sono solo 4 su 20 le nazionalità che hanno una maggioranza femminile, come si evince dalla tabella 1.

Tab.1 –Cittadini stranieri. Popolazione residente per sesso e cittadinanza nella Provincia di Brescia al 31.12.2003

	FEMMINE	MASCHI	TOTALE
MAROCCO	4.598	7.415	12.013
ALBANIA	4.197	5.898	10.095
PAKISTAN	1.709	4.101	5.810
INDIA	1.978	3.645	5.623
ROMANIA	2.472	2.591	5.063
SENEGAL	787	3.988	4.775
GHANA	1.863	2.449	4.312
CINA	1.502	1.744	3.246
EGITTO	776	2.071	2.847
TUNISIA	748	1.744	2.492
SERBIA E MONTENEGRO	1.013	1.452	2.465
UCRAINA	2.101	285	2.386
SRI LANKA	671	854	1.525
NIGERIA	821	559	1.380
MACEDONIA	385	864	1.249
BOSNIA-ERZEGOVINA	485	697	1.182
FILIPPINE	436	628	1.064
MOLDAVIA	244	812	1.056
COSTA D'AVORIO	420	458	878
TOTALE	35.441	47.454	82.895

Questo dato sembra così confermare la persistente vocazione industriale di quest'area (47,7% degli occupati secondo dati recentissimi della Camera di Commercio¹), che continua ad essere un importantissimo polo industriale e ad attrarre manodopera operaia prevalentemente maschile da impiegare nel settore manifatturiero e nell'edilizia. Tuttavia, si sta verificando una “graduale terziarizzazione del comune di Brescia e il progressivo smantellamento delle aree industriali storiche locali, con una diffusione delle unità produttive su tutto il territorio” [Cologna et alii, 2005, p. 91]. All'occupazione operaia si affiancano perciò collocazioni lavorative, sia subordinate che autonome, nei servizi di basso livello, nel commercio e nella ristorazione, oltre che nel settore domestico e di cura, che vedono anche una rilevante presenza femminile.

Durante la fase di indagine si sono realizzate alcune interviste con attori del territorio e testimoni privilegiati che per la loro posizione professionale o esperienza personale apparivano in grado di poter offrire un quadro dell'integrazione degli immigrati (in particolare quelli senegalesi) nel

¹ Diversi materiali sono scaricabili dal sito www.bs.camcom.it riguardo alle realtà demografiche, occupazionali e produttive bresciane. Per il particolare documento citato si veda: http://www.bs.camcom.it/upload/file/365/182834/FILENAME/brescia_datieimmagini_2005.pdf.

contesto locale e di fornire spunti utili alla riflessione e all'analisi.

Sono stati intervistati i seguenti soggetti del territorio bresciano:

Franco Valenti, Responsabile Servizio per l'integrazione e la cittadinanza;

Rosangela Comini, Assessore alla casa, al decentramento, alla partecipazione e comunicazione, Comune di Brescia;

Ibrahima Diallo, Coordinamento immigrati CGIL;

Favalli, Sindaco di Bovezzo;

Banca Popolare di Sondrio, Sportello per stranieri di via Solforino;

Provincia di Brescia, Ufficio Associazioni e volontariato;

Provincia di Brescia, Maria Grazia Guarnieri, Sportello immigrati;

Aloysius, Sportello impresa immigrati Comune di Brescia.

1.2 La presenza senegalese

I senegalesi sono ormai una componente storica della presenza straniera a Brescia. I primi arrivi significativi si registrano già nel corso della seconda metà degli anni '80 e, nel 1991, quella senegalese è la quinta comunità straniera in città con 183 persone, di cui solo dieci di sesso femminile. Successivamente, con l'evolversi della geografia migratoria riguardante l'Italia, i residenti in città continuano ad aumentare in termini assoluti (il 32,7% è arrivato nel biennio 2003-2004), e la posizione relativa del gruppo senegalese scivola al nono posto nel 2001 e poi al quindicesimo nell'ultimo rilevamento risalente al 31 dicembre del 2004. Risultano attualmente residenti in città 730 senegalesi, di cui 564 uomini (77,2%) e 166 donne (22,8%). Si tratta di una composizione di genere a più alta presenza femminile dell'intera area provinciale, che anche nello specifico caso senegalese presenta valori più alti di presenza maschile rispetto a Brescia comune: 81,9% di uomini contro 18,1% di donne.

Un altro scarto significativo tra la città e il territorio circostante si verifica riguardo alla posizione nell'elenco delle nazionalità straniere: al quindicesimo posto dei senegalesi a Brescia, come si è detto, corrisponde la sesta posizione nell'intero territorio provinciale. Il totale dei senegalesi presenti a Brescia e provincia risulta di 4775 persone al dicembre 2003 (si veda più sopra la Tabella 1) sui 17.616 presenti in Lombardia al 31-12-2003, secondo le elaborazioni Caritas [Caritas, 2004]. Fortemente difforme il dato stimato al 01/07/2004 contenuto nel Rapporto Ismu sulla presenza straniera in Lombardia: secondo la personale stima quivi operata da Blangiardo, la quota dei presenti, comprensiva tuttavia anche degli irregolari, sarebbe addirittura di 9.200 senegalesi, contro gli 8350 di Bergamo e i 7.000 di Milano [ISMU, 2005]. Secondo questo scenario, Brescia diventerebbe la prima città lombarda (e anche italiana) per presenza senegalese. Senza tentare una disamina della plausibilità e della completezza delle fonti statistiche disponibili (tra l'altro il Dossier Caritas 2005 non fornisce l'elenco per nazionalità delle presenze straniere, né a livello nazionale né a quello locale), si può comunque notare la tendenza ad un forte incremento dei senegalesi sul territorio di Brescia, in parallelo con una ripresa dell'occupazione nell'industria, con l'aumento delle attività autonome degli stranieri e dei processi di ricongiungimento familiare. A conferma di come il mercato del lavoro provinciale manifesti attualmente una generale tendenza al miglioramento, si tenga presente che l'occupazione cresce e che la disoccupazione sembra giunta ai suoi minimi storici, con un tasso di disoccupazione pari al 3,2% nel 2003 [ISMU, 2005; Cologna et alii 2005]. Inoltre, spicca anche una sostanziale redistribuzione degli occupati per settore: si assiste da un paio di anni a un incremento della quota di occupati nell'industria e nell'agricoltura, a discapito dei servizi, rivelando come l'avvenuta terziarizzazione dell'economia non abbia stravolto la vocazione industriale della provincia. Le professioni più diffuse tra gli stranieri sono dunque quelle associate al settore secondario, ciò che ha valso a Brescia il titolo di "capitale del lavoro operaio immigrato", insieme a Lecco e Pavia [Zucchetti, 2004].

Rispetto ad altri gruppi stranieri, i senegalesi sembrano maggiormente orientati a stabilirsi nei paesi del territorio piuttosto che nel comune di Brescia. Possiamo ricavare questo elemento, oltre che dall'esperienza diretta e dalle informazioni avute dagli intervistati, anche dalla comparazione percentuale dei dati disponibili: se il 27,8 % degli stranieri della provincia risiede nel Comune di Brescia, per i senegalesi tale valore scende al 15,2%. Questa più spiccata propensione per la provincia, oltre che riconducibile alla maggiore facilità e ai costi minori nel reperire gli alloggi, sembra dipendere da un inserimento lavorativo che storicamente si è concentrato nelle industrie del territorio e che ha visto una dinamica di insediamento abitativo legata alla prossimità con alcune concentrazioni di fabbriche in cui si sono create filiere di collocamento legate alle reti sociali senegalesi. Si sono così determinate nel tempo aggregazioni significative in alcune zone del territorio provinciale, testimoniate anche dal tessuto associativo esistente e dalla presenza di un certo numero di associazioni che fanno esplicito riferimento nel nome e nei fatti alla comune residenza italiana (si veda più avanti). Anche se si può affermare che i senegalesi siano ormai presenti capillarmente in tutto il territorio provinciale bresciano, bisogna segnalare come luoghi di più importante insediamento: una cintura di comuni immediatamente intorno alla città, tra i quali Bovezzo, paese in cui si trova il famoso Residence Prealpino, struttura che da circa 20 anni ospita unicamente immigrati provenienti dal Senegal e che è arrivato a contenere anche 7-800 persone, ma che attualmente ne contiene 140 (intervista sindaco di Bovezzo); tutta l'area a nord di Brescia fino a metà della Valsabbia (da Vobarno in giù) e della Val Trompia (Sarezzo, Lumezzane fino a Gardone); una striscia che corre invece verso sud, passando per Bagnolo Mella, Leno e Manerbio fino a Pontevedico, sede dell'associazione religiosa *Cheikh Ahmadou Bamba*; infine un paio di grossi paesi sulla direttrice ovest, come Ospitaletto e Rovato.

Per quanto riguarda i residenti in città, disponiamo di alcuni dati aggregati per fasce d'età (Tabella 2) da cui si evidenzia un numero non trascurabile di bambini sotto i 10 anni (97 di cui ben 75 nati a Brescia di cui 33 nel biennio 2003-4) ed una grande concentrazione di presenze (anche per quanto riguarda le donne) nelle fasce di età comprese tra i 25 e i 44 anni (488, pari al 66,8% del totale) corrispondenti alla piena età lavorativa e alla incidenza dei matrimoni e dei posteriori processi di ricongiungimento familiare e di procreazione. Naturalmente questi dati segnalano un processo di relativa stabilizzazione (e la presenza di una significativa componente di "seconda generazione"), che tuttavia investe il gruppo senegalese in misura minore rispetto ad altre collettività provenienti dall'Africa sub-sahariana quali ad esempio i ghanesi [Riccio 2005; Altin 2004].

Tab. 2 – Senegalesi residenti nel Comune di Brescia al 31.12.2004 per classi di età e sesso

CLASSI	FEMMINE	MASCHI	TOTALE
0-4ANNI	35	33	68
5-9ANNI	15	14	29
10-14ANNI	7	1	8
15-19ANNI	2	9	11
20-24ANNI	5	16	21
25-29ANNI	30	58	88
30-34ANNI	29	113	142
35-39ANNI	17	129	146
40-44ANNI	12	100	112
45-49ANNI	6	54	60
50-54ANNI	5	28	33
55-59ANNI	2	7	9
60 E OLTRE	1	2	3
TOTALE	166	564	730

Pur non possedendo informazioni statistiche riguardo le diverse provenienze, sulla base di informazioni raccolte sul campo e di una percezione qualitativa della questione, si possono elencare alcune aree di espatrio che sono particolarmente rappresentate nel territorio analizzato, premettendo anche in questo caso che si tratta di punte all'interno di un quadro nel quale quasi tutte le aree di provenienza sono ben rappresentate (tranne forse la Casamance). Dakar si conferma città di residenza (sin dalla nascita o in seguito a migrazione interna) per un buon numero di persone (particolarmente numerosi i "dakarois" tra gli imprenditori, meno presenti fra i responsabili di associazioni); vi sono poi gruppi non esigui che provengono da cittadine vicine quali *Rufisque* e *Bargny*. Particolarmente presenti sono i migranti che provengono dal Saloum, sia da Kaolack che dalle zone rurali, e dalla regione di *Thiès* (*Pekesse*, *N'Galik*, *Mekhé*). Meno numerosi che a Bergamo sembrano i *ressortissants* dalla regione di *Matam*, che comunque raggiungono un numero non trascurabile, soprattutto per quanto riguarda il gruppo *fulbé*. Infine non mancano naturalmente i *Baol-Baol*, vale a dire i migranti provenienti dalla regione di *Diourbel*, patria del movimento *murid* e area a fortissima pressione migratoria verso l'Italia.

Per quanto riguarda i percorsi migratori può avere senso segnalare come, accanto alle traiettorie classiche che vedono il passaggio a Dakar, in Costa d'Avorio o in Francia, oppure l'approdo al nord dopo un periodo di commercio praticato nel centro-sud del paese (Bari e Roma), vi siano anche molte persone che provengono da altri centri lombardo-veneti: vi sono individui che hanno vissuto a Cremona, a Bergamo o Vicenza e che poi sono approdati a Brescia seguendo le opportunità del lavoro, a testimonianza di una forte mobilità interna alla regione padana. Al tempo stesso, sembrano numerosi coloro per cui questa città – ed in particolare il sopra citato "Prealpino", dove si calcola siano transitate in tutto circa 20.000 persone – ha costituito il primo ed unico luogo di destinazione. In effetti, la presenza di reti forti e insediate e di un'organizzata comunità religiosa hanno fatto del territorio bresciano anche un luogo importante di primo arrivo e di inserimento protetto nell'alveo dei connazionali.

Come già accennato in precedenza, l'inserimento lavorativo dei senegalesi è avvenuto prevalentemente nel lavoro dipendente presso piccole e medie imprese del settore industriale (soprattutto metalmeccanico) e dei servizi (trasporti). Accanto alla prevalente collocazione industriale e operaia, rispetto a qualche anno fa sembrano in aumento mestieri alternativi (o occupazioni cuscinetto in periodi di disoccupazione), quali la vendita ambulante, il lavoro nei ristoranti, e mansioni quali custodi, muratori, pulitori, parcheggiatori abusivi, barbieri, meccanici (queste ultime attività largamente informali).

Riguardo al lavoro autonomo e alle forme imprenditoriali attivate dai senegalesi a Brescia, una descrizione qualitativa e basata sulle acquisizioni della ricerca verrà proposta nello specifico paragrafo; qui ci limiteremo a dare solo alcune indicazioni di contesto. La prima e più generale, è che Brescia città ha un'incidenza maggiore per quel che concerne le imprese a titolare straniero rispetto al territorio provinciale: è dunque il capoluogo a risultare come spazio privilegiato per l'imprenditoria immigrata. In secondo luogo, se le imprese degli stranieri sono mediamente molto più piccole di quelle italiane e presentano una media di 1,8 addetti, quelle senegalesi sono poco al di sotto della media con 1,6 addetti per impresa. Le imprese senegalesi, a fine 2004 risultano essere 406, per la grande maggioranza concentrate nel settore del commercio (nel capitolo sull'imprenditoria si troverà una tabella dettagliata per settori fornita dalla Camera di commercio di Brescia). La forte prevalenza di attività autonome nel commercio (83% sul totale delle imprese), per la gran parte al dettaglio, appare perfettamente in linea con gli altri due capoluoghi di regione studiati dalla ricerca, Milano (80% delle imprese senegalesi nel commercio) e Torino (ben il 90%), mentre esiste invece uno scarto non trascurabile con la provincia di Bergamo (solo il 60% del totale, con una maggiore presenza di ditte edili e di trasporti).

Rispetto ai rilevamenti del 2001 che registravano 52 imprese [Comune di Brescia, 2005], l'incremento appare senza dubbio notevole ma fortemente concentrato nel commercio al dettaglio, elemento che ci autorizza a parlare di lavoro autonomo regolare (leggasi commercio al di fuori dei

negozi) piuttosto che di impresa (come d'altronde le voci relative ai trasporti quando si tratta di "padroncini" con il proprio furgone). In pochi ma significativi casi, invece, troviamo vere e proprie imprese: attività impiantate solide e consistenti, con investimenti maggiori e con titolari ben radicati nel contesto locale grazie ad una buona rete di conoscenze sviluppata negli anni attraverso le precedenti occupazioni. In ogni caso, si può ipotizzare che il travaso di lavoratori verso il lavoro autonomo si possa spiegare, in parte, come risposta ad avanzati processi di stabilizzazione e alle barriere incontrate nell'avanzamento sociale e professionale nel lavoro dipendente, ma anche, in parte, come una strategia di presenza legata al rilascio del permesso di soggiorno.

Dal punto di vista delle relazioni, stabilitesi nel corso degli anni o tuttora funzionanti, tra realtà locali e comunità senegalese sul territorio bresciano si possono segnalare alcune occasioni di confronto ed alcuni fronti di contatto e collaborazione tra soggetti pubblici e privati della società bresciana con associazioni, cooperative o singoli individui di nazionalità senegalese: a partire dalla relazione "storica" tra la CGIL e l'*Associazione dei lavoratori senegalesi di Brescia*, alle collaborazioni con gli sportelli delle tre organizzazioni sindacali e di un certo numero di comuni della provincia (Brescia, Rovato, Ospedaletto e molti altri) da parte di alcuni intervistati, a quelle realizzate con alcune associazioni di volontariato (dal Centro Migranti all'Arci) e con le realtà politiche della sinistra alternativa (Magazzino 47 e Radio Onda d'Urto) in occasione delle mobilitazioni contro l'ordinanza di sgombero del Residence "Prealpino" e per chiedere alla Questura il rilascio dei permessi di soggiorno nel 2000. A queste, vanno aggiunti tutti i contatti stabiliti tra le associazioni senegalesi e gli organismi comunali di residenza (consulte dell'immigrazione, forum del volontariato), e tra associazioni senegalesi e privato sociale e di mercato (imprese, banche). Nell'ambito di questa rete di relazioni a carattere sostanzialmente locale, vi sono state alcune occasioni di contatto da parte della società bresciana con le realtà del paese di provenienza: attraverso le visite dei capi religiosi della confraternita murid alla *dahira* di Ponteviso, che da qualche anno sono diventate occasioni per eventi di incontro istituzionali; di missioni in Italia di politici e imprenditori senegalesi che hanno toccato anche il territorio bresciano, come la carovana delle medie e piccole imprese sbarcata in Italia nel giugno 2005; di occasioni artistiche, musicali e culturali di diverso tipo (come ad esempio la mostra degli artisti di Bargny organizzata dall'associazione "Ok Promo"); infine, anche attraverso iniziative imprenditoriali private o di cooperative di tipo misto, oppure iniziative turistiche di diverso tipo, che hanno portato alcuni bresciani a visitare il Senegal.

Vere e proprie esperienze di cooperazione decentrata realizzate in Senegal dagli enti locali bresciani non si sono ancora verificate, tuttavia si è venuti a conoscenza di una collaborazione del Comune con OIM (intervista a Valenti) per alcuni progetti di rientro di migranti nel settore della pesca (uno dei quali ha portato ad aprire un canale di importazione di pesce senegalese in Italia), e di piccole donazioni da parte della provincia (computer usati) e di centri ospedalieri di materiali da inviare in Senegal; mentre si segnala una collaborazione tra l'Università di Brescia e quella di Dakar riguardo alla costruzione e installazioni opere di ingegneria (turbine, pompe idrauliche). Nel complesso, quello di Brescia appare come un territorio nel quale le azioni di integrazione e di cooperazione con le realtà dei migranti senegalesi non hanno ancora assunto una piena portata transnazionale ed un indirizzo strutturato di intervento.

2. Forme associative e rapporti con i contesti di approdo e di provenienza

2.1 Mappatura e descrizione ragionata del tessuto associativo senegalese a Brescia e Provincia

Il territorio provinciale presenta una variegata fenomenologia di forme associative e appare come un luogo piuttosto significativo sia per l'associazionismo di tipo laico che per quello di tipo religioso. A Brescia ritroviamo un campionario piuttosto esteso di raggruppamenti formalizzati, a cui si aggiungono anche un certo numero di gruppi informali, composti generalmente da persone provenienti dallo stesso villaggio in Senegal. Presentiamo qui di seguito l'elenco delle associazioni censite e intervistate durante la fase di ricerca di campo divise per tipologia associativa:

Associazioni di comune provenienza locale (“di villaggio”):

Associazione Fare insieme per Kaolack;
Associazione immigrati di Mekhé;
Association de Rufisquois (Rufisque);
Associazioni immigrati di Sadel;
Associazione immigrati di N’Galik;
Associazione ressortissants de Pekesse (non intervistata direttamente);
Associazione Ok Promo (Bargny);

Associazioni regionali di provenienza:

Associazione Saloum Saloum;

Associazioni etniche:

Associazione Fulbe di Brescia

Associazioni di comune residenza locale:

Associazione senegalesi di Manerbio;
Associazione senegalesi di Lumezzane;
Associazione senegalesi di Valsabbia;
Associazione senegalesi della Valtrompia (non intervistata direttamente)

Associazioni di residenza a carattere provinciale:

Associazione dei lavoratori senegalesi di Brescia

Associazioni religiose:

Associazione Cheikh Ahmadou Bamba.

La prospettiva diacronica può essere utile non solo per ricostruire l’evoluzione nel tempo del fenomeno associativo ma anche per svelarne alcuni caratteri e spiegarne l’attuale configurazione. Alla fine degli anni ’80, quando la presenza senegalese a Brescia comincia a infoltirsi, cominciano ad apparire le prime forme associative. Così racconta un intervistato:

“tanti anni fa c’era l’associazione “Teranga”, fondata da Idriss e da altri; poi abbiamo fondato quella dei lavoratori senegalesi alla fine degli anni ’80. L’idea è nata anche da quelli della CGIL, per organizzare la comunità senegalese a livello sindacale, burocratico e di solidarietà” (M. B.).

Dopo l’embrionale esperienza di Teranga, prima articolazione organizzata della presenza senegalese, l’Associazione dei Lavoratori Senegalesi di Brescia si propone come struttura estesa e di matrice democratico-sindacale di inquadramento di una presenza senegalese che in quel periodo (fine anni ’80) è quasi esclusivamente composta da lavoratori maschi inseriti nel lavoro di fabbrica (di questa associazione ci occuperemo specificamente più avanti). Per circa un decennio questa realtà organizzata cerca di proporsi come referente significativo per la comunità sulle questioni connesse all’inserimento lavorativo, alla sfera dei diritti e alle normative relative al soggiorno, ricoprendo il ruolo di attore “politico-istituzionale” nella mediazione con i diversi poteri del territorio riguardo al gruppo dei migranti senegalesi o più in generale ai diritti della popolazione migrante.

In parallelo, durante tutti gli anni ’90, si sviluppa un fenomeno di organizzazione e di creazione di associazioni cosiddette “di villaggio” (anche a questa particolare forma associativa è dedicato un paragrafo specifico). Se si guarda alle date di nascita ufficiali di queste associazioni si può constatare una forte dinamica di emersione formalizzata delle associazioni di comune provenienza locale nel quinquennio 1991-1996. In questi anni successivi alla regolarizzazione del 1990 e caratterizzati dai primi processi di stabilizzazione (residenza, assunzioni, accesso ai servizi sociali) si verifica la formalizzazione di un discreto numero di associazioni (4 su 7), e di alcuni

raggruppamenti informali rimasti tali (ad esempio *Ker Mediabel* e *Touba Niane* nella regione di Kaolack) o formalizzatisi molto dopo, come l'associazione di *Mekhé*, nella regione di Thiès. Sempre intorno alla metà degli anni '90 assistiamo alla nascita delle uniche associazioni censite a carattere regionale [Saloum Saloum, 1995] e a base etnica (AFI, Associazione Fulbe d'Italia, 1994-95).

Di costituzione recentissima, invece, l'associazione "Fare insieme per Kaolack" (2003) e quella di promozione di scambi culturali e artistici "Ok Promo" (2004), basata a Bargny, una cittadina poco distante da Dakar in direzione della Petit Côte.

Il 1996 è anche l'anno di nascita dell'associazione religiosa murid *Cheikh Ahmadou Bamba*, nata dalle ceneri di una precedente "Federazione dei gruppi islamici", che si è rapidamente dotata di un proprio centro alla periferia del comune di Pontevecchio (al confine con la provincia di Cremona), acquistato già nel 1997 interamente grazie alle contribuzioni degli adepti della confraternita.

Possiamo perciò affermare che nella seconda metà dello scorso decennio il tessuto associativo senegalese locale vive una fase di intenso sviluppo e articola risposte diversificate ai bisogni della comunità. L'associazione provinciale, la cui sede è sempre stata presso la Camera del lavoro della CGIL, è il soggetto che, in stretta collaborazione con la CGIL presso cui si riunisce, esplica l'azione di protezione giuridica e sindacale (con alterni risultati); quella murid può cominciare a organizzare incontri di preghiera importanti ma si attiva anche riguardo al sostegno agli iscritti in difficoltà, ai rapporti con le istituzioni locali (in questo svolgendo una funzione suppletiva rispetto alle carenze dell'associazione provinciale) ed anche relativamente a donazioni e progetti da realizzare a Touba; le associazioni e i raggruppamenti informali di località di provenienza prendono in carica alcune necessità basilari dei gruppi espatriati quali il rimpatrio della salma e il sostegno in caso di malattia e infortunio o di decesso di parenti stretti dei propri membri (anche quella regionale del Saloum Saloum). Questo particolare movimento associativo continua ad espandersi anche negli ultimi anni, sia con l'emersione di gruppi già esistenti che si mettono formalmente in rete con le altre cellule di villaggio presenti sul territorio italiano (associazione di *Mekhé*), sia creando strutture ex novo (Fare insieme per Kaolack).

Ma gli anni compresi tra il 2000 e il 2005 vedono un'importante novità associativa, vale a dire la costituzione di gruppi che si associano a partire dalla condivisione dello stesso luogo di residenza in Italia. Tranne che l'associazione dei senegalesi di Manerbio - la cui costituzione risale al 1995 ma la cui incisività sul territorio locale sarà scarsa fino alla rifondazione avvenuta alla fine del 2004 - tutte queste associazioni vedono la luce molto recentemente: l'associazione senegalesi di Lumezzane nel 2002, quelle della Valsabbia e della Valtrompia nel 2003. Un intervistato attribuisce esplicitamente le radici di questo fenomeno alla spaccatura e alla conseguente crisi dell'associazione provinciale, la cui palese inaffidabilità e incapacità di intervento spinge i gruppi locali a tentare forme organizzative più maneggevoli e funzionanti (intervista a A. M. F.). Da una parte l'importante ruolo sempre più "istituzionale" svolto dall'associazione religiosa, interlocutore privilegiato del Comune di Brescia (intervista a Valenti), dall'altra le sollecitazioni provenienti direttamente dal territorio locale e che necessitano di risposte organizzate a tale livello, sembrano spingere verso questa nuova articolazione dell'associazionismo senegalese.

Anche l'associazione del Saloum Saloum partecipa attivamente con molti suoi membri e con l'ossatura dirigenziale ad un'altra struttura di comune residenza locale, l'associazione "Immigrati della Franciacorta", composta per la gran parte da senegalesi e impegnata nel miglioramento delle relazioni con il contesto locale.

Ciò non significa che vi sia un movimento disgregativo in atto. Piuttosto, la particolarizzazione dei criteri di *membership* e degli obiettivi delle associazioni sul territorio bresciano, oltre che segnalare un processo di maturazione locale estremamente interessante, va invece di pari passo con una più vasta tendenza federativa tra associazioni che sembra riguardare sia il territorio di provenienza, nel caso del "Fadermi", federazione che riunisce le associazioni di villaggio dell'intera neo-costituita Regione di Matam, sia quello di approdo con la neonata "Federazione delle Associazioni Senegalesi

del Nord Italia” (FASNI).

Anche se non si può ancora definire “matura” la fase attualmente vissuta dall’associazionismo dei senegalesi - nel senso che permangono problemi gestionali, difficoltà relazionali interne e carenze nella capacità di rapportarsi con i soggetti del territorio ospite – tuttavia, l’attuale quadro appare dinamico, partecipato e anche ricco di potenzialità. In generale, le associazioni hanno superato la fase informale e possiedono regole e statuto, stanno ampliando le aree di iniziativa e le forme della *membership*, stanno ampliando e costruendo nuove relazioni con il territorio italiano, secondo una tendenza più generale rilevata da Mottura per tutto l’associazionismo straniero [Mottura 2003]

2.2 Analisi delle forme associative

Le classificazioni tipologiche delle associazioni di migranti riscontrabili nella scarsa letteratura italiana sull’argomento tendono a basarsi sui criteri della *membership*, vale a dire le motivazioni (geografiche, etno-linguistiche, religiose etc.) alla base dell’adesione, oppure sugli obiettivi e le attività del gruppo, ed in alcuni casi su una combinazione di entrambi [Marsden, Tassinari 2005; Garcia, 2003; Vicentini, Fava 2001; Carchedi 2000]. La lista proposta in precedenza ha suddiviso le diverse forme associative secondo i motivi dell’appartenenza e non secondo gli scopi (ad esempio l’associazione di Bargny “Ok Promo” è stata classificata come “di villaggio” e non come “culturale”).

Assumendo come punto di partenza dell’analisi quello dei criteri della *membership*, risulta immediatamente evidente come già l’azione di questo fattore introduca possibili differenze nell’organizzazione e nella costituzione interna dell’associazione. Le associazioni di villaggio, ad esempio, si presentano quasi sempre “in rete” con altre associazioni di membri della stessa località riuniti in altre parti d’Italia. Le sedi presenti nella provincia di Brescia sono perciò solitamente una delle “antenne” del più ampio movimento associativo legato al villaggio di provenienza sparso sul territorio nazionale (molto più spesso, in realtà, nelle regioni del centro-nord), e tende ad avere un numero di aderenti locali piuttosto limitato. Difficilmente queste formazioni superano i 100 membri a livello locale. Se si eccettuano due casi un po’ particolari, quali “Fare insieme per Kaolack” (che ha solo 5 membri “ufficiali” e che, rispetto alle altre, appare un’operazione decisa da una piccola élite ma che tuttavia può contare su un bacino di aderenti alle iniziative piuttosto vasto, 300 persone secondo il vice presidente) e “Ok Promo (neonata associazione dagli scopi cultural-artistici nata in collegamento con la sede di Ginevra e che ancora deve guadagnarsi la fiducia dei *ressortissants* di Bargny), le altre più classiche associazioni di villaggio comprendono tra i 25 e i 60 membri, ma possono invece arrivare anche a 800 e più sommando le diverse sedi provinciali (ad esempio quella dei fuoriusciti di Mekhé). Parlando con alcuni rappresentanti di queste organizzazioni di villaggio, un numero compreso tra 20 e 30 membri è stato indicato come la soglia minima a partire dalla quale ci si struttura in raggruppamento associativo.

Decisamente più numerose le associazioni locali di destinazione, che contano 90 membri nel caso di Manerbio, 115 in quello di Lumezzane e ben 300 in quello della Valsabbia. Da notare che è all’interno di queste associazioni più inclusive e basate sul criterio della località di vita italiana che si comincia a verificare l’attivismo informale di gruppi di donne che si riuniscono per discutere dei loro specifici problemi, iniziando a influenzare le attività e le iniziative del loro contenitore formalizzato. E’ senz’altro prematuro affermare la nascita di un fenomeno di associazionismo femminile, tuttavia l’aumentata presenza di donne sul territorio sta portando ad una maggiore partecipazione e a forme embrionali di auto-organizzazione: all’interno dell’Associazione senegalesi di Valsabbia funziona una piccola *tontine*² di una ventina di donne, tra cui alcune si

² La *tontine* è un gruppo informale di persone che versano regolarmente una propria quota in una cassa comune, in modo da ricreare periodicamente un fondo che, attraverso un meccanismo rotativo, viene messo a disposizione di ogni singolo partecipante. Questo sistema è tipico di contesti in cui non essendo possibile l’accesso al credito (bancario o di altro tipo), si ricorre a forme di raggruppamento di tipo solidaristico finalizzate all’erogazione di somme frutto della

dedicano al commercio internazionale; oppure si stanno sviluppando forme di gestione comune dei figli e prendono corpo le prime richieste per spazi da adibire a asili nido. Nell'associazione dei senegalesi di Lumezzane, le donne si incontrano regolarmente e stanno cercando di organizzare una festa di autofinanziamento con l'appoggio del Comune.

Vi sono poi alcune storiche associazioni che raccolgono da tempo livelli di adesione di un certo peso: l'associazione Saloum Saloum, a carattere regionale, conta 386 persone; quella provinciale dei lavoratori senegalesi di Brescia ha attualmente 300 membri; mentre quella murid di Ponteviso intitolata a *Cheikh Ahmadou Bamba* ha più di 1.100 aderenti, di cui qualche centinaia residenti nella provincia bresciana. L'associazione a carattere etnico dei Fulbé (AFI) raccoglie invece a livello nazionale più di 1500 iscritti, mentre su Brescia conta 57 membri, di cui 25 senegalesi.

Dunque il criterio di *membership*, come si vede, consente di rilevare la dimensione organizzativa e l'ampiezza del bacino degli iscritti all'associazione. Inoltre, le associazioni a carattere vasto e inclusivo contengono al proprio interno componenti diversificate per genere, come si è appena visto, e per provenienza. All'interno dell'associazione Saloum Saloum esistono almeno due gruppi informali di senegalesi provenienti da due villaggi della regione, Ker Mediabel e Toubia Niane, che fanno parte dell'associazione regionale ma organizzano anche attività specifiche rivolte ai loro contesti di provenienza (invio materiale sanitario, denaro per approvvigionamenti alimentari).

Le strutture organizzative e dirigenziali appaiono avere, invece, la stessa conformazione e funzionare, almeno formalmente, con modalità simili per tutte le diverse associazioni. Tutte le realtà intervistate avevano naturalmente redatto uno statuto, formato un comitato direttivo articolato nelle cariche canoniche di presidente, vicepresidente, segretario, tesoriere etc., che si riunisce con una frequenza mensile o massimo bi-mestrale, convocavano l'assemblea generale dei soci tra uno e quattro volte l'anno; indicevano inoltre elezioni periodiche al fine di rinnovare la struttura dirigente sulla base del criterio un socio presente = un voto valido. Anche le quote pagate dai membri sono molto spesso le stesse (generalmente 5 euro al mese, 60 euro l'anno), anche se alcune associazioni chiedono meno (la quota di Saloum Saloum è di 31 euro l'anno, quella di Lumezzane 36 euro), mentre quella murid di Ponteviso raccoglie offerte mensili su base volontaria.

In sostanza, da un punto di vista di organizzazione formale, l'intero tessuto associativo senegalese nel contesto bresciano funziona secondo la matrice associativa assorbita dal contesto italiano: i meccanismi tecnico-amministrativi e gestionali richiesti alle associazioni italiane (divisione delle cariche, quote associative, verbali delle assemblee, rendiconti e bilanci annuali) sono gli stessi per quelle senegalesi. D'altronde, l'associazionismo in Senegal tende a funzionare su criteri burocratico-formali molto simili e secondo modelli importati dall'amministrazione coloniale francese, a cui la società civile si è già da tempo conformata.

Differiscono invece, almeno in parte, obiettivi e attività in concomitanza con l'orientamento territoriale della *membership* (località in Senegal, piuttosto che nell'area bresciana), che orienta parte delle energie e delle iniziative progettuali verso l'uno o l'altro dei poli della migrazione. Tuttavia, anche le associazioni di comune residenza locale sul territorio italiano nascono perlopiù con una funzione di collante per i membri espatriati e con una *mission* principalmente solidaristica orientata verso il mutuo aiuto e la presa in carico dei bisogni fondamentali degli associati.

Questo carattere assistenziale e mutualistico appare, in effetti, la prima spinta per tutte quelle associazioni a carattere "spontaneo" presenti sul territorio da più tempo, vale a dire quelle organizzazioni che non sono state indotte/stimate direttamente da *imput* esterni (come invece l'associazione provinciale, nata nell'alveo della CGIL o quella murid, sollecitata direttamente dalla gerarchia religiosa, anche se esistevano già gruppi di preghiera e di solidarietà), ma che sono il prodotto di processi di auto-organizzazione da parte dei membri. Sia le associazioni locali di provenienza, quella regionale del Saloum Saloum, quella etnica fulbé, e quelle locali di residenza

raccolta collettiva, che non sarebbero altrimenti reperibili dal singolo. Per una trattazione delle tontines senegalesi come universi di coesione sociale al femminile, si veda Lulli, 1998.

hanno origine da raggruppamenti di senegalesi che intendevano unirsi per sostenersi e darsi forme collettive di (r)assicurazione. In effetti, l'aiuto economico nel caso di emergenze/imprevisti/decessi avvenuti ai membri rappresenta la prima funzione e la base pratica e simbolica del raggruppamento. Saloum Saloum è nata espressamente per occuparsi dei rimpatri della salma e deve l'alto numero di associati proprio all'aver ben svolto questo compito e all'aver progressivamente allargato l'azione di assistenza (prevedendo il rimpatrio con accompagnatore anche in caso di malattia grave, fornendo una cifra di 300 euro alla famiglia del deceduto per le spese connesse al funerale, infine fornendo un aiuto economico di 600 euro all'associato che resta senza lavoro per più di tre mesi per cause dovute a malattie o infortuni). Anche le associazioni locali di provenienza e quelle di residenza posseggono un fondo accumulato con le quote sociali (molto più raramente con piccole attività di autofinanziamento) da destinare a questi scopi. Quella dell'aiuto nei casi di emergenza appare perciò una sfera di azione sulla quale le diverse associazioni si sono prima costituite e poi in genere immediatamente attivate, ed un terreno sul quale risultano solitamente autosufficienti, in grado cioè di provvedere da sole senza aiuti dall'esterno.

Nel caso dell'associazione senegalesi di Lumezzane, invece, il comune della cittadina ha aiutato l'associazione nelle operazioni di rimpatrio della salma di un membro senegalese, facendo anche opera di mediazione con il datore di lavoro della moglie per assicurarle che avrebbe mantenuto il lavoro una volta rientrata dal Senegal qualche mese dopo. Si osservi poi che, a quanto sembra, il motivo della separazione del movimento associativo *fulbé* da quello *wolof* risale ad una diversa visione proprio della questione del rimpatrio della salma:

“Una quindicina di anni fa hanno creato un'associazione tutti i senegalesi a Roma, è morto uno di Guinea e i wolof non volevano pagare mentre per i Fulbé era un parente, così abbiamo creato il nostro movimento anche a livello europeo” (S. S.).

Anche se il motivo della “scissione” non fosse stato realmente questo, il fatto che la vicenda venga comunque presentata in questo modo sembra confermare come le “radici” del movimento associativo senegalese in Italia siano fortemente connesse con l'azione di protezione e sostegno ai membri in difficoltà e ai loro famigliari. In seguito, con il passare degli anni, tale funzione si è articolata ed arricchita: l'associazione Saloum Saloum, come si è detto, ha raffinato la sua risposta alle emergenze e ai lutti, quella di Manerbio prende in carico anche le spese legali per problemi legati a permessi di soggiorno e espulsioni (non per reati di furto o spaccio), così come quella del Sadel. Fanno eccezione da questo quadro di immediata efficacia di intervento solo l'associazione “Ok Promo”, che non è tuttavia di tipo solidaristico ma socio-culturale, e “Fare insieme per Kaolack”, in quanto, come dice il vice presidente M. B., “lo scopo dell'associazione è solo quello di fare cooperazione verso il Senegal, perché per la protezione qui siamo coperti” (per informazione, dall'associazione Saloum Saloum).

Dunque, come già sottolineato dalla letteratura sulle migrazioni senegalesi, raggruppamenti a carattere solidale e mutualistico si sono presto attivati nei contesti di immigrazione, alcune volte formalizzandosi altre no, ed hanno giocato una funzione fondamentale di ammortamento dello spaesamento, di coesione del gruppo espatriato e di garanzie assicurative per le famiglie in Senegal.

Ad un secondo livello, le diverse realtà associative si sono incaricate di altre funzioni, sviluppando contatti con i contesti di approdo e di provenienza e, a volte, trasformando nel tempo la loro *mission*. Si potrebbe forse affermare che è stato proprio l'insorgere di nuovi sollecitazioni da parte della società di approdo o di bisogni legati alle comunità di provenienza che hanno portato ad un fenomeno di progressiva emersione formalizzata di questi iniziali gruppi di solidarietà.

Alcune delle associazioni di villaggio, quella del Saloum e quella murid, hanno dato impulso ad azioni rivolte verso i contesti di provenienza, quali raccolte fondi per acquisti comunitari di cibo, invio di beni primari o attrezzature tecnologiche, in casi particolari veri e propri progetti di realizzazione di opere infrastrutturali, religiose o socio-sanitarie (si veda il paragrafo dedicato alle “Associazioni locali di provenienza”). A questo proposito, in alcune circostanze si sono organizzati piccoli eventi locali in connessione con soggetti della società civile del territorio bresciano, allo

scopo di creare situazioni di incontro e di diffusione delle proprie iniziative.

Ma sono soprattutto le associazioni locali di residenza ad aver intensificato la relazione con la società locale e ad essersi formalizzate negli ultimissimi anni a questo scopo. Da una parte, la nascita di queste realtà appare connessa con la mancanza di iniziativa e di efficacia dell'associazione provinciale e del conflitto con essa, come già evidenziato nel paragrafo di mappatura; dall'altra, i gruppi di residenti hanno ricevuto dal contesto esterno degli stimoli, sia diretti che indiretti, a costituirsi in collettivo formale, riconosciuto e identificabile. A Lumezzane è stato il sindaco stesso a chiedere ai residenti senegalesi di formare un'associazione, allo scopo di dialogare con il comune e fare parte della consulta sociale insieme ad una quarantina di altre associazioni italiane e straniere; per l'assemblea annuale, all'associazione viene concessa una sala nel municipio (o in alternativa ci si fa ospitare dalla parrocchia).

Il contenitore associativo consente la partecipazione alla vita sociale e culturale locale, dà la possibilità di essere presenti al consiglio comunale, di organizzare e partecipare a eventi e feste patrocinate dal comune, di ottenere piccole sponsorizzazioni da parte di soggetti privati (come avvenuto per l'associazione di Vobarno Valsabbia). In sostanza, permette di attivarsi pienamente rispetto agli obiettivi "integrativi" e negoziali presenti nel gruppo: diffondere la conoscenza della cultura senegalese presso la popolazione locale, promuovere la convivenza, mediare rispetto a emergenze o problemi con i soggetti pubblici, partecipare alle attività della società civile locale, costruire relazioni e accordi con soggetti privati quali associazioni di categoria, banche etc.

E' dunque evidente come i diversi tipi di associazioni svolgano funzioni differenti e molte volte complementari rispetto ai diversificati bisogni dei migranti (coesione del gruppo, protezione economica e legale, attivismo verso le realtà di provenienza, relazioni e difficoltà sul territorio italiano, incontri religiosi).

A tale polivalenza corrisponde anche una diffusa tendenza alla pluri-appartenenza, cioè all'affiliazione a più di un'associazione contemporaneamente: si può far parte dell'associazione murid e/o di quella dei lavoratori senegalesi e poi militare nell'associazione del villaggio di origine ed anche in quella locale di residenza. Queste diverse *membership* non vengono percepite come contraddittorie né tanto meno come inconciliabili, ma semmai come la possibilità di integrare le diverse sfere di azione e di presenza del proprio impegno transnazionale. Solamente nel caso dei *Fulbé* e del loro movimento etnico si è riscontrata una appartenenza univoca e di fatto esclusiva nei confronti dell'universo associativo esterno all'AFI. Parlando con un commerciante, P. T., vicepresidente dell'associazione *pulaar* di Sadel, e avendo nominato il presidente che risiedeva a Vobarno, mi ero domandato ad alta voce se quest'ultimo facesse parte dell'associazione dei senegalesi locale. Così si è espresso il commerciante intervistato (rispondendomi in francese e dandomi del "voi"):

"Non credo proprio, perché quelle sono associazioni di *wolof*... sapete qui c'è una grande separazione, voi non lo sapete questo, perché non c'è una sola associazione dove si possono trovare *wolof* e *halpulaar*. In generale ti posso dire che qui non si mettono insieme le razze, c'è separazione. Può darsi che trovi qualche *pulaar* nelle associazioni locali a livello italiano ma è molto raro, per stare veramente insieme c'è solo il Fadermi" (P. T.).

Problemi pratici, linguistici e culturali costituiscono evidentemente barriere di difficile superamento, cosicché associazionismo *wolof* e associazionismo *fulbé* risultano nettamente separati in provincia di Brescia (ed in molte altre zone italiane, eccezion fatta per Bergamo dove la federazione delle associazioni della Regione di Matam, il Fadermi, vede i due gruppi convivere senza grandi conflitti, essenzialmente per effetto della coabitazione esistente sul territorio di provenienza).

Cosicché abbiamo, da una parte, la componente di senegalesi *wolof* (la gran parte dei presenti a Brescia), che sperimenta appartenenze associative multiple e dalle funzioni sovrapposte e complementari; dall'altra, quella di lingua *pulaar* (anche non di nazionalità senegalese), che vive una dimensione diversa di raggruppamento, a base etnica e nettamente distinto dagli altri gruppi

senegalesi, che concentra diverse funzioni in un'unica struttura. Tuttavia, anche tra i *fulbé* si ritrova una partecipazione associativa che si divide tra quella all'AFI e quella all'associazione del proprio villaggio d'origine (come nel caso dell'intervistato dell'associazione di Sadel, villaggio *pulaar*).

Non risultano poi associazioni di altri gruppi etnici senegalesi sul territorio bresciano.

Per quanto riguarda la questione delle *leadership* interne al tessuto associativo senegalese, si può rilevare come i criteri della *membership* e il tipo di *mission* dell'organizzazione rivelino una connessione piuttosto diretta con il processo di formazione e di scelta dei leader associativi. Nell'associazione provinciale e nelle sue "filiazioni" dirette o indirette rappresentate dalle associazioni locali di residenza troviamo generalmente persone ben inserite e con un buon capitale sociale e culturale da spendere nel contesto locale ospite. I gruppi dirigenti sono infatti composti dagli elementi più dinamici nell'interazione con il territorio, con esperienze pregresse o in atto di collaborazione con le istituzioni locali e con i sindacati, in veste di mediatori culturali, referenti per la questura, operatori di sportelli comunali, sindacalisti. Nei ruoli direttivi di gestione (presidente, segretario e vicepresidente) vi sono persone con una buona padronanza della lingua e della burocrazia italiana, con una buona conoscenza dei diversi soggetti del territorio locale, con attitudini rivendicative ben calibrate sulla ricettività del contesto di destinazione, in alcuni casi con discrete capacità di reperire risorse e occasioni per portare avanti i propri obiettivi. Si tratta di figure "ponte" capaci di mediare comunicativamente e concettualmente tra i due ambienti sociali e politici e di proporsi anche come referenti per attività, consultazioni e negoziazioni con le istituzioni locali (anche i dirigenti dell'associazione *Cheikh Ahmadou Bamba* sono da ascrivere a questa descrizione). Queste qualità si ritrovano anche nelle strutture dirigenziali di due associazioni legate ai territori di provenienza. L'associazione Saloum Saloum è composta da membri attivi sul territorio italiano e da un sindacalista edile della CGIL, I. N., che ne è il segretario, e sembra perciò essersi dotata di una struttura dirigenziale molto ben inserita nelle dinamiche del territorio italiano. Ugualmente, l'associazione di recente nascita "Fare insieme per Kaolack", rispetto alle altre associazioni locali di provenienza, è composta da elementi con esperienze associative variegata (il presidente è anche segretario del Fasni, Federazione delle associazioni senegalesi del nord Italia, nonché ex membro del Cisao, mentre il vicepresidente è stato membro, poi segretario, vicepresidente e presidente dell'Associazione lavoratori senegalesi di Brescia ed anche il presidente del Forum delle associazioni straniere a Brescia). Quest'ultima associazione, in particolare, in soli due anni scarsi di vita ufficiale è riuscita già a promuovere un certo numero di progetti di sviluppo a Kaolack, grazie a contatti con istituzioni di entrambi i paesi (il Comune di Brescia, imprenditori e banche locali, alcune strutture ospedaliere e alcune realtà associative della società civile bresciana, il sindaco di Kaolack e alcuni ministri del governo senegalese) e ad una capacità organizzativa e finanziaria notevole (si veda più in dettaglio nel paragrafo sulle associazioni di villaggio).

Per quanto riguarda invece le altre associazioni locali di provenienza, i vertici di questi raggruppamenti appaiono di diversa composizione. Almeno inizialmente non si trattava di persone con grande padronanza dell'italiano né con posizioni lavorative di particolare contatto con il mondo politico e sociale locale, ma piuttosto di figure che hanno determinazione, tempo e voglia per gestire internamente il raggruppamento, e che si dimostrano attive e ben connesse con il contesto di provenienza. In sostanza sono individui il cui prestigio e status è riferito soprattutto al contesto di origine e alla ristretta cerchia degli associati o al massimo dei connazionali in Italia. Questo elemento può senza dubbio aver costituito un limite all'azione transnazionale finalizzata a progetti sociali, come risulta evidente da alcune interviste che mostrano la scarsa o nulla incidenza delle piccole iniziative intraprese al villaggio. Tuttavia anche su questo versante si comincia a delineare un ricambio o una progressiva crescita dei livelli dirigenziali.

In tutti i diversi tipi di raggruppamenti associativi presi in considerazione, comunque, è la posizione sociale dei leader ad apparire decisiva piuttosto che quella economica. Non sono personaggi ricchi o con posizione professionale affermata i dirigenti, quanto piuttosto individui carismatici e capaci di stabilire relazioni, di mediare i conflitti, di comunicare con gli altri. Si tratta quasi sempre di

lavoratori dipendenti a cui restano energie e tempo per occuparsi dell'associazione, mentre gli imprenditori sembrano invece latitare rispetto al pieno coinvolgimento nelle associazioni. Questi ultimi hanno evidentemente un raggio di impegni più ampio ed irregolare, sono fortemente assorbiti dalla loro attività economica e appaiono più tiepidi rispetto all'azione delle associazioni.

Gli imprenditori non sembrano perciò costituire l'ossatura delle associazioni, alcuni di loro tendono semmai a diventare più critici e distanti. Tuttavia va segnalata l'emersione di alcune realtà di associazionismo cooperativo, ancora agli inizi del loro cammino, la cui matrice è di tipo sociale e associativo ma che accanto ad una forte vena solidaristica sviluppa progetti imprenditoriali e di mercato orientati allo sviluppo di attività economiche tra Italia e Senegal. Queste realtà, ancora scarsamente efficaci sul piano dell'intervento e dell'assistenza transnazionale, segnalano tuttavia un interessante tentativo di convergenza tra necessità economiche/imprenditoriali dei membri e propensione all'azione socialmente orientata e alle attività di sviluppo del paese di origine.

2.3 L'associazione provinciale

L'associazione dei lavoratori senegalesi di Brescia nasce nel 1989 dalla relazione istaurata da alcuni operai senegalesi con le strutture della CGIL bresciana. Come si è detto, a quell'epoca la presenza senegalese era quasi totalmente assorbita dal lavoro di fabbrica e il riferimento sindacale era per questi operai molto importante per l'inserimento e la gestione del proprio impegno lavorativo e delle relative questioni contrattuali. Su sollecitazione del sindacato stesso, alcuni elementi fondano l'associazione che si propone come struttura informativa, protettiva ed anche rivendicativa sul terreno dei diritti e delle normative di soggiorno. Inoltre, l'investitura istituzionale fornita dalla CGIL, che mette a disposizione la propria sede per le riunioni e per l'attività dell'associazione, vorrebbe anche sostenere questa realtà nello svolgere una funzione politico-istituzionale nella interlocuzione con i diversi poteri locali sui problemi del gruppo senegalese, così come vede forse in questa nazionalità di migranti una sorta di "avanguardia" in grado di fare un lavoro più esteso coinvolgendo anche il resto della popolazione migrante. Il primo presidente è Modou M'Bow, che adesso ritroviamo nel ruolo di segretario dell'associazione *Cheick Ahmadou Bamba* e di vicepresidente di quella dei *ressortissants* di N'Galik. Nei primi anni di vita, questa associazione raccoglie nuovi membri dirigenti tra l'élite senegalese più impegnata e capace, e riesce a proporsi come organizzazione attiva, dinamica e anche politicamente reattiva. Vale la pena riportare questo brano in cui viene raccontato il periodo di massima rappresentatività e attivismo dell'associazione:

“Quando sono arrivato a Brescia l'associazione c'era già, io abitavo al residence Prealpino e scrivevo lettere al direttore del giornale di Brescia sulla condizione di vita degli immigrati o per contestare cose che venivano dette, Modou ha visto questi articoli e mi ha chiesto collaborazione. Era più o meno il '91 e insieme a me è arrivato anche Momar. Noi offrivamo molti servizi all'epoca, facevamo concerti, serate culturali, feste e contatti con italiani per ridurre la diffidenza e autofinanziarci. Anche con le autorità abbiamo stabilito buoni rapporti. Siamo arrivati a più di 500 soci, sai erano i tempi dello sfratto dal Prealpino, abbiamo organizzato la più grande manifestazione di stranieri qui a Brescia, era il '93, c'erano diverse associazioni di volontariato, il sindacato, il Magazzino 47. Il prefetto ci ha assicurato che lo sgombero non si farà. E' stato il momento migliore dell'associazione” (A.B.).

Nei primi anni '90, dunque, questo soggetto riesce ad essere molto presente e a trovare anche strategie incisive di rivendicazione e negoziazione. Il gruppo dirigente è compatto e pieno di persone che iniziano in quel periodo a collaborare con uffici stranieri della provincia o con la questura, e che ritroveremo poi a gestire altre realtà associative negli anni a venire (oltre a Modou M'Bow, c'è Momar M'Bow che è ora vicepresidente dell'associazione di Kaolack e Samba Wade, attuale presidente dell'associazione di Lumezzane). Ma proprio dalla dirigenza iniziano successivamente i problemi che porteranno l'associazione ad una forte crisi di rappresentatività e di fiducia, culminata nei primi mesi del 2005 con rientri precipitosi in Senegal e strascichi di tipo legale. Utilizziamo ancora il racconto del terzo presidente dell'associazione Abdullahi Boye:

“Quando abbiamo fatto l'assemblea generale al posto di Modou è stato eletto Momar e io sono diventato segretario generale, poi Momar ha avuto problemi personali o di motivazione ed è sparito, praticamente

l'associazione è rimasta sulle mie spalle per tre o quattro anni ed io cercavo di presenziare qualche situazione, giusto per non far dire che l'associazione non esisteva più. Dopo abbiamo cercato di rivitalizzarla, riorganizzarci e ci siamo un po' ritrovati, mi hanno eletto presidente (più o meno tra '97 e 2000), cercavamo di essere uniti come comitato, di non andare spaccati alle elezioni, la compattezza del gruppo dirigente si è mantenuta comunque. Dopo sono arrivati Bay Dia e Nango, mi sembrava fossero più interessati a essere dirigenti per motivi personali che per aiutare la comunità, ora appartengono tutti ad un partito politico in Senegal i dirigenti, chi a Pds chi ad altri. C'era anche Penda, l'unica ragazza che ha fatto parte dell'associazione. Bay Dia lavorava nell'immigrazione ed era vicepresidente, faceva già i suoi soldi chiedendoli ai ragazzi per offrire i suoi servizi per il permesso di soggiorno. Ora è scappato in Senegal perché è venuto fuori che più di 100 persone sono state truffate da lui, non andava a depositare le richieste e dava delle ricevute false. Quando sono arrivate le prime denunce ha preso ed è tornato in Senegal. Prima però aveva indotto Momar a dimettersi parlando male di lui davanti al console in una riunione del Fasni. Poco dopo durante l'assemblea dell'associazione, tre o quattro mesi fa, lui si è presentato come presidente, Penda ha detto che non poteva perché era indagato, non c'era più nessuno che voleva candidarsi, è uscito Nango Seck e lo hanno eletto, lui non aveva neanche l'idea di presentarsi" (A. B.).

Come è evidente, negli ultimi dieci anni l'associazione vegeta e riesce a malapena a svolgere attività di piccolo cabotaggio, mantenendosi formalmente in vita ma perdendo soci e vedendo la nascita centrifuga delle associazioni locali di residenza in diverse zone del territorio bresciano. Il quarto presidente, recentemente eletto, quasi casualmente a quanto viene affermato da alcuni, si propone di rilanciare l'associazione:

"Io sono il quarto presidente dell'associazione, ora ci sono 300 e qualcosa iscritti, almeno ora c'è un elenco di soci che prima non è mai esistita, c'è qualcosa che sta crescendo. Il conto corrente non lo abbiamo ancora aperto, ho detto io di aspettare. Lo statuto è sempre lo stesso. C'è tutto un lavoro amministrativo da fare e dopo rilanciarla dando fiducia all'associazione, magari creare un ufficio per l'assistenza e l'aiuto alle persone. Come l'ufficio che voglio fare io. Manca una sede dove poter agire. Abbiamo fatto delle lettere a tutte le strutture per stringere i contatti, è vero dovremmo cercare finanziamenti per avere una sede, un computer...io volevo anche chiedere un centro culturale per gli extracomunitari" (N. S.).

Nonostante questa dichiarata buona volontà, la possibilità di rivitalizzare una struttura la cui funzione non è più chiara e che appare ormai screditata agli occhi di molti senegalesi appare piuttosto incerta. Inoltre, al lento disfacimento organizzativo della precedente gestione si sovrappone l'eccessiva connotazione politica di quella attuale:

"Quando ero presidente ho indetto un'assemblea di tutte le associazioni senegalesi della Lombardia, una specie di festa per creare un coordinamento di tutte le associazioni a livello regionale, ma qualcuno ha fatto casino e mi ha accusato davanti al console di fare poco per l'associazione, così io mi sono arrabbiato e ho dato le dimissioni. Il giorno dopo si è fatta l'assemblea, tutti sono stati bocciati ed è lì che Nango è emerso ed è stato fatto presidente, il problema è che lui non può farlo perché è già colorato, fa riferimento ad un partito ben preciso in Senegal, è rappresentante del PDS qui, e mischiare la politica sociale alla politica politica non va bene (M. B.)

L'attuale presidente si presenta da una parte come troppo connotato rispetto alle realtà politiche senegalesi, e dall'altra come poco attivo e disponibile a dedicarsi pienamente al lavoro associativo. In effetti, come dice Modou M'Bow, "credo che per rilanciarsi veramente ci vorrebbe qualcuno che ci lavora seriamente quasi a tempo pieno, perché è un vero lavoro gestirla". Quest'ultima affermazione centra forse quello che è uno dei maggiori problemi dell'associazionismo legato alla residenza in questa fase storica della presenza senegalese. Di fronte al proliferare di associazioni di residenza sul territorio che sul livello locale riescono ad essere molto più presenti ed incisive, alla forza dell'associazione murid e alla sua affidabilità agli occhi dei poteri locali, alla tendenza federativa a livello macroregionale rappresentata dal Fasni, ed infine al fenomeno di professionalizzazione dei servizi per gli stranieri che vede la nascita di cooperative e agenzie private a pagamento da parte di alcuni senegalesi, l'associazione dovrà cercare per sopravvivere di trovare un nuovo ruolo politico e sociale di difficile identificazione. Inoltre, dovrebbe prendere seriamente in considerazione la possibilità di aprirsi al ricambio generazionale e forse anche a forme di

retribuzione del lavoro svolto da parte delle persone più impegnate.

2.4 Le associazioni locali di provenienza (di villaggio/quartiere)

Come si è già detto nel paragrafo di mappatura, sul territorio bresciano esistono un certo numero di associazioni che riuniscono persone provenienti dallo stesso luogo in Senegal, la maggior parte delle quali nate tra il 1991 e il 1996, a cui si aggiungono due associazioni sorte negli ultimissimi anni e che presentano scarti e diversità rispetto all'ondata precedente. Si tratta delle seguenti realtà associative, elencate secondo un criterio di anzianità: “Associazioni immigrati di Sadel” (1991); “Associazione immigrati di Mekhé” (1994); “Associazione Saloum Saloum” (1995); Association de Rufisque (Rufisque) (1996); “Associazione immigrati di N’Galik” (1996); “Associazione Fare insieme per Kaolack” (2003); “Associazione Ok Promo (Bargny)” (2004). Non si conosce l’anno di nascita di un’altra associazione, quella dei “Ressortissants de Pekesse” che non è stata direttamente intervistata. Vi sono poi, come si è detto, alcuni gruppi informali non ancora emersi e diversi componenti sparsi di altre associazioni di villaggio che hanno sedi in altre province italiane. Si può perciò affermare: a) che il criterio aggregativo basato sulla comune provenienza sia generalmente piuttosto forte e caratteristico anche dei gruppi emigrati in Italia e rappresenti un fattore di base per organizzare azioni di solidarietà e forme di assistenza; b) che si è avuto un significativo processo di emersione nella prima parte dello scorso decennio dovuto all’acquisizione di consistenza numerica a livello territoriale e nazionale da parte dei gruppi di provenienza locale, ma anche di “connessione” con la più generale esplosione del fenomeno associativo immigrato in Italia in seguito alla Legge Martelli del 1990 che prevedeva anche un supporto finanziario ai raggruppamenti formali di stranieri [Caponio 2005]. Queste associazioni, nel primo periodo di residenza, esplicano soprattutto una funzione protettiva e di conforto materiale e psicologico dei membri, anche se le modalità organizzative e le regolamentazioni previste dagli statuti ufficiali possono senza dubbio aver favorito incontri e discussioni periodiche, il confronto più serrato fra gli associati e la crescita della riflessione su temi più diversificati. In ogni caso il primo obiettivo è quello di sostenersi vicendevolmente: “L’idea più in prospettiva era di fare qualcosa nel villaggio, ma prima c’era anche l’idea di ritrovarci fra di noi a parlare del villaggio, ad aiutarci fra di noi, ci trovavamo nelle case” (M.B., associazione di N’Galik); “Lo abbiamo fatto per aiutare prima noi che siamo qui e dopo il nostro paese” (M.N. associazione di Rufisque).

E’ però interessante notare come l’associazione *pulaar* del villaggio di Sadel abbia invece dato subito la priorità alle realtà del villaggio piuttosto che alla protezione dei membri espatriati:

“Prima l’associazione era solo rivolta verso il villaggio, poi si è detto che dobbiamo aiutare i membri che sono qui per cui abbiamo cominciato a pensare anche ai bisogni di quelli che sono qui: difficoltà, malattie, problemi con la giustizia” (P.T.).

Questa particolarità può costituire un elemento esplicativo del forte movimento di sviluppo innescato dai gruppi emigrati dalla Regione di Matam a partire almeno dagli ultimi trent’anni, in cui è la *mission* direttamente legata al miglioramento del proprio luogo di provenienza il primo e principale motore aggregativo. In Francia, le associazioni di migranti provenienti da questa regione, soprattutto dei gruppi *fulbé* e *soninké*, si rendono presto protagonisti di intense azioni transnazionali di tipo sociale e di portata comunitaria [Quiminal, 1990], contribuendo alla nascita del concetto e della pratica del cosiddetto “co-sviluppo”.

L’associazionismo dei *wolof*, invece, solo successivamente alla protezione individuale degli espatriati sembra sviluppare progettualità di intervento comunitario al villaggio di origine. L’associazione Saloum Saloum ha inserito, dopo qualche anno di esistenza, anche la possibilità di attivarsi in direzione del Senegal:

“Abbiamo iniziato a occuparci di quello che era il problema principale: il rimpatrio della salma. Abbiamo perciò raggiunto due punti fondamentali. Il primo è che quando una persona è malata senza speranza o deceduta, l’associazione paga le spese di rimpatrio della persona e di un accompagnatore; la seconda è che se un membro resta senza lavoro a causa di malattie o infortuni per più di tre mesi gli vengono dati

600 euro per aiutarlo nelle spese di mantenimento. Poi, l'ultimo punto che abbiamo aggiunto nel 2000 è di fare dei progetti mirati ad aiutare le popolazioni, come abbiamo fatto per esempio per l'ospedale di Kaolack, dove abbiamo portato lettini, carrozzine, attrezzature mediche che venivano date via dall'ospedale di Lecco. Abbiamo fatto dei container ed abbiamo portato tutto in Senegal dove si è svolta la cerimonia di consegna alla presenza del ministro della cooperazione e degli affari esteri, l'ambasciatore italiano e altri rappresentanti locali" (I.N.).

Si può perciò definire come una traiettoria prevalente tra le associazioni *wolof* di villaggio/quartiere quella di una forma iniziale di transnazionalismo individuale ed assistenziale (rimpatrio salma, spese per i funerali, in alcuni casi aiuto alla famiglia del morto in Senegal) che assume progressivamente come obiettivo rilevante quello della promozione di iniziative transnazionali a carattere sociale tese al miglioramento delle condizioni di vita nel contesto di origine.

Tra quasi tutte le associazioni intervistate, l'emergere di questo orizzonte progettuale è stato generalmente seguito dalla capacità di mettere in pratica diversi generi di attività di sostegno al villaggio. Dall'invio di fondi per il sostentamento materiale, a quello di beni di consumo e di materiali ospedalieri dimessi, fino alla costruzione e al finanziamento di veri e propri progetti infrastrutturali e socio-sanitari, le associazioni intervistate avevano quasi tutte intrapreso qualche tipo di iniziativa in favore del villaggio d'origine. La sola associazione che non aveva ancora fornito un contributo concreto al sostegno alla propria comunità era quella dei *ressortissants* di Rufisque:

"Fino adesso non abbiamo fatto ancora niente; altri gruppi di emigrati in Francia, Spagna, Germania hanno già fatto delle cose e noi niente. Dal villaggio si aspettano che noi facciamo qualcosa, solo noi siamo stati fermi, per noi è una vergogna. Servono ambulanze, materiali ospedalieri, cassoni e camion per la spazzatura, computer. Almeno la gente può dire che noi *ressortissants* de l'Italia hanno fatto questo..." (M.N.)

In questo specifico caso gli elementi di debolezza di questa organizzazione, nata ormai da un certo tempo (1996), sembrano risiedere in alcuni problemi di organizzazione interna (per due anni le attività si sono interrotte, è difficile avere tempo per vedersi tra i due gruppi di iscritti che risiedono sia a Brescia che a Bergamo); nello scarso numero di iscritti rispetto al bacino dei *ressortissants* (ci sono 40 iscritti su una cifra stimata di 500 persone provenienti da Rufisque e residenti in Italia) e dunque nell'incapacità di estendere la realtà associativa ad altri luoghi creando una piccola rete italiana di Rufisquois; nelle scarse risorse finanziarie (i soldi delle quote servono ancora principalmente per il sostegno degli espatriati); infine nelle limitate risorse linguistiche e sociali da spendere sul territorio lombardo da parte dei dirigenti (il presidente non aveva nessun contatto pubblico o privato con attori interessanti del territorio, né alcuna idea di come ottenere sostegno e finanziamenti per le proprie iniziative).

Si può affermare che organizzazione interna, bacino di associati e rete di partecipanti alle iniziative, risorse finanziarie aggiuntive rispetto alla solidarietà di base agli espatriati e capacità di relazione sul territorio di destinazione da parte della leadership siano, più in generale, i terreni su cui si gioca la capacità di intervento transnazionale delle associazioni locali di provenienza. Se la compresenza di questi elementi configura un quadro ottimale di requisiti per l'azione sociale transnazionale, può essere sufficiente che almeno uno di questi livelli funzioni e faccia da traino per rendere possibile al gruppo di attivarsi concretamente, anche se solo con azioni di sostentamento alimentare, come ha fatto per esempio il gruppo informale di Touba Niane nel Saloum. La compresenza, invece, di questo insieme di fattori di debolezza nei contesti di approdo rende molto difficile l'attivazione dell'organizzazione, come nel caso dei *rufisquois*, anche in presenza di richieste e di doveri sociali connessi al contesto di provenienza.

Complessivamente, si può affermare che se l'associazionismo *pulaar* contava già su esperienze storiche di migrazione e su una tradizione di interventi di sviluppo avviata a partire dalle realtà francesi che ne ha direzionato presto ed efficacemente l'impegno verso i luoghi di origine, quello dei *wolof* ha affrontato tutte le difficoltà della prima fase di insediamento, privilegiando sin dall'inizio il sostegno individuale agli espatriati e alle loro famiglie piuttosto che l'iniziativa collettiva in madrepatria. Con il passare del tempo, attività di tipo sociale di diversa natura vengono

intraprese al villaggio grazie soprattutto ai contatti sul territorio italiano, al consolidamento organizzativo e finanziario ed in alcuni casi a leadership attive e più attrezzate di prima all'azione transnazionale. Naturalmente le reali capacità di incidere sullo sviluppo dei luoghi di origine - attraverso raccolte finanziarie e donazioni, capacità concettuali e conoscenze innovative, capacità di coinvolgimento e mobilitazione dei contesti di approdo – potranno valutarsi meglio sul medio-lungo periodo e in stretta relazione con i termini e le capacità di ricezione dei luoghi di provenienza, così come in relazione ai diversi attori che dovranno accompagnare e gestire questi processi.

3. Attività imprenditoriali e forme di lavoro autonomo

3.1 Le attività in proprio dei senegalesi a Brescia: una visione d'insieme

A Brescia, come mostrato nella tabella con i dati forniti dalla Camera di Commercio sulle imprese senegalesi alla fine del 2004, risultano attive 406 “imprese” a titolare senegalese.

Tab. 3 – Imprese a titolare senegalese a Brescia e provincia. Fonte: Camera di Commercio di Brescia

A Agricoltura, caccia e silvicoltura		1
D Attivita' manifatturiere		7
F Costruzioni	F 45 Costruzioni	14
F Costruzioni	TOTALE	14
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	G 50 Comm.manut.e rip.autov. e motocicli	3
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	G 51 Comm.ingr.e interm.del comm.escl.autov.	19
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	G 52 Comm.dett.escl.autov-rip.beni pers.	315
G Comm.ingr.e dett.-rip.beni pers.e per la casa	TOTALE	337
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	I 60 Trasporti terrestri-trasp.mediante condotta	26
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	I 63 Attivita' ausiliarie dei trasp.-ag.viaggi	14
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	I 64 Poste e telecomunicazioni	2
I Trasporti,magazzinaggio e comunicaz.	TOTALE	42
K Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca		3
O Altri servizi pubblici,sociali e personali		2
TOTALE		406

Questo numero tutt'affatto trascurabile, che lascerebbe pensare ad una robusta fascia di imprenditoria, analizzato con attenzione rivela possedere alcune connotazioni che ne relativizzano di molto la portata. Ben 337 delle posizioni aperte appartengono al settore del commercio (83% del totale), per la gran parte al dettaglio (315) e nella quasi totalità dei casi su strada e non in negozi. Ciò implica che si tratti essenzialmente di lavoro autonomo regolare piuttosto che di impresa in senso stretto, che in genere i capitali di partenza siano bassi e il reinvestimento minimo, che si lavori da soli e in forma ambulante. In sostanza molto più una forma di autoimpiego (finalizzato sovente all'ottenimento di un permesso di soggiorno per lavoro autonomo) che di imprenditoria. La stessa strategia di presenza lavorativa la si può ritrovare anche nelle forme di lavoro in proprio all'interno del settore dei trasporti, in cui si è possessori di un furgone e di una partita Iva e si viene pagati in conto terzi, molto spesso dalla stessa ditta per cui si era cominciato a lavorare in maniera subordinata.

Un percorso simile si verifica anche per alcuni lavoratori dell'edilizia e delle pulizie, a cui è lo stesso datore di lavoro a richiedere il passaggio del proprio operaio dipendente alla condizione di titolare formale di impresa, in modo da potersi avvalere dei vantaggi che i contratti di sub-fornitura presentano rispetto agli oneri fiscali e retributivi del lavoro subordinato. In questi ultimi casi, perciò, si tratta fondamentalmente di “forme mascherate di lavoro dipendente” [Codagnone, 2003], in quanto la relazione di dipendenza stretta con il proprio precedente datore di lavoro continua ad esistere, anche se in termini formalmente differenti da prima.

Tuttavia, dal punto di vista del lavoratore, creare una ditta rappresenta un modo alternativo per continuare a lavorare nel proprio settore, guadagnando in termini di reddito complessivo, di rispetto sociale e, sul medio periodo, anche in termini di autonomia. Solitamente, infatti, dopo un primo periodo di rapporto esclusivo con il committente usuale, le imprese più capaci arrivano a ampliare le commesse e a diversificare i clienti e si emancipano dal vincolo entrando maggiormente nel mercato. Si può perciò affermare che, anche se inizialmente forme deboli e “dipendenti” di lavoro in proprio, tali attività consentono comunque di valicare formalmente un confine (tra lavoro dipendente e lavoro autonomo) che con il tempo può avere effetti sostanziali sulla ricollocazione economica e professionale del lavoratore.

D'altra parte, accanto a questa fascia di attività ancora piuttosto fragili, se non inconsistenti, si inizia a delineare un piccolo zoccolo di commercianti, all'ingrosso o al dettaglio con sede fissa, e di imprenditori solidi e radicati, attivi nei settori dell'artigianato, dei servizi all'impresa (trasporti, pulizie) e nei servizi per stranieri. Queste tipologie di impresa sono decisamente più interessanti e articolate, presuppongono una maggiore mobilitazione di risorse e di competenze (in alcune circostanze a raggio transnazionale), e vedono in alcuni casi la realizzazione di società miste a più titolari, a volte italiani a volte stranieri. All'interno dell'ampia gamma di soggetti giuridici classificati sotto l'etichetta, piuttosto inclusiva e poco definita di lavoro autonomo/impresa [Formaper, 2005], la forma giuridica che è apparsa prevalente presso queste attività più stabilizzate è quella della srl, a cui alcuni intervistati affermano di essere passati dalle precedenti strutturazioni in cooperativa, in quanto tale formula consente di operare su una gamma di servizi più ampia rispetto ai vincoli delle cooperative. Alcuni di questi imprenditori hanno maturato esperienze di lavoro e di collaborazione con il tessuto istituzionale cittadino, lavorando nelle rappresentanze sindacali o negli sportelli comunali, come mediatori alla Questura o nell'associazione provinciale, mettendo a frutto il loro tessuto di relazioni sul territorio in chiave di creazione di business. Altri, invece, hanno già cominciato a sviluppare attività di commercio in parallelo con l'occupazione subordinata, passando poi totalmente al lavoro autonomo regolare una volta lasciato il precedente impiego dipendente.

Sono soprattutto questi soggetti imprenditoriali che sono stati interpellati durante la ricerca, come risulta dall'elenco delle interviste realizzate:

- A. B., agenzia di servizi alle imprese
- L. L. , responsabile ditta di spedizioni
- I. D., titolare ditta di export
- A. C., agenzia servizi “Senza frontiere”
- P. T., titolare negozio tessuti
- E. N., titolare locale pubblico
- B. S., titolare ditta di export e consulenza
- C. N., cooperativa di servizi “Senegalservice”
- A. F., titolare *phone center*
- S. D., titolare ditta edile
- S. S., lavoratore autonomo trasporti

All'interno di questo campione troviamo la seguente ripartizione per settori: 3 imprese sono attive nel commercio (di cui due nell'export ed una nel commercio al dettaglio con sede fissa); 3 imprese nel settore dei “trasporti, magazzinaggio e comunicazione” ma con caratteristiche molto diverse (una ditta di spedizioni con molti dipendenti, un trasportatore “padroncino” con furgone e partita Iva, un *phone center*); 2 imprese di “servizi pubblici, sociali e personali”; 1 di servizi all'impresa; 1 operante nelle costruzioni, 1 nell'intrattenimento.

Guardando al periodo di costituzione di queste imprese, si evidenzia che sono tutte nate negli ultimi 6-7 anni, le due più anziane risultando avviate nel 1998. Due imprese aprono nel 1999, una nel

2000, due nel 2003, una nel 2004 e due nel 2005 (anche se una di queste risulta una fusione di imprese già esistenti). Da notare che le imprese più anziane sono nei trasporti, nel commercio e nelle costruzioni, mentre è un fenomeno degli ultimissimi anni la nascita delle agenzie di servizi per stranieri come “Senza frontiere” e Senegalservice”. Queste due realtà, insieme ad una terza costituita nel 2005, sono anche le uniche a risultare imprese miste, cioè ad avere soci di diversa nazionalità.

Nel complesso, tra gli 11 imprenditori/lavoratori autonomi intervistati, le imprese individuali risultavano tutte quelle del commercio, quella edile, il *phone center* e il locale/discoteca senegalese. In un unico caso, quello concernente il *phone center*, il titolare risultava essere una donna, tuttavia legata all’iniziativa del marito, lavoratore dipendente che ha avviato parallelamente un’attività in proprio per diversificare i redditi famigliari e impiegare la propria moglie. Troviamo poi un’unica impresa, la più grande e la più importante per numero di addetti e per fatturato (la ditta di spedizioni), che presenta due soci senegalesi, l’intervistato e suo fratello. Mentre caratteristica delle due imprese di servizi per stranieri (una di disbrigo pratiche amministrative sul territorio italiano e interessata a sviluppare servizi di accompagnamento al rientro produttivo degli immigrati senegalesi e alla costituzione di impresa in Senegal; l’altra nata proprio per assistere e sostenere gli scambi commerciali e gli investimenti tra Italia e Senegal) sembra proprio quella di presentare formule miste di compresenza italo-senegalese. In questi due casi, l’ambizione di offrire servizi per stranieri sul territorio italiano e per attività transnazionali tra i due paesi, sembra aver promosso la collaborazione tra migranti e italiani come alleanza strategica per poter offrire competenze, expertise e contatti in entrambi i contesti nazionali.

Interessante l’ultimo caso di impresa mista, che vede un senegalese ex-patroncino associato con due egiziani che avevano una cooperativa di servizi. Insieme hanno costituito una srl un paio di mesi prima dell’intervista, nell’aprile 2005, che fornisce servizi alle imprese nelle rifiniture edili, pulizie, manutenzione, giardinaggio etc.

3.2 *Genesi, trasformazioni e risorse dell’impresa*

L’avviamento di impresa in Italia da parte dei migranti senegalesi (così come per molti altri gruppi di stranieri) rivela sempre un qualche tipo di relazione con l’impiego subordinato svolto in precedenza. E’ perciò interessante osservare e soffermarsi sul tipo di collegamento tra lavoro dipendente e lavoro in proprio nella “carriera” dell’imprenditore, evidenziando continuità e rotture tra le due condizioni, così come differenze anche sostanziali tra i diversi percorsi professionali dei nostri intervistati.

1) Abbiamo un primo tipo di relazione, nella quale vi è una filiazione diretta tra i due impieghi e le esperienze lavorative, che potremmo definire “organica”.

Si tratta dei casi in cui la prestazione autonoma si sostituisce meccanicamente a quella subordinata ma non cambia nella sostanza: si continua a lavorare per lo stesso datore di lavoro ma a partita Iva, le mansioni e le modalità del lavoro restano generalmente immutate ma sono differenti le modalità contrattuali e fiscali. Come si è detto, questa situazione può verificarsi frequentemente nel settore dei trasporti, delle pulizie e dell’edilizia, e può in alcuni casi avere un andamento ciclico. I relativamente bassi costi di avviamento, infatti, e le diverse difficoltà che si possono presentare, consentono o costringono ad una dinamica di entrata/uscita dalla condizione di lavoratore autonomo. Un intervistato per le associazioni era stato patroncino dopo molti anni di lavoro subordinato ma, in seguito alla rottura del furgone, si era fatto riassumere come dipendente dalla sua ditta. Il rapporto stretto con il proprio datore è dunque soffocante e protettivo al tempo stesso, impedisce a volte l’emancipazione ma rappresenta anche un’assicurazione contro la disoccupazione.

Ugualmente, una continuità esiste anche in quei casi in cui il passaggio al lavoro in proprio non si configura come cambiamento formale di relazione con lo stesso datore di lavoro, ma apre il campo a committenze diversificate e alla penetrazione autonoma del settore precedentemente esplorato con

l'impiego subordinato. Queste forme, che presuppongono l'emancipazione e a volte la rottura del rapporto con l'azienda dove si era impiegati come dipendenti, possono presentarsi già come condizione iniziale al momento dell'avviamento dell'impresa oppure, come si detto, costruirsi nel tempo attraverso una progressiva entrata nel mercato locale dell'appalto e del subappalto. In ogni caso, il collegamento tra lavoro subordinato e lavoro autonomo resta di tipo organico in quanto l'attività in proprio rappresenta una valorizzazione e una diversa utilizzazione di competenze, conoscenze, *savoir faire* e relazioni di lavoro accumulate nella prima fase del proprio percorso professionale. Anche questa seconda versione, quella che vede un passaggio più sostanziale alla posizione autonoma, è tipica dei settori lavorativi indicati sopra per le forme più o meno "mascherate" di lavoro subordinato, vale a dire edilizia, pulizie, trasporti. L'esempio più accentuato di questa trasformazione sostanziale di status è quello dell'intervistato L. L., trasferitosi a Brescia dalla Puglia, auto-impiegato come trasportatore "padroncino" e attualmente responsabile di una ditta srl di spedizioni con più di trenta dipendenti. Ma anche quello di E. N. è significativo a questo proposito, vedendolo passare da buttafuori impiegato stabilmente in un locale notturno a titolare di un night di musica africana.

2) Un secondo tipo di relazione, che denota invece uno spirito "creativo", caratterizza altre transizioni all'imprenditoria, nelle quali il lavoro dipendente viene utilizzato come riserva di risorse da cui attingere più liberamente che nella relazione organica. Si pensi a I. D. che lavorava come operaio in una fabbrica di sedie e che ha cominciato, sulla base di un accordo con la sua ditta che gli concedeva il pagamento dilazionato, ad esportare questi prodotti in Senegal. Già durante il lavoro dipendente questo imprenditore aveva affittato un magazzino per lo stoccaggio e aveva cominciato ad utilizzare una rete di conoscenze nel distretto industriale bresciano per iniziare la sua attività di export e riempire container delle merci prodotte dalla sua ditta di appartenenza e da altre aziende dei dintorni. Un altro caso di relazione creativa è quello di A.C., che durante il lungo periodo di lavori operai aveva avviato un rapporto di collaborazione con la Cisl allo sportello per stranieri in cui, come dice lui stesso "si è fatto le ossa" sulle pratiche amministrative nazionali e sulle istituzioni locali, il che gli ha consentito due anni fa di aprire "la prima agenzia di servizi per stranieri a Brescia", insieme alla sua socia italiana.

In questi esempi il lavoro dipendente rappresenta un terreno da esplorare con attenzione da cui attingere idee, risorse concrete e possibilità progettuali per cambiare qualitativamente il proprio impiego ed esplorare nuove strade.

3) La terza ed ultima relazione che stiamo cercando di rendere analiticamente è la relazione "disorganica" tra lavoro dipendente e impiego autonomo. In un certo numero di casi, infatti, i due binari scorrono paralleli senza mai toccarsi direttamente: B.C., esportatore e consulente commerciale, e P.T., commerciante al dettaglio di tessuti avevano entrambi cominciato a praticare nel tempo libero il commercio, ma senza nessun collegamento diretto con l'ambito del lavoro dipendente. Tutti e due hanno cominciato ad andare a Parigi durante i fine settimana per comprare merci da rivendere ai senegalesi nelle case private oppure la domenica al residence "Prealpino", avviando perciò un'attività informale che non aveva punti di contatto con il loro impiego operaio. Ugualmente sconnessa appare la traiettoria di A.B., operaio metalmeccanico e poi chimico, operatore sindacale in un paio di uffici comunali per stranieri (nonché impegnato ai vertici dell'associazione provinciale dei senegalesi), passato poi a fare il trasportatore autonomo e ora associato ad egiziani conosciuti al sindacato in una srl di rifiniture edili, di pulizia e facchinaggio per le imprese.

In ogni caso anche in questa terza categoria, il lavoro dipendente costituisce comunque la garanzia continuativa di un impiego di reddito che consente di sperimentare con meno rischi un'attività in proprio a livello informale, così come la fonte principale attraverso cui accumulare il capitale di partenza della futura impresa. Si potrebbe declinare, nelle tre forme delineate, un uso diverso dei tre canonici "capitali" delineati dall'analisi economica. Capitale economico, capitale umano e capitale sociale sono risorse differentemente utilizzate secondo i casi: in alcune circostanze tutti e tre i

capitali servono per costruire il passaggio all'impresoria, in altri è il solo capitale economico a giocare una funzione determinante, con tutta una serie di posizioni intermedie. Al tempo stesso, si può delineare un ruolo completamente autonomo (nel senso di precedente e svincolato dall'esperienza italiana) del capitale umano inteso in senso stretto, cioè i livelli di istruzioni iniziali del migrante, che solitamente non costituiscono in sé una discriminante nel tipo di inserimento nel mercato del lavoro italiano. Tuttavia, l'istruzione personale può avere una funzione non indifferente di sostegno e facilitazione dell'ambientamento sociale, linguistico e culturale alla società italiana.

Venendo ora ad analizzare nello specifico la questione del reperimento delle risorse finanziarie necessarie all'avviamento o al consolidamento dell'attività d'impresa, la relazione funzionale con i redditi prodotti dal lavoro dipendente appare assolutamente determinante. Dalle interviste emerge come il capitale di partenza dei diversi imprenditori provenga in gran parte dei casi dal risparmio personale del lavoratore sul proprio stipendio. Nei casi descritti prima di I. D. (operaio nella fabbrica di sedie ed esportatore della merce prodotta), di B. C. e P. T. (commercianti a tempo perso tra Parigi e Brescia), accanto all'impiego subordinato la seconda attività commerciale a carattere informale e intermittente ha permesso a questi lavoratori di integrare lo stipendio da operaio con altre fonti di reddito, e dunque di preparare finanziariamente il salto nel lavoro autonomo. Pur con queste differenze, i diversi imprenditori senegalesi intervistati sembrano comunque essere accomunati dall'aver accumulato il proprio capitale di partenza unicamente con il proprio lavoro. La traiettoria di I. D. può pertanto assumere un carattere paradigmatico del processo di avviamento di impresa che caratterizza molti senegalesi:

“La mia è una ditta individuale, non ho impiegati stabili, vado alla cooperativa a prendere dei lavoratori per quando mi serve manodopera. Ho affittato metà del magazzino da un signore italiano che è proprietario e fa il trasportatore. Ho fatto tutto da solo, senza l'aiuto di soci e senza chiedere crediti a nessuno, alle banche non mi sono rivolto per gli interessi che ti chiedono. Ho fatto tutto passo a passo: ho cominciato a comprare un camion di roba e a venderla e ricomprarla, e adesso sono arrivato a mandare 3 o 4 container al mese. Io non ho fretta.” (I.D.)

Quasi sempre le risorse per l'avviamento sono unicamente le proprie e, come si è già accennato, generalmente le imprese censite sono imprese a titolare unico e di capitale personale. Tra gli imprenditori interpellati, tuttavia, ve ne sono cinque che si sono associati con altre persone. In tre casi questo era avvenuto successivamente ad una prima esperienza di ditta individuale – A. B. dopo aver lavorato autonomamente nei trasporti si è associato a due egiziani fondando una srl; L. L. ha unito le forze con suo fratello dopo che ciascuno si era fatto le ossa da solo, così come E. N. che al momento dell'indagine possiede una società con altri due senegalesi, tra cui Idriss, il giornalista diventato celebre con la sua partecipazione come ospite fisso alla trasmissione di Fazio “Quelli che il calcio...”. Nei rimanenti due, invece – quello di A. C. e della sua agenzia di servizi per stranieri che lo vede associato con una donna italiana, e quello di C. N. e della cooperativa di servizi di consulenza e assistenza all'investimento italiano e senegalese che comprende sei persone, tre italiani e tre senegalesi - sembra essere il tipo di attività, le competenze linguistiche, burocratiche e sociali necessarie a svolgere il compito prefissato, ad aver indotto questo tipo di composizione mista.

Si può perciò affermare che, tranne che per specifici settori e mansioni in cui la presenza di italiani è necessaria e strategica all'impresa, l'esordio impresoriale di tutti i senegalesi intervistati aveva avuto un carattere prettamente individuale e auto-sostenuto con risorse proprie. Si può poi notare una tendenza a dare maggiore impulso alle attività già avviate oppure a crearne di nuove attraverso la ricerca di soci, i quali tuttavia raramente sono altri imprenditori senegalesi non famigliari.

Anche se i casi analizzati sono quantitativamente troppo esigui per trarre conclusioni nette, alcuni elementi qualitativi delle interviste e alcune indicazioni provenienti da altre personali esperienze di ricerca o da indagini condotte da altri consentono di affermare la persistente difficoltà dei senegalesi a trovare intese di tipo impresoriale, soprattutto con i propri connazionali [Perrone 2001; Riccio 2001; Ceschi, 1998]. Se, da una parte, esistono senz'altro dei motivi di attrazione e delle connotazioni positive attribuite dai migranti senegalesi alla condizione di impresoriale solitario

(autonomia, autorealizzazione individuale, non necessità della mediazione etc.), si può anche evidenziare la presenza di fattori di ostacolo alla formazione di società di imprenditori senegalesi, di elementi, reali e “immaginati” che di fatto impediscono di associarsi tra compatrioti. Questi fattori sono connessi generalmente alla scarsa fiducia nel proprio eventuale partner senegalese, all’immagine di scarsa affidabilità/serietà proiettata sul proprio omologo, e più in generale alle difficoltà insite nella sovrapposizione fra il piano delle relazioni professionali con quello della comune appartenenza nazionale.

Nelle interviste, tutti queste diverse motivazioni sono variamente presenti: “Socio? E’ difficile trovare qualcuno con cui ti intendi e lavori bene, ci sono tanti rischi che ti rovina i contatti, non si dà da fare, è difficile lavorare tra di noi senegalesi, magari ti rovinano la reputazione” (B. C.).

“Non ho pensato di fare una società con senegalesi perché non ci sono tanti imprenditori bravi” (A. B.).

“Nella mia società c’è anche Idriss e un altro senegalese, siamo proprio diventati soci, ci conoscevamo bene e siamo riusciti a stare insieme. Qui in Italia è vero che si fa poco (di associarsi tra senegalesi), in Francia o Germania si fa, lì ci sono più intellettuali che qui, dove sono quasi tutti Baol Baol” (E. N.).

Vi è poi un secondo ordine di motivazioni che contribuisce fortemente a connotare l’avviamento di un’attività autonoma come impresa singola e solitaria: la sostanziale difficoltà di accesso al credito presso le banche italiane. Se in una prima fase il problema dei prestiti agli stranieri si era posto come un problema generale di fiducia e di interazione tra banca e migrante [Ceschi 2003; Mazzonis, Naletto 2000], con l’avanzare del fenomeno di inclusione finanziaria che ha portato il tasso di bancarizzazione della popolazione straniera al 57% [CeSPI-ABI 2005], molti fronti di credito verso la clientela immigrata si sono invece sviluppati: il 14% dei mutui erogati in Italia riguardano ormai gli stranieri [Scenari Immobiliari, 2005], mentre i crediti al consumo concessi a migranti hanno raggiunto i 4.848 milioni di euro nel 2004, con un tasso medio di crescita negli anni 2000-2004 del 51,6% [Assofin-Crif-Prometeia 2004]. Tali prestiti, tuttavia, vengono concessi in presenza di garanzie materiali e di contratti di lavoro dipendenti, solitamente a tempo indeterminato. Dalla posizione del lavoro autonomo, soprattutto se all’inizio della sua attività, è decisamente più difficile accedere ai servizi di credito, e soprattutto poter contare su finanziamenti all’attività d’impresa: “Ho comprato casa facendo un mutuo sette anni fa, ma crediti per l’attività non li ho mai chiesti perché non te li danno, hanno paura che torni in Senegal e non paghi più” (I. D.).

“Se sei straniero le banche ti chiedono il tfr di cui hai diritto ed il prestito non può superare questo, tu fai la dichiarazione che la ditta versa alla banca se tu non restituisci. Da lavoratore autonomo proprio non te lo danno secondo me” (A. B.).

Questa disparità di trattamento da parte delle banche tra lavoratore dipendente e lavoratore autonomo ha fatto sì che uno dei modi di aggirare la barriera esistente al finanziamento di impresa sia quella di richiedere il prestito quando si è ancora possessori di contratto di lavoro subordinato, oppure di ricorrere in vario modo ad aiuti esterni al mondo bancario. Se in un caso la presenza di un socio italiano ha permesso di ottenere un finanziamento dalla banca, per la ricerca del capitale necessario allo *start up* sembrano prevalere canali di prestito personali, fondati su relazioni di amicizia, o al limite sull’intermediazione di qualche istituzione del territorio:

“Mai avuto finanziamenti dalla banca, mi sono sfondato di fatica tutto da solo. Alla fine sono riuscito ad avere un credito di 10.000 euro tramite amici italiani” (E. N.).

“Non ho mai chiesto finanziamenti, soltanto voglio andare alla Camera di commercio perché mi facciano la garanzia per comprare il furgoncino. C’è anche la possibilità che loro paghino il furgone tramite la loro banca e tu poi ridai i soldi a loro” (S.D.).

Sono quasi due anni che ho aperto questo negozio. Prima di partire ho cercato di ottenere dei finanziamenti: conoscevo uno alla Cassa di Risparmio di Parma dove mi hanno detto che mi davano 10.000 euro, ma dopo è cambiato il direttore e me lo hanno negato. Così sono andato da diversi amici e a forza di chiedere 1.000 euro sono arrivato a 12.000 euro. Perché ci volevano anche i soldi per l’investimento iniziale per comprare tutta la merce. Ho anche pensato di cercare un socio, però era difficile trovare qualcuno con 10.000 euro da mettere e che avesse lo stesso progetto di investire sul negozio e non sulla casa in Senegal o sul matrimonio. Se io adesso trovassi qualcuno con questi soldi lo

accetterei forse, uno che conosco bene...(P.T.)

Naturalmente, il mancato ottenimento di un credito bancario, costringendo a contare unicamente sulle proprie risorse, oppure a cercarle attraverso forme di prestito alternative a quelle bancarie, può rappresentare un ostacolo e costituire un freno al pieno dispiegarsi dell'attività, sia nella fase iniziale che in quelle successive di espansione dell'attività, come risulta chiaro dai seguenti brani:

Le banche non mi hanno mai voluto aiutare, io lavoro solo con fondi miei, per questo non posso svilupparmi come voglio, sono limitato, a me servirebbe un fido non un prestito ma senza casa non te lo danno, eppure ho un fatturato di 120.000 euro all'anno. Oppure avrei bisogno di un'assicurazione che assicura le aziende per poter lavorare. Sono 15 anni che ho il conto alla Bipop-Carire del gruppo Capitalia, ogni otto mesi cambiano direttore, se cambio banca però prima che mi conoscono passano anni, voglio provare però con Unicredit. Quando facevo l'operaio il finanziamento me lo avrebbero dato, quando ho chiesto un fido di 10mila o 5mila euro non me lo hanno dato da imprenditore. Ora non voglio delle volte depositare i soldi che loro ci guadagnano. Ho anche un'altra banca, la Carige, ma neanche loro mi danno il fido. Per fortuna l'azienda che lavora con me per le piastrelle mi fanno pagare dilazionato in due mesi, si fidano e mi lasciano il tempo di vendere" (B.C.).

Comunque quest'anno le cose vanno molto bene, con l'appalto che abbiamo preso possiamo aprire un ufficio vero, perché prima era tutto a casa mia. E' il momento in cui l'azienda sta facendo il boom ed hai bisogno degli affidamenti, devi avere liquidità in cassa, perché tante aziende cominciano a richiedere dei servizi e devi continuare a investire (L.L.).

Se nell'ultimo caso - quello dell'azienda di L.L., di gran lunga la più importante per fatturato e addetti tra quelle incontrate nella ricerca (60 dipendenti, tra cui 45 italiani) – l'impresa sembra aver raggiunto un livello di solidità e un volume di attività sufficiente ad avere accesso ai benefici dei servizi bancari, nel primo, quello di B.C., si evidenziano con chiarezza le limitazioni imposte dall'ambiente alla crescita delle attività.

Inoltre, le difficoltà sul fronte del credito finiscono anche per rifrangersi sulle concrete possibilità di reperire altri imprenditori migranti in grado di sostenere regole e modalità del processo di associazione: dato che molto spesso i risparmi personali vengono assorbiti da altre priorità (spese familiari, acquisto beni di consumo, acquisto casa, etc.), l'unica possibilità per disporre di risorse utili all'investimento sarebbe data da apporti esterni, cioè da denaro in prestito. Cosicché trovare un socio diventa più difficile anche perché sono in pochi ad avere una quota sufficiente del proprio risparmio "liberato" dalle varie incombenze di spesa e pronto all'investimento produttivo, come veniva sottolineato nel brano di intervista a P.T. riportato più sopra.

Mancato accesso al credito di impresa e difficoltà nell'associarsi, e la loro parziale sovrapposizione, rappresentano perciò due distinti fattori che finiscono per costringere un gran numero di imprenditori a poter praticare solo alcune e limitate strade verso la creazione e lo sviluppo di impresa. L'azione combinata di questi due elementi costituisce forse la causa principale della relativa debolezza delle forme imprenditoriali trovate sul territorio bresciano che vengono generalmente costrette nella formula della ditta individuale a basso capitale di partenza, di cui come si è già detto una buona parte è costituita da partite Iva e da prestazioni di lavoro autonomo più che da imprese nel vero senso del termine. Tuttavia, si può anche notare una certa evoluzione verso uno sbocco, in tre casi su cinque successivo ad una prima fase a titolare unico, verso imprese a più teste sotto la forma giuridica della srl o della cooperativa.

In sostanza si può affermare che ad un modello, nettamente prevalente, di avventura imprenditoriale come impresa singola e personale, costituito da motivazioni interne all'imprenditore (fascino, attrazione e maggiore semplicità del progetto individuale) e da fattori esterni (mancato accesso ai meccanismi del credito da parte dell'imprenditore e dei suoi potenziali soci), si sovrappongono modelli "partecipati" di impresa riconducibili a diverse esigenze concrete e progettuali (necessità di un socio italiano, processo di potenziamento dell'attività, opzione cooperativa).

Tuttavia, per comprendere appieno nascita e sviluppo delle attività e l'arco delle relazioni che caratterizzano il panorama bresciano dell'imprenditoria senegalese dobbiamo introdurre anche la dimensione transnazionale, in quanto possibile sponda significativa per l'attività di un certo numero

di imprese e anche come criterio per una descrizione analitica delle loro caratteristiche.

3.3 Dimensioni territoriali dell'attività di impresa senegalese e grado di transnazionalità delle sue relazioni

Le diverse imprese recensite sul territorio bresciano differiscono tra di loro non solo per settore, tipo di attività e forma giuridica, ma anche in relazione al raggio della loro azione economica e al territorio sul quale sviluppano le loro relazioni commerciali, economiche e finanziarie. Proprio in relazione a questi elementi dinamici si può tentare di individuare una classificazione delle imprese della provincia, graduata sui luoghi e sulle caratteristiche per così dire “strutturali” che connotano l'attività di un'impresa. Vi sono imprese che per vocazione forniscono servizi locali ed esauriscono la loro azione all'interno di un territorio circoscritto, così come ne esistono altre che hanno iscritto nel loro dna commerciale l'operare attraverso spazi nazionali diversi e costruire il loro senso economico proprio grazie al collegamento tra territori diversi. Vi sono anche numerose forme di imprenditoria che si trovano in una condizione intermedia o che stanno cercando di costruire possibilità nuove di azione e investimento che utilizzino in maniera più decisa l'interfaccia tra località italiane e località senegalesi.

Si possono perciò proporre tre fasce distinte di imprese, che si caratterizzano per evidenti differenze rispetto alla portata della loro azione e ai luoghi nei quali si sviluppano i loro servizi. Utilizzeremo come criteri classificatori il carattere locale/transnazionale di alcuni elementi costitutivi dell'attività di impresa: beni, capitali, servizi, simboli/gusti.

1) Il primo raggruppamento di attività è caratterizzato da un raggio di presenza dell'impresa limitato al territorio locale e dall'assenza di legami transnazionali funzionali al dispiegarsi dell'azione economica. Ciò significa che, pur in presenza di strategie più complessive messe in atto dall'individuo imprenditore che si muovono su un doppio versante di destinazione delle proprie risorse finanziarie, sociali ed affettive (cioè di strategie di vita oggettivamente transnazionali), il piano specifico delle relazioni funzionali dell'impresa non presenta elementi di ‘transnazionalità’. Sotto questo cappello ricadono ad esempio i trasportatori a partita iva, alcune categorie di lavori artigiani (meccanici, fabbri), le imprese edilizie, di pulizia e di trasporti, i *phone center*, così come quella parte dei commercianti che si dedica alla vendita di merci italiane. Generalmente tutte queste diverse attività esauriscono la loro azione e le loro relazioni lavorative e commerciali all'interno del bacino locale. Certamente, si possono istituire delle differenze tra imprese che operano in un mercato italiano, commercializzano beni/servizi italiani e hanno dipendenti ed acquirenti essenzialmente italiani (come ad esempio i “padroncini” o le ditte di servizi alle imprese, oppure la stessa impresa di L.L che consegna medicine alle farmacie di tre o quattro province lombardo-venete), da quelle che possiedono una clientela prevalentemente immigrata (i *phone center*, le agenzie di servizi per stranieri quando si limitano al disbrigo pratiche sul territorio italiano) o che si avvalgono di lavoratori della stessa nazionalità del titolare o comunque non italiani (alcune imprese di pulizia e di costruzioni). Tuttavia la sostanza non cambia: non vi sono legami transnazionali per quanto riguarda i capitali ed i redditi dell'impresa, né per quanto riguarda i beni e/o i servizi commercializzati, né infine vengono venduti elementi simbolici, comportamentali e ludici della propria cultura, come è evidente in questa testimonianza:

“Ora la mia ditta rifornisce le mense delle scuole, le case di cura, gli asili nidi del cibo che produce un'azienda che si chiama Cooperativa italiana di ristorazione che ha l'appalto dal Comune di Brescia. Poi rifornisco tutte le farmacie di almeno tre province, Brescia, Bergamo e Verona e anche una parte di Cremona. I farmaci arrivano da Milano nella notte e la mattina presto partono i camion per le consegne (...) Il problema di un business in Senegal è che se io sono qua chi me lo tiene? Non ho mai investito niente giù, perché bisogna essere sul posto. I soldi bisogna saperli lavorare (...) I miei figli sono in Italia resteranno perché hanno la cittadinanza italiana” (L.L.).

In questa ed in altre storie imprenditoriali non emergono legami diretti dell'impresa con il paese di provenienza del titolare e tutta la gamma di attività si concentra sul territorio italiano. Come

sempre, tuttavia, ogni qualvolta si tenti di tirare delle linee dritte per operare delle divisioni tipologiche, si possono trovare forme ibride, di confine, non esattamente rappresentabili con un'unica e univoca etichetta – “non-transnazionale”. Come definire un *phone center* che presenti al proprio interno anche una piccola vendita di prodotti cosmetici (o tessili o in legno) senegalesi, oppure sia fornito di parabola televisiva e radio satellitare per captare le informazioni provenienti dal Senegal? E cosa dire di quelle agenzie di servizi per stranieri che stanno cercando di allargare anche al territorio senegalese la loro capacità di assistenza e di accompagnamento? In ogni caso, anche se questi ultimi esempi presentano forme embrionali o crescenti di ‘transnazionalità’, si tratta di componenti ancora deboli e minoritarie rispetto al *core* dell’attività che resta ancorata al territorio di destinazione, e che rende legittima la loro collocazione nella categoria di impresa *non transnazionale*.

2) Un primo vero livello di transnazionalismo lo troviamo invece in quelle imprese che presentano delle pratiche di collegamento e dei modi di funzionamento tra territori, che sono parte integrante dell’attività imprenditoriale e che ne condizionano lo sviluppo attuale o ne influenzeranno quello futuro. In questo gruppo si può tentare di collocare quelle attività in cui ritroviamo essenzialmente un transnazionalismo dei servizi, dei simboli e dei gusti, in cui cioè l’importazione e l’esportazione di prestazioni e di elementi sostanzialmente immateriali di un territorio vengono usati a scopi di reddito sull’altro. In questa categoria di “transnazionalismo debole” o “di primo grado” possiamo mettere tutte quelle realtà che già offrono o stanno attrezzandosi per offrire servizi in Senegal a partire dall’Italia:

“Un mese fa ho aperto anche un’agenzia per turisti, tra poco inizierò a fare pubblicità qui mandare persone all’agenzia che ha già 5 o 6 macchine, accompagnatori e guide per visitare il paese... anche se dei senegalesi ritornano senza macchina la possono affittare lì. Li metto in contatto direttamente con l’agenzia in Senegal, senza aprire un ufficio qui. Ci sono già delle segretarie che sanno bene le lingue... Il turismo è in crescita perché tanti che andavano in altri paesi, come la Costa d’Avorio, non hanno più la sicurezza per i problemi politici di tanti paesi, invece il Senegal è stabile e tranquillo come paese” (I. D.).

“Delle volte accompagno ditte edili o industriali senegalesi che vengono qui a guardare il mercato, se servono macchinari per il legno, vetri, materiali di tutti i tipi. Sono diventato il punto di riferimento per missioni ed acquisti in Italia, conosco tantissime aziende, porto l’imprenditore in giro, guardiamo la merce, gli traduco io e lo accompagno all’aeroporto quando ha scelto (...) Accompagno anche imprenditori italiani in Senegal, c’è uno che deve fare un palazzo di nove piani a Dakar in pieno centro al posto di una casa vecchia. Abbiamo fatto venire una ditta di Flero a pulire la moschea di Touba portando i macchinari, sono scesi giù a far vedere come si usano. Un privato ha comprato le macchine (35mila euro) che ha regalato alla moschea e loro sono venuti a portarle e a fare formazione, poi una ditta che ha venduto cucine ad un privato giù, poi c’è un’azienda del modenese che andrà a montare una grossa macelleria, ho creato il contatto con la ditta italiana, lui è rimasto entusiasta della ditta che gli ho trovato che usa una nuova tecnica di trasformazione del sangue in farina che fa il fertilizzante per i campi, una macchina nuova che non avrebbe trovato in Belgio, così ha anche la polvere per fertilizzare i terreni” (B. C.).

“C’è un ufficio nel Parlamento europeo che incoraggia un progetto di trasferimento di tecnologia per avviare un’attività industriale, mi aveva interessato tanto che abbiamo inserito nelle voci dei servizi che possiamo fare nella srl abbiamo integrato il trasferimento di servizi all’estero” (A. B.).

Come risulta evidente, nei primi due casi si tratta di imprenditori che accanto alle loro attività più propriamente transnazionali (import/export) che ritroveremo nel terzo gruppo di imprese, stanno avviando anche consulenze e servizi che travalicano i confini di un unico territorio, proponendosi come “ponti” tra le popolazioni dei due stati e come veicoli di internazionalizzazione di altre imprese in entrambi i contesti o di servizi differenziati a clientela privata. Un altro esempio è invece costituito dalla cooperativa Senegal Service, che attraverso la sua composizione mista italo-senegalese, intende dare impulso a servizi di accompagnamento bifronte e anche a veri e propri progetti di investimento sul suolo senegalese da parte di imprese italiane:

“Con SS sono sicuro di poter fare ottime cose, perché il tipo di servizi riguardano sia italiani che senegalesi, poi potremmo fare promozione turistica in Senegal, far costruire villaggi turistici sul litorale.

Ho la parola del Ministro che mi darà un pezzo di litorale verso Saint Louis in spiagge vergini se arrivo con le ditte giuste. Alle ditte italiane io darei le garanzie dello stato senegalese per dare affidabilità agli investimenti. Ci vogliamo sviluppare progetti turistici, di accompagnamento all'impresa italiana e viceversa, di consulenza per senegalesi verso l'Italia e il Senegal e per italiani verso il Senegal. Bisognerebbe aprire un ufficio anche a Dakar" (C. N.).

Ugualmente di *transnazionalismo di primo grado* si può parlare quando si considerino le attività di ristoranti senegalesi e di locali di musica africana (come nel caso di E. N.), che traggono la loro ragion d'essere e la loro forza dalla transnazionalizzazione di alcuni aspetti culturali e artistici della società senegalese. In questi casi, l'imprenditore si avvale dell'importazione sul territorio italiano di simboli, contenuti e forme del patrimonio immateriale del proprio paese di provenienza, proponendo ad un pubblico italiano messaggi e messaggeri provenienti dal Senegal (piatti di cucina, arredamento, ambiente, musica, gruppi di suonatori e gruppi di danzatori). In questi casi a spostarsi sono soprattutto gusti e significati, essenziali alla riuscita del progetto imprenditoriale

3) La forma di attività più marcatamente transnazionale è quella che vede transitare attraverso i confini nazionali non solo idee, servizi, conoscenze, simboli e contenuti culturali immateriali ma anche beni materiali e finanziari. Si tratta di un "transnazionalismo forte" o "di secondo grado", che vede nella diretta circolazione di beni e di capitali tra Italia e Senegal la principale attività dell'impresa. La forma più tipica e esemplificativa del *transnazionalismo forte* è quella delle attività di *import/export*: in questi casi oggetti e denaro passano da una sponda all'altra, utilizzando i diversi tipi di differenziale esistenti nei due paesi (di prezzi, di mercato, di domanda/offerta). Nei due principali esempi di imprese attive in questo senso sul territorio bresciano, ed in altre interviste nelle quali l'imprenditore si era precedentemente dedicato a queste attività, si riscontra la netta prevalenza delle operazioni di export, cioè di trasferimento dall'Italia verso il Senegal:

"Già quando facevo l'operaio avevo preso un magazzino e ho cominciato a mandare la merce in Senegal, già dal '91-92, con i miei risparmi acquistavo delle cose - anche dalla fabbrica ho preso sedie e varie altre cose -, poi altri senegalesi hanno cominciato a darmi le loro cose pagando per il trasporto, ed ogni mese mandavo un container di roba. Avevo il sabato mattina libero e mi occupavo di questo. Ho mandato spesso anche le cose della ditta dove lavoravo, loro poi mi mandavano i soldi indietro dal Senegal e io pagavo. Avevano mercato in Senegal perché sono di ferro e lì non ci sono, le pagavo 5.000 lire l'una e potevo rivenderle a prezzi che si potevano affrontare. Non è stata la ditta a sollecitare di fare questo, ero io a fare tutto. Da un po' di tempo però mando soprattutto pezzi di ricambio usati delle macchine" (I. D.)

"In passato anche io avevo fatto dei container di varie cose che potevano servire, poi ho lasciato stare per le varie difficoltà di spedizione, di dogana, perché dovevo seguire anche l'ufficio, e poi perché sono in ritardo con i pagamenti, c'è la corruzione. Poi non è che la merce si venda così facilmente giù, ho portato delle macchine da cucire ma tutti gli atelier che ho visto ce l'avevano già per cui ho dovuto cercare qualcuno che stava per aprire un attività e ho perso un sacco di tempo. Sono stato per sei mesi in Senegal perché avevo portato due container giù e non riuscivo a venderli, e poi mi sono interessato alla questione del trasferimento di tecnologia e sono stato a fare delle ricerche" (A. C.).

Di solito questi imprenditori avevano iniziato trasportando merci in entrambe le direzioni, ma poi hanno decisamente privilegiato il versante dell'*export* a causa dell'affievolirsi della domanda italiana per gli oggetti di artigianato tradizionale e la contemporanea carenza di offerte interessanti di nuove merci provenienti dal mercato senegalese e di interesse per imprese o privati in Italia, come ci spiegano B. C. e I. D.:

"Ho iniziato con l'import ma non lo faccio più, non c'è mercato per la roba che viene dal Senegal: artigianato in legno che va a gocce... il pesce, ma devi essere forte finanziariamente (celle che costano 200mila euro quelle serie che fanno il ghiaccio, certificazioni), o le verdure, ad esempio i fagiolini di cui il Senegal è il secondo produttore mondiale, sono ottimi e sono esportati già in Italia. Ci sarebbe la frutta, ad esempio il mango, che buttano via spesso perché non hanno le celle, manca la capacità di trasformazione per fare il succo (lo importiamo da Israele e dalla Thailandia) ed esportare quello oppure conservarlo per tanti mesi. Ci vorrebbero piccole ditte di trasformazione e imbottigliamento. Anche gli oli si potrebbero trattare, di palma, di arachidi (che costa troppo per il mercato locale, la gente usa quello di semi vari), non credo che ci siano spazi per oli a uso industriale qui, c'è qualcuno che manda il carbone, il

cotone grezzo per le industrie” (B. C.).

“Prima bisogna sapere che tipo di merce può andare qui in Italia, guardare il mercato. Perché portare roba così è un rischio, l’artigianato senegalese ormai è fatto da tutti. A me l’anno scorso mi hanno chiesto dei vestiti senegalesi, li ho portati e venduti a un italiano. Pesce, roba da mangiare possono avere un mercato, ma tanti lo vanno a prendere in Francia e poi lo portano qui, è difficile portare queste cose in Italia. Non sono tanti quelli che portano le cose qui, magari chi lo fa riempie due container l’anno di tamburi, statuette roba così. Per le cose alimentari devi avere permessi di igiene, certificati” (I. D.)

Nello stesso tempo, invece, le richieste del territorio senegalese sono molto forti e diversificate e sembrano anche collimare con il tipo di produzione esistente nei distretti industriali lombardi, veneti e emiliani. Servono soprattutto prodotti legati all’industria delle costruzioni che non possono essere prodotti in loco, oggetti e arredamento per la casa, elettrodomestici, componenti per le auto. Pur spaziando all’interno del novero di questi prodotti a medio-basso valore tecnologico, i nostri due commercianti esportatori hanno comunque preferito concentrare gran parte della loro movimentazione commerciale su un filone specifico di prodotti: in un caso pezzi di ricambio per automobili, nell’altro materiali edili, soprattutto piastrelle:

“Ho iniziato nel ’98 (...) Ho guardato il mercato senegalese, ho visto le costruzioni come interessanti (prima ho provato televisori usati e frigoriferi) e così mi sono concentrato sulle piastrelle: ho contattato alcune ditte qui, ne ho scelto una e ho cominciato a lavorare con loro. Poi mando anche serramenti che prendo da altre aziende (ho preso due o tre container di serramenti da una ditta che era in fallimento). Mando una trentina di container all’anno solo di piastrelle, che rappresentano il 70% delle merci che movimento, il resto serramenti, materassi e cuscini ortopedici, tessuti, mobilio per camere da letto. Ma bisogna cercare anche di esporre cose che si vendano spesso, una camera da letto a un milione di fca la vendi raramente” (B. C.).

Queste due imprese - quella di I. D. sostanzialmente di *export*, quella di B. C. di *export* ma anche di consulenza e intermediazione – appaiono fortemente transnazionali anche perché possiedono entrambe un’altra impresa collegata sul versante senegalese: in tutti e due i casi si tratta di un’impresa formalizzata gestita dal fratello dell’imprenditore, che è stata aperta con l’esplicita funzione di raccogliere e commercializzare i beni in arrivo dall’Italia. Come si può evincere dalle interviste, l’interfaccia tra l’impresa di *export* e trasporto a Brescia e quella di *import* e vendita in Senegal (in entrambi i casi a Dakar) è molto stretto da un punto di vista funzionale e finanziario:

“Ho la mia ditta in Senegal che è nata già i primi tempi che facevo l’operaio, c’è mio fratello che la gestisce, c’è un grande deposito con soprattutto pezzi di ricambio di macchina dove vengono a comprare i meccanici, questo è il business più importante per me. Ci sono anche altri famigliari che lavorano lì, sette o otto persone che sono quasi tutti della famiglia. Loro prelevano la merce, seguono la questione della dogana e la depositano in magazzino. Noi vendiamo ai grossisti generalmente, poi quello che rimane in magazzino lo teniamo per la vendita al dettaglio (...) Io so tutto del magazzino in Senegal, i pezzi che mancano quelli che ci sono, ogni settimana mi mandano il fax con quello che hanno venduto, so quello che devo mandare. Mi trovo bene con mio fratello, lui è bravo a lavorare, io non torno spesso per cui è lui che fa tutto (...) Anche per i soldi, è lui che me li manda man mano che vende la merce, o tramite banca o la posta, ma se abbiamo fretta lo facciamo con *western union*. Se a loro servono dei soldi glieli mando io” (I. D.).

“Io parto sempre con la roba, mi metto con un *transitaire* a fare le pratiche della dogana, poi le scarico nel mio magazzino a Liberté 6: le porte le metto dentro e le piastrelle fuori. Un magazzino è di deposito l’altro è di esposizione e c’è l’ufficio. Ci sono i cataloghi e tutto, ci lavora mio fratello ed un altro. Lavoriamo anche su ordinazione del cliente che sceglie sul catalogo, mio fratello mi chiama e io acquisto qui per il cliente. In Senegal faccio 6-7 mesi all’anno, faccio molto spesso avanti e indietro. Mi sento sempre con mio fratello, ci coordiniamo sempre per le cose” (B. C.).

Se gli esempi forniti da queste due attività imprenditoriali rappresentano il prototipo della piccola impresa transnazionale a carattere forte (scambi di merci e di denaro tra Italia e Senegal, esistenza di un’impresa “gemella” sul territorio senegalese con funzioni complementari, osmosi tra i capitali di impresa), vi sono altri esempi meno chiari e classificabili di relazioni economiche attraverso i confini ma che nondimeno presentano tratti di transnazionalità. Il tipo di canali commerciali di P.

T., commerciante con sede fissa e licenza per vendita al dettaglio, costituiscono un caso interessante di relazioni commerciali transnazionali che potremmo definire “globalizzate”, nel senso che le sue reti di rifornimento hanno uno spiccato carattere internazionale ma non vedono il Senegal come il territorio principale di approvvigionamento e/o di provenienza produttiva delle merci vendute nel suo negozio:

Alcuni tessuti vengono dall’Olanda, dall’Austria, non ho quasi niente che viene dall’Africa, solo il boubou (vestito tradizionale), neanche il batik è senegalese, viene dall’Indonesia; dall’Italia prendo le valigette. Verso il Senegal non ho commerci particolari, vado solo in vacanza lì. Certo se vedo una cosa che va molto bene la posso portare dal Senegal, nel commercio bisogna cambiare, mettere cose nuove. Ho un amico che è rientrato in Senegal che mi manda queste scarpe che però fabbricano in Indonesia (P.T.).

Inoltre, se esistono imprese che praticano sistematicamente questi trasferimenti transnazionali di materiali e di capitali, in altri casi tali operazioni possono avere un carattere occasionale per ditte che invece hanno essenzialmente un raggio d’azione locale italiano, come la ditta edile di S. D., il quale pur lavorando unicamente su Brescia trova il modo di mandare saltuariamente in Senegal materiali edili o di arrotondare i propri redditi attraverso l’affitto di attrezzature per le costruzioni alle imprese senegalesi:

“Ora compro i materiali e li mando in Senegal, ieri ho comprato trecento ponteggi a mio fratello per farglieli affittare a chi serve e poi li tengo lì. Dipende se hai la possibilità di fare poi un vero business, fino adesso l’ho fatto poche volte, non tanto per la famiglia ma per avere qualcosa lì per guadagnare, per cominciare a fare le case, ma mi manca una ditta in Senegal di riferimento” (S. D.).

Questi ultimi due casi, pur presentando elementi di transnazionalismo forte in quanto vedono il transito di beni materiali da un territorio all’altro, costituiscono forme intermedie e poco sviluppate di relazioni transnazionali tra Italia e Senegal, o perché quest’ultimo paese assorbe una quota minoritaria degli scambi che avvengono all’interno della rete commerciale, oppure perché tale relazione viene attivata solo occasionalmente.

Ciò implica, da una parte, che la divisione proposta – non-transnazionale, transnazionale debole e transnazionale forte - è soltanto una griglia di massima attraverso cui dare lettura ad una realtà che può presentarsi più fluida e sovrapposta e sfuggire alle divisioni troppo nette; dall’altra, segnala che le realtà imprenditoriali senegalesi, di qualsiasi tipo esse siano, contengono quasi sempre una predisposizione a transnazionalizzare la propria azione, anche se attraverso piccole e episodiche iniziative, oppure semplicemente nelle intenzioni progettuali. Questa possibilità di allargare oltre i confini italiani in direzione del proprio paese o anche di tutta l’area dell’Africa occidentale la propria azione economica sembra accomunare moltissimi imprenditori, dal meccanico di auto che progetta invii di pezzi di ricambio in Senegal, al fabbro o al sarto che hanno spedito le macchine e gli attrezzi con cui lavorano in Italia, fino ai progetti più ambiziosi delle imprese di servizi.

Se pertanto ci sono alcune imprese che sono già attive e operanti su entrambi i versanti del percorso migratorio del proprio titolare, ve ne sono moltissime che aspirano a diventarlo o che di tanto in tanto provano a transnazionalizzare la propria azione, anche se attraverso strategie non ancora consolidate e con iniziative deboli e sporadiche. Ciò nonostante esse palesano una decisa intenzionalità verso il collegamento tra mercato italiano e mercato senegalese, dietro cui si celano progetti migratori in parte di natura prettamente transnazionale, in parte orientati alla ricerca della possibilità di un ritorno più o meno stabile al paese di origine. O quantomeno indirizzati ad intercettare il mercato potenziale dei loro connazionali alla ricerca di progetti sostenibili e praticabili di rientro imprenditoriale in Senegal.

3.4 Qualche considerazione conclusiva sulle prospettive di azione imprenditoriale

Come si è detto in conclusione del precedente paragrafo esistono, almeno nelle intenzioni di moltissimi degli imprenditori senegalesi intervistati, progetti di iniziativa economica che mirano a creare un doppio versante di attività rivolgendo la propria attenzione verso il Senegal. Bisogna subito fare presente, tuttavia, che più che di un’intenzione di ritorno imprenditoriale definitivo, e

quindi di un trasferimento in blocco della propria impresa al paese di origine, si tratta generalmente di azioni imprenditoriali che mirano a intensificare le possibilità e gli spazi d'azione dell'impresa presente nel paese di destinazione grazie alla transnazionalizzazione dei suoi margini di mercato. Si tratta cioè di un tentativo di rafforzamento della propria condizione economica e finanziaria attraverso l'attivazione di ponti e di relazioni commerciali, produttive e logistiche nel territorio di provenienza. Questo non significa necessariamente che in presenza di buone condizioni per il rientro una buona parte degli imprenditori non sarebbe orientata a fare ritorno in Senegal, ma suggerisce piuttosto come siano al momento prevalenti strategie a carattere bifocale che intendono sfruttare la riduzione relativa dei rischi e le apparenti potenzialità insite in una diversificazione transnazionale delle attività e in un maggiore collegamento tra sponda italiana e sponda senegalese. Questa compresenza di territori nei quali intraprendere progetti di investimento si spiega anche con la reale dimensione di doppia appartenenza esistenziale vissuta dai migranti, che anche a fronte di una forte volontà di aiutare i famigliari in patria - e più latamente l'economia e l'occupazione nel proprio paese - attraverso i propri progetti imprenditoriali, molto raramente mette in discussione la possibilità di non fare avanti e indietro tra i due paesi:

“La mia idea è stata di aprire una panetteria in Senegal, mi sono informato ma costava 56 milioni di Ffca ed io ne avevo 26 milioni, per cui è inutile che penso di farlo, ma se avessi la possibilità lo farei subito nel mio villaggio, che è grande, ci sono 5-6 mila persone. Non farei il *télécentre* perché ce ne sono già tanti e per quello bastano mille euro. Anche se resto posso andare lì per fare qualcosa e ci metto mio fratello o qualche altro parente, perché noi in famiglia lavoriamo insieme” (P. T.).

“L'idea di fare un'impresa in Senegal ce l'ho, se vedo qualcosa che mi interessa a livello personale in Senegal che poi posso gestire da qui o sviluppare meglio anche stando qui, lo prendo in considerazione. Io ho un negozietto al mercato di Colobane che ho comprato 4-5 anni fa, ora è affittato a 50mila Ffca al mese a qualcuno, ma mi può interessare tenerlo perché è un mercato di vestiti molto importante, ci sono i sarti, vengono le donne da altri paesi africani, perciò forse in futuro potrebbe andare bene. Qualche tempo fa avevo parlato con un amico italiano che ha una fabbrica di vestiti ed alcuni negozi a Brescia, gli avevo proposto di creare qualcosa anche a Dakar. Però sono progetti che uno fa meglio quando è più organizzato e ha un suo capitale, magari lui può darmi il negozio in *franchising*. Su Saint Louis avevo pensato al settore della pesca marittima (...). Tutti questi progetti per il momento sono tutti congelati ma sono pronto a lanciarmi in iniziative che possano essere buone e oneste e dare lavoro a un po' di gente (A. B.).

Tuttavia, per il momento, questa propensione imprenditoriale transnazionale non sembra ancora essersi concretizzata in azioni incisive e in attività solide e consolidate. In alcuni casi si tratta solo di piccoli investimenti in attività di reddito al villaggio di origine, in previsione delle necessità famigliari e magari anche della propria pensione, con scarse possibilità di successo al di là della garanzia della sopravvivenza economica del nucleo parentale. In altri casi, sono attività di servizi agli stranieri e all'imprenditoria immigrata in Italia, settore nel quale si sta forse sviluppando una certa concorrenza sul territorio lombardo, che cercano di internazionalizzare i propri servizi e di allargare le loro attività ai settori più promettenti in Senegal. In altri ancora, invece, si prospetta come un progetto, ancora piuttosto aleatorio, di coinvolgimento di imprenditori italiani in investimenti comuni o in forme di collaborazione concordate, che tuttavia presentano un certo numero di fallimenti:

“Bisogna stare attenti però a fare le società miste. La socia di A. ha perso un sacco di soldi investendo in una falegnameria in Senegal, a Pikine; l'attività andava bene ma il socio senegalese prendeva i soldi e li spendeva, ora le macchine sono sotto sequestro e si sono arrugginite. Tutti si davano la colpa l'un l'altro, prendevano i soldi e si sposavano anche più volte e l'attività intanto andava in malora mentre loro accrescevano la famiglia. Se fai una cosa del genere devi stare là e controllare. Io ne conosco tanto che hanno cercato di fare qualcosa e sono andati là fidandosi di loro ma alla fine sono andati tutti male; magari la ditta gli ha dato il materiale da portare in Senegal ma non hanno mai pagato i macchinari che avevano dato in una sorta di conto vendita. C'è anche il caso di un gruppo di senegalesi che ha iniziato a portare macchine di falegnameria giù e hanno pagato, così adesso fanno 4 o 5 container all'anno. Molte ditte italiane hanno interesse a rivendere queste macchine in Senegal, hanno i magazzini pieni, le butterebbero; quelle non revisionate le danno a poco, quelle revisionate costano più care ma sempre

poco” (A. C.).

Da quest’ultima testimonianza emergono alcuni elementi interessanti: da una parte l’interesse a esportare tecnologia da parte di imprese italiane e dei senegalesi più intraprendenti, dall’altro le difficoltà di un ambiente economico e lavorativo che non sembra dare sufficienti garanzie di affidabilità. Paradossalmente, è proprio la mancanza di figure in loco con competenze acquisite in Italia, dovute alla scelta pendolare dell’imprenditore migrante, ad ostacolare la buona riuscita delle attività e a scoraggiare le potenzialità di investimento imprenditoriale esistenti in Senegal:

“L’idea e la voglia di aprire un’attività in Senegal ce l’ho, vorrei fare qualcosa di ambizioso, visto che ho fatto la mia esperienza in Italia e potrei continuare a venire qui di tanto in tanto. Non posso fare una piccola attività ma devo trovare un’attività vera, si parla di mezzo milione di euro di investimento. Bisogna andare nel settore di produzione, bisogna produrre cibo, vestiti, materiali edili, fare delle fabbriche per confezionare e surgelare cibi, perché tutte le cose vengono importate. Tutto serve laggiù, e poi si può arrivare a fare una produzione che poi trova mercato in Italia. I costi sono minori, la fiscalità anche, il prezzo sarebbe più accessibile; però bisogna cambiare la mentalità dei senegalesi, fargli capire che il lavoro è cultura. Se devo fare qualcosa devo avere una persona che ha fatto l’Italia, che ha conosciuto il lavoro qui” (A. C.).

Le capacità dell’imprenditoria senegalese, allo stato attuale, sembrano perciò costrette e limitate da ordini di problemi collegati e complementari: da una parte non vi sono ancora competenze, capitali e formazione sufficienti per intraprendere solide iniziative (individuali o associate) da parte dei migranti; dall’altra, la necessità di coinvolgere imprenditori italiani nell’avventura senegalese si traduce molto raramente in progetti transnazionali duraturi a causa dell’incapacità di garantire la sicurezza degli investimenti e la buona gestione in loco dell’impresa. Gestione in loco che necessiterebbe della presenza stabile dell’imprenditore transnazionale, il quale tuttavia preferisce per il momento continuare a rimanere tale.

4. Conclusioni

L’analisi e la discussione qui presentate, relative allo specifico contesto bresciano, permettono di suggerire alcune piste di riflessione e alcune prospettive di intervento rispetto alla questione del rafforzamento delle potenzialità transnazionali contenute nell’azione associativa e imprenditoriale dei migranti senegalesi e funzionali a possibili dinamiche di co-sviluppo.

Nell’ambito del sempre più vasto filone di studi sulle relazioni e sulle interdipendenze tra migrazioni e sviluppo si sono più volte sottolineati i diversi modi in cui questi due termini risultano connessi [Nyberg-Sorensen, Van Hear, Engberg-Pedersen 2002; Hammar et alii, 1997], sia assumendo lo sviluppo dei contesti di emigrazione e quello dei contesti di destinazione come fattore causale nella determinazione dei flussi, sia considerando come le migrazioni a loro volta incidano sul grado e i modi dello sviluppo dei poli di partenza e di arrivo [de Haan, 1999]. Quest’ultima declinazione del binomio migrazioni-sviluppo si focalizza sulla funzione attiva delle migrazioni transnazionali nella costruzione/mobilitazione di risorse materiali e immateriali (quello che in molta letteratura viene indicato come il “capitale” sociale, economico e umano) che rendono il migrante una figura dotata di nuove capacità di azione e di collegamento tra diversi territori, attraverso il sostentamento a distanza del nucleo familiare, l’invio di risorse finanziarie e di beni materiali, la mobilità fisica, sociale e imprenditoriale, l’attivazione di relazioni multiple e plurisitate, l’attività politica e culturale.

Il nostro studio ha preso in considerazione due forme complesse e a loro modo sviluppate di attività transnazionale, nel senso che tali attività mostrano un livello di strutturazione degli obiettivi e della destinazione delle risorse già piuttosto avanzato. Si intende dire con ciò che, ad esempio rispetto alle rimesse inviate alla famiglia per il puro sostentamento, ritroviamo già, nell’associazionismo come nell’imprenditoria, una gestione matura ed una canalizzazione chiara dei fondi collettivi e individuali in attività ben determinate: le associazioni più implicate raccolgono fondi per progetti sociali nei luoghi di origine dei membri; gli imprenditori investono sulla propria attività a diversi

gradi di transnazionalità. In entrambi i casi, come è risultato evidente nella trattazione del caso di Brescia, questo secondo livello di capacità di azione transnazionale necessita di un certo radicamento nella società di approdo e si rende possibile grazie all'inserimento nei circuiti pubblici e privati esistenti nel contesto locale italiano.

Se, più in generale riguardo ai fenomeni migratori contemporanei, si può affermare che l'azione sociale, economica e finanziaria nella società di arrivo e quella nei contesti di provenienza intrattengono una relazione complessa e di interazione reciproca, lo studio del fenomeno associativo e di quello imprenditoriale senegalese dimostrano come dinamiche di integrazione sul territorio italiano e pratiche transnazionali fondamentalmente rivolte al paese di provenienza non siano in una relazione inversamente proporzionale ma si rafforzino invece reciprocamente. In tal senso, molti dei limiti evidenziati nelle capacità di transnazionalizzare le proprie attività, sia da parte delle realtà associative che delle imprese senegalesi, vanno collegati con le barriere e gli ostacoli trovati sul versante della società di approdo; così come le maggiori capacità di attivarsi attraverso i confini nazionali dimostrate da alcune associazioni e da alcuni degli imprenditori intervistati nella ricerca sono ricollegabili alla creazione e alimentazione di reti sociali, e al possesso e allo scambio di conoscenze e informazioni, all'interno del contesto di insediamento.

Sostenere perciò, attraverso politiche mirate ed iniziative di supporto, il processo di potenziamento delle attività a carattere sociale o di tipo imprenditoriale della diaspora, al fine di rendere disponibili risorse per lo sviluppo dei contesti di origine e di valorizzarne al meglio la destinazione e la capacità di impatto sulle comunità locali, passa attraverso il riconoscimento di adeguati spazi di azione e di presenza, dunque di cittadinanza economica e sociale, per i migranti residenti in Italia. Ad una maggiore partecipazione dei migranti sul versante della società italiana corrisponde, infatti, una maggiore capacità di *agency* e di intervento incisivo nelle realtà di provenienza. La promozione di più intensi contatti con istituzioni pubbliche e private italiane e internazionali per le associazioni, e il collegamento con il mondo economico, bancario e imprenditoriale per le imprese sono terreni su cui diventa possibile, a partire dal territorio italiano, incrementare i potenziali di sviluppo detenuti dalla diaspora senegalese verso i contesti di origine. In tal senso, costruire partenariati tra la varietà degli attori locali dei diversi territori non rappresenta solamente il quadro comune in cui articolare l'azione dei diversi *stakeholder* territoriali, tra cui i migranti, ma anche la condizione necessaria per il pieno dispiegarsi dei diversi "capitali" transnazionali dei migranti.

All'interno di questi programmi multiattoriali bisognerà fare attenzione a non forzare i migranti verso forme di riduzione della loro mobilità fisica e esistenziale, ad esempio costringendo l'imprenditore o il rappresentante dell'associazione al ritorno al paese di provenienza; mentre, più in generale, le questioni legate alle politiche migratorie e le questioni legate al co-sviluppo dovranno convergere sempre di più in una prospettiva di reciproca integrazione.

Riferimenti bibliografici

- Altin, R. (2004), *L'identità mediata. Etnografia delle comunicazioni di diaspora: i ghanesi del Friuli Venezia Giulia*, Forum Editrice, Udine.
- Assofin-Crif-Prometeia (2004), *Osservatorio sul Credito al Dettaglio*, vol. 18 (diciottesima edizione), giugno.
- Caponio, T. (2005), "Policy Networks and Immigrants' Associations in Italy: The Cases of Milan, Bologna and Naples", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 31, n.5, September.
- Carchedi, F. (2000), "Le associazioni degli immigrati", in E. Pugliese (a cura di) *Rapporto immigrazione. Lavoro, sindacato, società*, Ediesse, Roma.
- Caritas (2005), *Dossier Statistico Immigrazione 2004*, Anterem, Roma.
- Caritas (2004), *Dossier Statistico Immigrazione 2003*, Anterem, Roma.
- Ceschi, S. (2003), "Migranti, istituzioni bancarie e nuove forme della cittadinanza", in L. Anderloni (a cura di) *Il social banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*, Fondazione Giordano dell'Amore, Giuffrè Editore, Milano.
- Ceschi, S. (1998), "Spazi culturali dei venditori ambulanti della comunità senegalese a Roma", in P. Clemente, A. Sobrero (a cura di) *Persone dall'Africa*, Casa Editrice Cisu, Roma.
- Codagnone C. (2003), "Gli imprenditori egiziani nel settore dell'edilizia", in A.M. Chiesi, E. Zucchetti, *Immigrati imprenditori. Il contributo degli extracomunitari allo sviluppo della piccola impresa in Lombardia*, Milano, Egea.
- Cologna D. Gregori E. Lainati C. Mauri L. (2005). *Dinamiche di integrazione socio-lavorativa di immigrati*, a cura di Sinergia, Milano, Guerini e Associati.
- Comune di Brescia (2005), *Imprenditori stranieri a Brescia*, Unità di staff statistica Comune di Brescia, documento interno.
- De Haan, A., (1999), "Livelihoods and Poverty: The Role of Migration – A critical Review of the Migration Literature", *The Journal of Development Studies*, Vol. 36, No 2, December, pp. 1-47
- Formaper (a cura di) (2005), *Da migranti a imprenditori. La crescita delle imprese di immigrati in Lombardia*, Milano, Franco Angeli.
- Garcia, M. A. (2003), *Le associazioni di immigrati a Bologna*, in [<http://www.immigra.net/documenti/saggi-garcia-03.pdf>].
- Hammar et alii, (1997), *International Migration, Immobility and Development*, Oxford, Berg.
- Ires (2003), *Immigrazione e sindacato. Lavoro, discriminazione, rappresentanza*, a cura di M.A. Bernardotti, G. Mottura, Roma, Ediesse.
- Ismu (2005), *Gli immigrati in Lombardia*, "Osservatorio Regionale per l'Integrazione e la Multietnicità", Rapporto 2004.
- Lulli, F. (1998). "Associazioni femminili, sistemi economici rotativi e identità urbane a Dakar", *Africa*, anno LIII – n. 3, settembre, pp. 367-393.
- Marsden, A., Tassinari, A. (2005), *L'associazionismo degli stranieri nell'area fiorentina e pratese*, in [<http://www.immigra.net/documenti/al2.pdf>].
- Mazzonis M., Naletto G. (2000), *Migranti e banche*, Lunaria, Roma.
- Mottura, G. (2003), *Associazionismo degli immigrati e flussi migratori*, in [<http://www.immigra.net/documenti/mottura-associazioni.pdf>].
- Nyberg-Sorensen, N., Van Hear, N., Engberg-Pedersen, P., (2002), "The Migration-Development Nexus: Evidence and Policy Options", *International Migration*, Vol. 40 (5), pp. 49-71.
- Perrone, L. (a cura di) (2001), "Tra due mondi. Forme e grado di adattamento della comunità

- senegalese”, fascicolo monografico di *Sociologia urbana e rurale*, a. XXIII, n. 64-65, Franco Angeli, Milano.
- Quiminal C. (1991), *Gens d'ici, gens d'ailleurs*, Christian Bourgois Editeur, Paris.
- Riccio B. (2005), “Migrazioni transnazionali e cooperazione decentrata: ghanesi e senegalesi a confronto”, *Afriche e Orienti*, n.3, VII.
- Riccio B. (2001), “Arrivare, lavorare e abitare a Bologna: esperienze senegalesi, in M. A. Bernardotti (a cura di), *Con la valigia accanto al letto. Immigrati e casa a Bologna*, Franco Angeli, Milano.
- Scenari Immobiliari (2005), *Un nuovo protagonista nel mercato della casa: l'immigrato*, Roma/Milano, novembre.
- Strozza S. (2004), “Immigrati stranieri e inserimento nel mercato del lavoro della provincia di Roma: la situazione prima e dopo la grande regolarizzazione”, in E. Zucchetti (a cura di) *La regolarizzazione degli stranieri. Nuovi attori nel mercato del lavoro italiano*, Ismu, Milano, Franco Angeli.
- Vicentini, A., Fava, T (a cura di) (2001), *Le associazioni di cittadini stranieri in Italia*, Fondazione Corazzin.
- Zucchetti E. (a cura di) (2004), *La regolarizzazione degli stranieri. Nuovi attori nel mercato del lavoro italiano*, Ismu, Milano, Franco Angeli.