

Migranti per il co-sviluppo tra Italia e Senegal: il caso di Bergamo

Bruno Riccio

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. Introduzione	3
2. La provincia di Bergamo come contesto dell'immigrazione senegalese	3
3. Forme associative e rapporti con i contesti di approdo e provenienza	6
3.1 Associazione provinciale	7
3.2 Associazioni etniche	8
3.3 Associazioni miste	8
3.4 Associazioni di villaggio e attività transnazionali	10
4. Attività imprenditoriali e forme di lavoro autonomo	14
4.1 I "dipendenti" con partita IVA nel settore delle costruzioni	15
4.2 Commercio ambulante	15
4.3 Call Center, negozi "etnici" e minimarket	18
4.4 Ristorazione	21
5. Conclusioni	23
Riferimenti bibliografici	25
Appendice	27

MIGRANTI PER IL CO-SVILUPPO TRA ITALIA E SENEGAL: IL CASO DI BERGAMO

Bruno Riccio

1. Introduzione

Molti migranti senegalesi, rivolgendosi al contesto di partenza e contemporaneamente a quello di approdo, riescono a creare strategie di vita transnazionali, ad avviare attività economiche e a ricoprire il ruolo inedito di “attore di sviluppo” capace di ri-costruire socialmente, quando non economicamente, il paese di provenienza [Daum 1993; Stocchiero 2004; Riccio 2004; Castagnone et al. 2005]. In un mondo caratterizzato dalla ristrutturazione dell’economia globale, già le rimesse dei residenti all’estero risultano essenziali per l’economia nazionale del contesto di emigrazione. E’ comunque opportuno rilevare che gli investimenti economici e sociali si indirizzano ai contesti più significativi dal punto di vista dei migranti: famiglia allargata, villaggio, quartiere e organizzazione religiosa di riferimento. Il processo con il quale si connette il contesto di approdo con quello di origine può acquisire una fisionomia “translocale”, con il coinvolgimento dei migranti in micro-progetti di cooperazione concepiti in Europa per essere implementati nel loro paese di origine [Grillo, Riccio 2004]. Tali progetti coinvolgono enti locali, associazioni, Ong in entrambi i contesti, richiedono quindi oltre che un buon ancoraggio con il contesto di partenza un riuscito inserimento nella sfera pubblica del contesto di approdo e costituiscono per questa ragione un terreno di studio interessante che impone di rivolgere lo sguardo sia sulle esperienze dei migranti sia sulle organizzazioni ed istituzioni dei diversi contesti locali che configurano le migrazioni transnazionali. Inoltre, l’emersione delle attività economiche di molti senegalesi ha contribuito ad evidenziare un significativo settore di lavoro autonomo tra i senegalesi [Caritas 2004], soprattutto nel commercio, che si nutre o che potenzialmente beneficerebbe di una organizzazione transnazionale. In questa sede, viene preso in considerazione questo tipo di processi per quanto riguarda i residenti senegalesi nella provincia di Bergamo. Dopo un breve sguardo verso la provincia di approdo, verrà presentato il ricco scenario dell’associazionismo senegalese sul territorio, discutendo i limiti come le opportunità sia di sviluppo transnazionale sia di visibilità e riconoscimento all’interno del contesto di immigrazione. Successivamente, senza pretesa di completezza, verranno analizzate alcune traiettorie professionali che caratterizzano la nebulosa esperienza dei lavoratori autonomi. Come si evincerà dal rapporto nel suo complesso, si registrano numerosi fenomeni di innovazione, progettazione e diversificazione, ma, contemporaneamente, si nota come la strada da percorrere sia ancora lunga e difficile in ambito sociale e ancora di più in ambito economico.

2. La provincia di Bergamo come contesto dell’immigrazione senegalese

Dopo Milano e Brescia, Bergamo costituisce il contesto di immigrazione quantitativamente più significativo della regione Lombardia [ISMU 2005], con i senegalesi che formano la seconda comunità straniera nella graduatoria delle presenze sul territorio provinciale per un totale di 8.350 persone [Osservatorio della Provincia di Bergamo ISMU 2005]. Queste sono attratte da reti sociali e dal mercato del lavoro ad economia diffusa sia nel settore manifatturiero sia in quello delle costruzioni.

Province	Totale stranieri	SENEGALESI
Milano	311,750	7,000
Brescia	103,150	9,200
Bergamo	63,200	8,350

Fonte: ISMU 2005

Per quanto concerne la distribuzione sul territorio provinciale, richiamata sia dalla disponibilità lavorativa sia dalla dall'appoggio logistico connesso a reti di parentela e di villaggio e conseguentemente offerto da connazionali residenti in zone specifiche, la maggior parte dei senegalesi si concentra nel comune di Bergamo e in comuni limitrofi quali Castelli Calepio, Treviglio, Dalmine e soprattutto Verdellino e Ciserano in ragione della variegata offerta occupazionale e abitativa [Casti 2004]. Questi ultimi appartengono alla zona di Zingonia, che lo stesso presidente dell'Associazione Senegalesi Bergamaschi definisce: "un Senegal nella provincia di Bergamo" (vedi scheda). Zingonia è situata in una delle zone più altamente industrializzate della Lombardia e, dagli anni Ottanta, attrae manodopera non qualificata e straniera. La concentrazione di immigrati nel suo territorio presenta valori largamente superiori alla media provinciale. La composizione di tale popolazione immigrata vede da sempre al primo posto i senegalesi che rappresentano il 33% del totale. Zingonia offre diversi luoghi per la socialità (associazioni, da'ire), negozi, bar, cabine telefoniche internazionali, agenzie per il trasferimento di denaro, cooperative per la ricerca di lavoro ed una serie infinita di servizi informali [Sinatti 2005].

ZINGONIA

Le origini di Zingonia risalgono alla fine degli anni Sessanta, quando l'imprenditore Renzo Zingone ideò il progetto per la costruzione di una "città moderna", la cui realizzazione fu avviata nel 1964, in seguito alla firma di accordi con i cinque Comuni sul cui territorio amministrativo sarebbe sorta. L'area per la realizzazione Zingonia fu scelta sulla base di vari elementi, tra cui la sua vicinanza con le città di Milano e Bergamo. La zona inoltre godeva di una posizione altamente strategica, situandosi in prossimità delle vie logistiche quali l'autostrada Milano-Venezia, la ferrovia Bergamo-Treviglio-Milano, nonché l'aeroporto Orio al Serio.

Fino agli anni Sessanta la zona era dedicata principalmente ad attività agricole poco sviluppate e nel 1965 i Comuni della bassa bergamasca furono ufficialmente dichiarati "zona depressa". Buona parte della popolazione locale era occupata nel settore industriale e si spostava con un pendolarismo quotidiano verso i poli industriali di Milano e Dalmine. Secondo il piano originale, i Comuni dell'area sarebbero stati assorbiti in un denso continuum urbano e Zingonia avrebbe offerto – in maniera integrata – spazi per la produzione, residenza e socialità. Le nuove strutture residenziali sarebbero sorte tra i centri storici di Verdello, Verdellino e Boltiere; le unità produttive sarebbero state localizzate all'estremo sud dell'area; infrastrutture per lo sport ed il tempo libero sarebbero state collocate come cuscinetto tra le prime due zone, con un'azione di filtro tra luoghi di residenza e di produzione, nonché tra gli insediamenti originari e la nuova città. La filosofia alla base del piano originario era quella di dar vita ad una città autonoma e razionale, ideata per ospitare 50.000 abitanti e circa 1.000 unità produttive.

Lo sviluppo di Zingonia nel tempo si è attenuto solo in parte al progetto originale. Renzo Zingone si tolse di scena agli inizi degli anni Settanta, abbandonando Zingonia ad un destino molto distante dai sogni di splendore che ne avevano visto i natali. Le attività di costruzione continuarono, ma il progetto iniziale fu solo parzialmente implementato. Zingonia, soprattutto, finì per non attrarre manodopera immigrata nei numeri che erano stati previsti. I lavoratori migranti che negli anni Sessanta e Settanta provenivano dall'Italia meridionale dimostrarono presto una preferenza per gli insediamenti pre-esistenti, che offrivano maggiori spazi di aggregazione e migliori servizi.

Oltre ad ovvi errori nelle previsioni fatte per l'area, Zingonia ha pagato cara la decisione originale di costruire una città pur in assenza di un governo unitario. L'ideale di un'unificazione amministrativa non ebbe mai luogo, gettando Zingonia in una "schizofrenia amministrativa". Le autorità locali spesso scelsero (e in alcuni casi continuano tuttora a scegliere) di investire nei centri storici di ogni Comune, abbandonando le aree di Zingonia di loro competenza al degrado e alla rovina.

Scheda tratta da Sinatti (2005: 29)

Le zone di provenienza più significative risultano essere il Baol (Regione di Diourbel), in

particolare, Touba, la capitale della confraternita *muridyia* [Schmidt Friedberg 1994; Riccio 2004b], il Djambour e il Kajor (Regione di Louga) ma soprattutto, e diversamente da altre zone di immigrazione in Italia, la valle del Senegal e, più precisamente, la regione del Matam: zona etnicamente plurale e di antica emigrazione, già caratterizzata da numerose attività di co-sviluppo transnazionale con la Francia [Quiminal 1991; Lavigne Delville 1991; Sivini 2000]. Secondo un membro dell'associazione provinciale, i provenienti dal Matam costituirebbero più della metà della totalità dei membri dell'associazione. La regione multi-etnica, e la valle del fiume Senegal più in generale, ha una lunga tradizione emigratoria interna all'Africa e nella Francia. Diversamente dalle emigrazioni degli ultimi decenni, si sono registrate meno resistenze al ricongiungimento familiare. Si pensi ai Soninké in Francia [Timera 1996], i quali di fronte alla chiusura delle frontiere francesi alla fine degli anni settanta hanno optato per i ricongiungimenti familiari e per la prospettiva di stabilirsi definitivamente. Al contrario, molti Wolof hanno preferito esplorare il sud dell'Europa emigrando in Italia ed in Spagna. E' forse per questa ragione che il modello migratorio senegalese dominante in Italia (maschio singolo piuttosto mobile) risulta essere meno marcato in questa provincia. Per esempio, all'interno del comune di Bergamo (per la provincia i dati sul genere si riferiscono ad aree continentali) su 510 presenze nel 2004, 100 risultano di sesso femminile, a testimonianza di un aumento dei ricongiungimenti familiari più accentuato che nel resto del paese [Comune di Bergamo 2005]. A parte queste specificità, per altri aspetti il processo migratorio sul territorio è stato scandito da fasi abbastanza simili ad altre province di immigrazione. Nella seconda metà degli anni ottanta si assiste ad un'immigrazione da zone rurali con un basso tasso di alfabetizzazione e di qualifica professionale, successivamente, negli anni novanta, si aggiungono immigrati più istruiti che hanno completato la scuola dell'obbligo e alcuni le superiori con una migliore qualifica professionale. Queste trasformazioni hanno facilitato l'autogestione e, come vedremo, lo sviluppo di forme associative molteplici.

Per quanto riguarda l'inserimento nel mercato del lavoro, la maggioranza (circa il 60%) riesce a trovare lavori da dipendente a volte con ruoli qualificati, più spesso con mansioni qualificate non riconosciute dal contratto. La tradizionale attività di molti senegalesi, il commercio ambulante ha conosciuto negli ultimi anni un processo di emersione e di regolarizzazione. Infatti, come vedremo, molti lavoratori autonomi svolgono attività commerciale al dettaglio ed solo alcuni all'ingrosso. Anche nei casi di lavoratori dipendenti, tuttavia, una diretta o indiretta esperienza in campo commerciale non è esclusa: operai, muratori, saldatori o magazzinieri possono alternare il loro lavoro da dipendente con attività di import-export o altri tipi di investimenti in Senegal. La predisposizione transnazionale di molti senegalesi contrasta occasionalmente con l'organizzazione del lavoro dipendente in Italia. Per esempio, la possibilità di trascorrere delle ferie più lunghe in Senegal risulta essere oggetto di complesse negoziazioni quando non di conflitto nel luogo di lavoro [Ceschi 2005]. In alcuni casi, il lavoratore si licenzia e recide un contratto a tempo indeterminato per essere più libero di poter scendere nel contesto di origine con maggior frequenza. D'altra parte, vi sono datori di lavoro che richiedono di firmare una lettera di licenziamento anticipatamente per agevolare le ristrutturazioni aziendali in caso di necessità [Riccio 2004a]. Questa pratica illegale testimonia il grado di sfruttamento spesso denunciato dai dipendenti senegalesi, i quali, tra l'altro, sono apprezzati come lavoratori dediti e affidabili [Scidà 2002].

Queste rappresentazioni positive contribuiscono allo sviluppo dei potenziali per la cooperazione decentrata. Infatti, pur rivolgendosi al contesto di partenza, molte attività transnazionali possono richiedere una creativa interazione con attori sociali del contesto di approdo come le Ong, l'associazionismo e gli enti locali. Inoltre, il tessuto sociale bergamasco si contraddistingue per la sua vivacità. Oltre alle agenzie afferenti agli enti locali (Agenzia Integrazione), il mondo associativo e del volontariato cattolico molto attivi nelle politiche di accoglienza (si pensi all'esperienza di *Casa Amica* nell'alloggio e compravendite immobiliari), emergono associazioni e organizzazioni non governative (per esempio l'Associazione Nord Sud, connessa ai tre sindacati) che interagiscono con l'associazionismo degli immigrati nelle manifestazioni a favore della cittadinanza per gli stranieri e che da tempo svolgono attività di cooperazione con i paesi in via di

sviluppo, tra cui il Senegal. Tuttavia, nei processi che conducono alla realizzazione di progetti di cooperazione decentrata si possono scorgere diverse sfumature problematiche. Infatti, nel passato sono stati realizzati anche progetti “in nome dei senegalesi” che vedevano coinvolti una moltitudine di attori organizzativi del contesto provinciale di immigrazione, ma che escludevano in modo auto-referenziale i senegalesi organizzati in associazione sul territorio [Mezzetti 2003]. Tale assenza veniva giustificato dagli italiani, membri di Ong o di enti formativi, con l’evocazione della “mancanza di alfabetizzazione e di affidabilità organizzativa” della maggioranza dei senegalesi [Riccio 2004a]. Come ci apprestiamo ad illustrare, quasi a smentire queste rappresentazioni, negli ultimi anni la presenza organizzata dei senegalesi sul territorio si è articolata in modo ricco, creativo e differenziato.

Inoltre, da molti colloqui è emerso il ruolo chiave delle relazioni con il tessuto istituzionale ed associativo della società di immigrazione sia nelle fasi di avvio, sia nelle ipotesi di prospettive future. In altre parole, l’analisi sui potenziali di “co-sviluppo” [Stocchiero 2002] dei senegalesi di Bergamo ci condurrà a osservare due forme di “capitale sociale” in gioco. Negli ultimi anni il concetto di “capitale sociale” ha ricevuto una notevole attenzione da parte delle scienze sociali. Un aspetto critico che ricorre costantemente in questo dibattito sociologico è costituito dalla critica di scarsa definizione ed operatività del concetto, il suo uso troppo disinvolto e la confusione tra una sua accezione micro ed una macro (si veda il numero di inchiesta curato da Andreotti e Barbieri 2003 e i diversi contributi raccolti). La prima si riferirebbe (alla Bourdieu) alle micro-relazioni sociali di tipo cooperativo che implicano riconoscimento reciproco e che risultano finalizzate alla produzione di beni e servizi collettivi come individuali. Sono queste relazioni che animano le dinamiche interne all’associazionismo degli immigrati e che, in alcuni casi, si estendono in modo transnazionale (si veda anche Smith 1998 sui migranti messicani a New York). La seconda (alla Putnam) più che a reti di relazioni, si riferisce alla diffusione di associazioni sociali, politiche e culturali e alla partecipazione dei cittadini. La vitalità del tessuto sociale innalzerebbe il senso civico del contesto di immigrazione e lo renderebbero foriero di progettualità innovative. In questo senso, i diversi attori organizzativi che caratterizzano il contesto locale di approdo possono costituire il “capitale sociale esterno” e le relazioni sociali che forgianno le singole associazioni di migranti il “capitale sociale interno”. Da quanto si evince da questo percorso di ricerca, entrambi sembrano assumere un ruolo rilevante per il dispiegarsi di processi di co-sviluppo.

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

Negli ultimi anni si assiste ad una profonda diversificazione delle forme organizzative con cui i migranti senegalesi tendono ad entrare nella sfera pubblica italiana. Oltre alle associazioni provinciali è opportuno prendere in considerazione le numerose associazioni etniche e di villaggio. Queste ultime tendono a svilupparsi nelle province in cui si riuniscono molti migranti provenienti da uno specifico villaggio e spesso si impegnano in vari tipi di micro-progetti di sviluppo nel contesto di partenza, come la costruzione di scuole e ambulatori. Le associazioni etniche si riferiscono, invece, a minoranze linguistico-culturali del Senegal o di altri paesi confinanti (Mali, Mauritania), che si organizzano in associazioni nella diaspora. Per esempio, da anni si è messa in luce per le sue attività l’associazione fulbé d’Italia, ovvero l’associazione di coloro che parlano la lingua pulaar, che in lingua pulaar sono indicati come fulbé [Elia 2003]. Infine, si registrano sempre più diverse iniziative individuali che fanno leva sulla struttura economica o associativa italiana permettendo ai senegalesi socialmente attivi di costruire reti sociali sul territorio e avviare attività interculturali, imprenditoriali e politiche. In questo ultimo caso, ci si riferisce a traiettorie individuali che hanno portato singoli migranti ad impegnarsi nelle Consulte degli stranieri, sia a livello comunale che provinciale, o in movimenti di protesta contro la legge Bossi-Fini con l’obiettivo di difendere la cittadinanza dei migranti in generale e non di rappresentare gli interessi specifici di un villaggio, di una minoranza linguistica o di una comunità nazionale straniera.

3.1 Associazione provinciale

Nell'iniziare una descrizione d'insieme di queste diverse forme associative è opportuno partire dalla associazione provinciale (Associazione Senegalesi Bergamaschi, ASSOSBI), che è nata all'inizio degli anni novanta e che dopo un breve periodo ha spostato la sua sede da Bergamo a Zingonia. L'obiettivo principale dell'associazione è di occuparsi di tutti i problemi di inserimento nel contesto di accoglienza. Con l'aumento dei ricongiungimenti familiari si è avuta una significativa diversificazione delle finalità delle attività della associazione dovendo allargare lo spettro dei suoi interlocutori istituzionali (sanità, scuole ecc.). Nonostante alcuni soci lavorino all'interno di organizzazioni come partiti o sindacati, l'associazione è totalmente indipendente. Pur avendo partecipato alle fasi embrionali della costituzione del CASI (Coordinamento Associazioni Senegalesi d'Italia) negli anni novanta, l'associazione si è presto dissociata da questo processo a causa di alcune divergenze organizzative. In particolare, si è voluto tenere fede all'obiettivo di formare "un'organizzazione che partisse dal basso", come sottolinea il presidente; aspetto che si presentava in contrasto con la logica dominante la costruzione del coordinamento che riteneva prioritaria l'individuazione di elite capaci di formare un'efficace interfaccia con le istituzioni e le organizzazioni del contesto di approdo. E' forse anche grazie a questa diversità organizzativa, che possiamo constatare alcune specificità di questa associazione provinciale. In essa confluiscono anche altri tipi di organizzazioni, perfino la da'ira della *Muridyya*. Per esempio l'ex presidente dell'associazione è diventato il segretario del centro culturale di via verona Touba-Zingonia a Ceserano. Il tesoriere dell'associazione è anche segretario dei *Moustarchidaty* sotto-corrente dell'altra confraternita importante del Senegal la *Tijanyya*. Questa convivenza testimonia del buon rapporto tra confraternite sia nell'associazione sia sul territorio. Tuttavia, l'associazione rimane laica e le questioni religiose non sono trattate al suo interno.

L'associazione conta più di 1.300 soci, che devono condividere lo statuto (all'inizio anche italiani, in seguito la partecipazione di quest'ultimi, che aveva un forte valore simbolico, è andata scemando), di cui un 90% vive nella provincia di Bergamo. Il restante proviene da altre province italiane (Brescia, Lucca) ma ha scelto di aderire all'associazione per diverse ragioni: parentela con altri soci, ritiene affidabile ed originale l'associazione ecc. L'età media è di 25 anni e i soci sono in maggioranza maschi. La base finanziaria per sostenere le attività dell'associazione è costituita prevalentemente dalle quote associative (35 euro all'anno) e da qualche finanziamento esterno su dei progetti specifici (co-finanziamenti al 50%). Il conto bancario dell'associazione è presso la cooperativa bancaria di Treviglio. Come altre associazioni, gli organi dell'associazione sono l'assemblea, che si riunisce ogni sei mesi, un comitato direttivo formato da vari responsabili di settore (territoriale) e un comitato esecutivo. Entrambi sono presieduti dal presidente, il quale viene eletto ogni 2 anni. Il comitato direttivo si riunisce quando è necessario: presa di decisioni in emergenza, analizzare una situazione in cambiamento come, per esempio, distribuire informazioni su nuove leggi di vario tipo. Non è il grado di istruzione il criterio di principale nella selezione della leadership, ma il grado di affidabilità, trasparenza e socialità. Un ritornello ricorrente nell'auto-rappresentazione organizzativa e nel discutere i processi decisionali è il seguente: "siamo in grado di parlare con una sola voce", "si decide insieme", democraticamente, cercando l'unanimità o, altrimenti, attraverso una consultazione per individuare una maggioranza.

Essendo l'associazione nata per aiutare ad affrontare i problemi nell'immigrazione, i rapporti con il contesto di approdo costituiscono la parte predominante delle attività dell'associazione e rendono strategico il ruolo del responsabile per i rapporti esterni. Per esempio, si intrattengono dei buoni rapporti con i sindacati, ma anche con gli enti di formazione, visto che nel suo ruolo di mediazione l'associazione si è spesso trovata ad incoraggiare la partecipazione tra i soci ai corsi di formazione professionale. Più recentemente, L'ASSOSBI è stata coinvolta nelle attività del Coordinamento immigrati di Bergamo influenzando la partecipazione delle comunità provenienti dall'Africa a sud del Sahara al di là di quella senegalese.

Nonostante il fronte privilegiato di intervento sia quello con il contesto di approdo, l'associazione si

è anche cimentata in progetti con il contesto di partenza. Da un lato si propone come tramite tra alcune associazioni di villaggio e gli enti locali o altre organizzazioni cercando di aiutare le piccole associazioni a individuare dei partner per l'implementazione dei progetti, dall'altro lato, anche se più raramente, l'associazione si propone come organizzazione direttamente coinvolta nei progetti. Nel 1997 sono stati raccolti 30 milioni delle vecchie lire e costruiti due ambulatori sanitari in due villaggi nella provincia di Kebemer. Il luogo beneficiario dell'iniziativa è stato sorteggiato. In un futuro si prevedono altri progetti concernenti il miglioramento del sistema idraulico e la formazione sia scolastica che professionale. Gli obiettivi dei progetti nascono su richiesta del contesto locale di partenza: "il capo villaggio ha riunito tutti per individuare le priorità e si è pensato al sanitario perché Kebemer era lontano ed erano necessarie delle attrezzature". Tuttavia, si ritiene necessario intensificare il rapporto con gli enti locali e le organizzazioni non governative per trovare un sostegno in questo tipo di progetti.

3.2 Associazioni etniche

Un diverso tipo di associazionismo è rappresentato dalle associazioni etniche che spesso risultano essere transnazionali già nei diversi contesti di origine. Questo è il caso delle associazioni Soninké in Francia [Timera 1996] o della Associazione Fulbé d'Italia. Nata nel 1992, con 1.277 soci e 12 sezioni in Italia, l'AFI vede nascere la sezione di Bergamo nel 1999, che conta 172 membri. L'obiettivo principale è quello di mantenere ed estendere la cultura, lo studio e la lingua Fulbé. Contemporaneamente l'associazione si propone anche come fonte di aiuto per i soci che hanno problemi di salute o con la giustizia (assistenza legale), ma non nella ricerca del lavoro. Originariamente, e come altre associazioni, l'associazione si è attivata per assicurare il rimpatrio delle salme, per poi ampliare il proprio raggio d'azione proponendo anche l'organizzazione di attività ricreative. Come per la associazione provinciale, il fronte principale è dunque rappresentato dalla società italiana e dalle sue istituzioni. Per esempio, esiste il progetto di creare dei corsi di lingua pulaar per le seconde generazioni. Per quanto concerne il contesto di origine, sono stati presi in considerazione anche alcuni tipi di intervento nel settore educativo. Per esempio, si desiderano creare scuole in lingua pulaar nei villaggi in cui esistono solo scuole in francese con una scarsa partecipazione. Tra i processi decisionali l'individuazione dei beneficiari è spesso complessa per una organizzazione transnazionale con una maggioranza senegalese, ma con membri provenienti anche dalla Mauritania e, in minor misura, dal Mali. Per esempio, per implementare i progetti di scuole pulaar si svolge una sorta di sondaggio per rilevare l'eventuale interesse di alcuni villaggi ed in seguito viene eseguita una selezione proporzionale ai membri prendendo in considerazione contemporaneamente delle quote prestabilite per i paesi di origine minoritari. In altre parole si tenta di bilanciare la proporzionalità dei soci con la distribuzione transnazionale alla base dell'Associazione.

Diversi Peul e Toucouleurs di Bergamo fanno anche riferimento ad un'altra associazione, di mutuo aiuto (*entre-aide islamique*), che affonda le sue radici nella duratura tradizione del coinvolgimento sociale dell'Islam in Senegal [Piga 2003]. Questa associazione si chiama Rendo e conta sessanta membri nella sede di Bergamo. L'associazione nasce in Senegal per colmare le lacune tecnologiche e formative dei Peul comparativamente ad altre etnie, come i Wolof. Nel passato, si è impegnata in attività di formazione professionale, nel miglioramento dell'informazione con lo sviluppo della radio con l'obiettivo di rendere meno isolato la regione del Futa Toro. Anche in questo caso è forte la sensibilità nei confronti dell'innalzamento dei tassi di alfabetizzazione che veicola risorse in progetti concepiti in Senegal. Tuttavia, al momento questa organizzazione non sembra mettersi in luce per l'intensità delle sue attività sul territorio o per la frequenza delle sue attività transnazionali.

3.3 Associazioni miste

A testimonianza del processo di differenziazione del tessuto associativo senegalese, è opportuno registrare lo sviluppo di associazioni miste come l'Associazione di volontariato Diappo, composta

sia da italiani che da senegalesi e che conta ottanta soci (per i 2/3 senegalesi). Questi sono in maggioranza lavoratori dipendenti e in possesso di un'istruzione primaria (in Senegal). L'idea di creare un'associazione mista (italiani e senegalesi) è nata soprattutto dall'esigenza di coniugare l'esperienza dell'associazionismo italiano con la conoscenza diretta dei migranti del "campo" senegalese. Il nucleo iniziale dell'associazione è stato costituito informalmente da un gruppo di amici con una passata esperienza in altre organizzazioni (sia senegalesi che italiane), per poi formalizzarsi in vera associazione nel giugno del 2004. Il nome dell'Associazione in lingua wolof significa "uniti", termine che ben evoca la caratteristica di cooperazione e integrazione tra senegalesi e italiani. L'associazione è nata con lo scopo principale di aiutare le famiglie e i singoli (senegalesi e italiani) che si trovano in difficoltà, superando così il rischio e le conseguenze dell'emarginazione. A questo proposito, l'aiuto può essere di sostegno economico oppure di consulenza rivolta ai singoli, offrendo loro servizi di accompagnamento e segretariato sociale, come la facilitazione dell'espletamento delle pratiche burocratiche presso uffici statali, provinciali e comunali.

In futuro, raccolti i fondi necessari, si ha l'intenzione di aprire una sede staccata in Senegal. Infatti, una seconda finalità dell'Associazione è quella di sviluppare dei progetti di cooperazione decentrata in Senegal, usufruendo della collaborazione e della consulenza di altre associazioni e/o istituzioni italiane e senegalesi. Comunque lo scopo ultimo dell'associazione è favorire l'integrazione tra senegalesi e italiani nel contesto di approdo, anche attraverso l'esempio quotidiano e diretto dell'attività dell'Associazione. A questo proposito, è interessante constatare che questi obiettivi si traducono nell'assetto organizzativo dell'associazione sia dal punto di vista del genere sia della nazionalità: Presidente (senegalese, maschio); Vice-Presidente (senegalese, femmina); Segretario Generale (italiana, femmina). Successivamente, esiste un responsabile della commissione culturale, uno delle pubbliche relazioni e tre Consiglieri. Tutti i componenti del consiglio direttivo, laureati o in possesso di titolo di studio di scuola secondaria superiore, fanno parte di altre associazioni, dove ricoprono incarichi istituzionali. I componenti senegalesi provengono dalla zona nord del Senegal: regione di Thiés, Matam, Saint-Louis, Diourbel e Dakar. Al fine di allargare l'associazione ad altri partecipanti usufruendo di legami di conoscenza personali, la strategia adottata è stata quella di organizzare le riunioni del consiglio direttivo presso le abitazioni dei soci che si rendono disponibili, mentre l'assemblea plenaria si riunisce una volta all'anno presso una sala affittata presso il Comune di Verdello. Nel caso un membro dell'associazione avesse bisogno di risolvere una situazione difficile e impellente, il direttivo (una volta valutata la gravità del problema) può indire un'assemblea generale straordinaria e proporre soluzioni. L'Assemblea generale viene inoltre utilizzata dal direttivo come momento di "informazione" riguardo alle leggi italiane inerenti le tematiche dell'immigrazione anche ai fini di un rientro definitivo in Senegal. Oltre alla quota associativa (stabilita in € 10 da versare una tantum), l'Associazione è impegnata a reperire fondi presso anche gli Enti locali e Ong italiane tramite iniziative di promozione culturale.

L'Associazione ogni anno ha intenzione di organizzare una manifestazione culturale o sportiva al fine di raccogliere fondi e pubblicizzare la propria attività. Per realizzare questo fine l'Associazione mantiene costanti relazioni con gli enti locali (Comune di Verdello e Provincia di Bergamo) e altre associazioni (Nord-Sud, CISL). In linea con questa strategia nel giugno del 2005 il presidente ha incontrato il sindaco di Bergamo e il governatore della Regione Lombardia. Nei progetti futuri l'Associazione ha intenzione di avviare dei corsi di informatica e italiano per stranieri. Nell'aprile del 2005 l'Associazione Diappo ha avviato un'iniziativa di cooperazione decentrata con il comune di Bergamo. Il progetto prevede, tramite la mediazione dell'Associazione Diappo, di donare all'Ospedale di Dakar delle carrozzelle per disabili generosamente offerte dalla *Media Reha srl* grazie soprattutto all'interessamento dell'Assessore alle Politiche Sociali del Comune di Bergamo. I contatti in Senegal sono stati costruiti sfruttando la presenza nella Provincia di Bergamo (nel giugno 2005) di una delegazione della Repubblica del Senegal in visita ufficiale (all'interno di un progetto di scambio e cooperazione economica denominato *Carovana delle Piccole e Medie Imprese* del Senegal in Italia). Per quanto riguarda il trasporto del materiale in Senegal, realizzato a settembre,

l'Associazione pensa di usufruire della collaborazione di partner italiani: tra questi l'associazione Nord-Sud ha già dato la sua disponibilità.

3.4 Associazioni di villaggio e attività transnazionali

Sono però le associazioni di villaggio gli attori sociali più intraprendenti nei confronti del contesto d'origine. Esse tendono a svilupparsi nelle zone in cui si riuniscono molti migranti provenienti da uno specifico villaggio e spesso si impegnano in vari tipi di micro-progetti di sviluppo nel contesto di partenza, come la costruzione di scuole, pozzi, acquedotti e ambulatori. Molte delle associazioni di villaggio provengono dalla regione del Matam, che beneficia di una lunga tradizione di investimenti e progetti transnazionali da parte dei migranti in Francia e, più recentemente in Italia [Lavigne Delville 1991; Sivini 2000].

Le associazioni provenienti da questa regione sono talmente numerose nel nord Italia (la provincia di Bergamo costituisce comunque il contesto di immigrazione principale), che proprio nel 2005 è stata fondata un "associazione ombrello" che le riunisce, FADERMI. Il suo obiettivo è di mettere in rete e coordinare tutte le associazioni di villaggio che provengono dalla regione di Matam, specialmente quando gli obiettivi dei progetti sono più vasti, come la valorizzazione del territorio oltre i confini di un singolo villaggio, con interventi nel campo sanitario, dell'agricoltura, infrastrutture (strade, canalizzazione acqua), formazione e progetti di rientro. Ogni associazione partecipa finanziariamente in proporzione al proprio numero di aderenti. I processi organizzativi comportano anche un secondo fattore di complicazione, poiché Matam è una regione multi-etnica e multi-linguistica. Infatti, durante le assemblee annuali si parla in tre lingue (wolof, pular, sarakolle) e le discussioni durano a lungo. L'associazione intrattiene buone relazioni con i sindacati e desidera farsi conoscere meglio dagli enti locali, che potrebbero svolgere un ruolo strategico di garanzia e supporto nelle fasi progettuali. Il presidente ritiene prioritario il bisogno di formazione in questo senso e l'innalzamento delle competenze per rendere i progetti sostenibili e proponibili a più fonti di co-finanziamento. E' stato aperto un conto presso la banca popolare di Sondrio (gemellata con la Banque de l'habitat) e in cui lavorano anche alcuni operatori senegalesi. Quest'ultimo aspetto non è irrilevante, diverse ricerche hanno messo in luce la necessità di un miglior inserimento dei migranti africani nel terzo settore per un rafforzamento delle attività di co-sviluppo che diventerebbero così capaci di combinare gli investimenti nel contesto di partenza con l'integrazione nel contesto di approdo [Stocchiero 2004; Riccio 2004; 2005]. Per quanto riguarda il contesto di origine, per il momento gli interlocutori restano come per ogni singola associazione di villaggio, il capo villaggio e le commissioni di villaggio, oltre che il prefetto. Si ritiene opportuno che il processo di messa in rete si sviluppi anche in Senegal e nella diaspora.

Le singole associazioni di villaggio godono già di connessioni transnazionali. Perfino una associazione non particolarmente grande aderente al FADERMI, come quella del villaggio Fete Niebe, che conta 53 membri, intrattiene assidui contatti con la corrispondente sede francese di Parigi. Infatti, l'associazione di villaggio è nata prima in Francia (1982) e poi (1998) in Italia a Bonate sopra. L'obiettivo iniziale era quello di fornire un supporto logistico e finanziario per il rimpatrio delle salme e, successivamente, si è allargato al più generale sviluppo del villaggio e al sostegno dei soci anche nei confronti dell'esperienza migratoria. Per esempio, è prevista la possibilità di prestiti ai membri in casi emergenza: per la copertura delle spese di un avvocato, o per l'espletamento di pratiche burocratiche. Le riunioni dell'assemblea sono piuttosto frequenti (mensili) per discutere di come "sviluppare" il villaggio sulla base delle proposte che vengono fatte dal Senegal e raccogliere i fondi da inviare nel villaggio di provenienza; si contattano i membri del consiglio attraverso telefonate solo in casi di emergenza, ma il gruppo dirigente prende le decisioni più strutturali (cambio quota) in modo assembleare. L'associazione ha un conto in posta ritenuto più conveniente dei trasferimenti bancari. Alcuni soci sono incaricati specificatamente di spedire e ritirare il denaro in Senegal per i progetti collettivi concernenti il villaggio. Al momento, è stata costruita una scuola (il Governo senegalese ha fornito gli insegnanti), un mercatino e si è

contribuito al miglioramento dell'irrigazione, costruendo un pozzo ed un orto. Il controllo dell'implementazione dei progetti viene eseguito da membri dell'associazione quando sono in visita nel contesto d'origine. Per quanto riguarda invece le relazioni con il contesto di approdo, fino ad oggi non si registra alcun coinvolgimento di realtà istituzionali, eccetto per la partecipazione di alcuni volontari italiani a titolo individuale durante la nascita dell'associazione.

Quantitativamente più significativa, ma per questa ragione anche più complessa è l'esperienza di un'altra associazione afferente a FADERMI (ve ne sono almeno 6 a Bergamo): quella di Sedo Sebbe, la più grande associazione di villaggio nella provincia di Bergamo (e probabilmente non solo), che conta 384 soci al suo interno. L'associazione nasce nel 1992 con lo scopo di contribuire ad affrontare simultaneamente i problemi socio-economici del paese di origine e quelli di integrazione nel paese di approdo. Anche in questo caso la nascita delle associazioni, o dei diversi rami dell'associazione, ha seguito il dispiegarsi della diaspora, con la nascita di una sede a Dakar, una in Camerun ed una in Francia. Anche quest'ultima conta tre centinaia di soci, ma è composta da una maggioranza più anziana rispetto a quella bergamasca che è esclusivamente maschile, con una media tra i 27 e i 32 anni e che, pur nascendo per ultima, si rivela oggi la più numerosa e innovativa, almeno secondo l'opinione dei suoi membri. Vi sono incontri periodici tra le due grandi associazioni europee. Le differenze tra le due associazioni si intersecano con le negoziazioni tra diverse generazioni che caratterizzano comunque anche la dinamica interna della stessa sede italiana. Infatti, negli ultimi dieci anni l'associazione in Italia ha cominciato a beneficiare di maggiore autonomia nei confronti di quella francese, lasciando più spazio ai giovani, a volte istruiti, anche con una formazione superiore (una decina). Queste trasformazioni hanno permesso lo sviluppo di una dialettica tra "giovani" e "anziani" capace di rinegoziare le priorità progettuali (esempio: meno moschee e più infrastrutture) e contribuire al formarsi di innovazioni sociali indipendentemente da un effettivo sviluppo economico [Quiminal 1991]. Come mostra Sivini [2000] nella valle del fiume Senegal gli investimenti produttivi individuali sono stati per lungo tempo scoraggiati per evitare che minassero le gerarchie sociali e l'unità familiare. D'altra parte, come emerge anche dalle interviste, i progetti di sviluppo sociale hanno visto gradualmente assumere un ruolo sempre più significativo dei giovani sia nella diaspora sia nelle commissioni parallele che gestiscono i progetti nei villaggi. Il complesso meccanismo di sostegno alle attività del villaggio e dell'associazione conferma questo background: gli investimenti delle associazioni all'estero sono canalizzati verso un magazzino con una sede centrale nel villaggio e una sede succursale a Dakar a sostegno di attività commerciali (alimentari, ferramenta). Entrambi sono regolari e riconosciuti dallo Stato. Il capitale del Magazzino si alimenta in parte grazie agli investimenti dei migranti ed in parte autonomamente attraverso attività commerciali. Il profitto viene reinvestito per le iniziative sociali che riguardano il villaggio nel suo complesso.

Nel passato, l'associazione francese, oltre alle numerose moschee ha costruito un ambulatorio sanitario. Tra gli investimenti compiuti nei confronti del villaggio d'origine da parte della sede italiana, si annoverano: il completamento di una scuola elementare, un acquedotto che necessita di ulteriori interventi perché la parte più alta del villaggio non attinge all'acqua a causa di una mancanza di pressione, il cimitero e il campo sportivo non ancora completato, l'alloggio degli insegnanti dipendenti del Ministero dell'Educazione. Inoltre, si desidera allargare il centro sportivo e ricreativo e completare le scuole superiori, poiché le più vicine sono a più di trenta chilometri di distanza. Su entrambi i contesti di partenza e di approdo vige una suddivisione in commissioni: socio-sanitaria, economica-finanziaria, educativa-culturale, rapporti esterni. Tuttavia, si lamentano alcune difficoltà strutturali. Se da un lato la grandezza dell'associazione è una risorsa (8 euro la quota mensile), dall'altro comporta alcune difficoltà logistiche (è sempre necessario affittare uno spazio abbastanza ampio per accogliere un'assemblea) e di dispersione di risorse. Infatti, come già anticipato, un altro obiettivo centrale dell'associazione concerne l'aiuto ai suoi membri nell'inserimento nella società di immigrazione. Si aggiunga, che i membri di Sedo Sebbe, immigrati storici a Bergamo, non appartengono all'ASSOSBI, a causa di dissapori che datano dalla prima metà degli anni novanta. In altre parole, per i suoi membri questa associazione di villaggio svolge

anche le funzioni fornite ad altri connazionali dall'associazione provinciale. Ma anche il supporto al rimpatrio delle salme o per un aiuto nel finanziamento di un breve viaggio a causa di un funerale possono risultare come pesanti voci in uscita per una associazione numerosa. E' opinione di alcuni membri che i beneficiari principali dell'associazione rimangano i membri stessi. Queste problematiche sono oggetto di discussione (anche a livello transnazionale) e seguono anche i più recenti cambiamenti organizzativi che hanno visto soci giovani ed qualificati svolgere funzioni di leadership. Per esempio, l'impegno nei confronti della costruzione della scuola superiore nel villaggio d'origine è stato il frutto di una lunga negoziazione tra le parti. Per quanto riguarda i rapporti con le organizzazioni italiane, si sono avviati dei contatti con Ong come il Celim e associazioni come Nord Sud, ma, per il momento sono solo prese di contatto.

Negli ultimi cinque anni diventano numerose, attive e intraprendenti anche le associazioni che riuniscono migranti provenienti da altre zone del Senegal. Dalla regione di Louga, contesto di partenza particolarmente significativo per l'emigrazione verso l'Italia [Perrone 2000], si mettono in luce l'associazione per lo sviluppo della comunità rurale di Leona (ADECOR) che ha sede ad Alzano Lombardo e che si prefigge di implementare progetti prevalentemente agricoli (costruzione di mulini per la produzione del miglio), l'associazione Self-Help che interviene a Sakal in congiunzione con la relativa amministrazione comunale, l'associazione ADDRECORDDI che riunisce i migranti provenienti dalla comunità rurale di Diocoul Diarawigne all'interno del dipartimento di Kebemer e che, oltre che su progetti rurali (irrigazione), si impegna in iniziative socio-sanitarie e, infine, l'associazione ARNI che riunisce gli originari del villaggio di Nguith del dipartimento di Linguère. Gli obiettivi sono sempre piuttosto simili a quelli già illustrati per altri casi: sostenere i membri economicamente in caso di necessità, avvicinarli al rispetto delle norme formali e informali del contesto di approdo e, soprattutto, aiutare il villaggio di provenienza con investimenti sociali o sviluppando progetti di cooperazione. Inizialmente, in modo informale ci si riunisce regolarmente per raccogliere i soldi da inviare nel villaggio d'origine e per aiutarsi vicendevolmente in caso di bisogno mossi anche dal forte vincolo di appartenenza territoriale. Come per altre associazioni di villaggio, esistono connessioni nella diaspora con altri migranti dello stesso villaggio organizzati in associazioni e residenti in altri paesi europei ed africani. Se inizialmente i contatti transnazionali restano informali e occasionali, successivamente cominciano a intraprendere un processo di istituzionalizzazione.

Per esempio, nel 2002 i presidenti delle diverse associazioni del villaggio Nguith si sono confrontati sui problemi urgenti da affrontare, riuscendo così a delineare un progetto d'azione comune. Per quanto riguarda la sede di Bergamo (ARNI), la maggior parte dei membri è unita da vincoli parentali e, conseguentemente, gode di un altro grado di coesione interna. Nonostante la maggior parte degli associati non sia laureata, ma abbia frequentato il liceo, tutti gli otto membri del consiglio direttivo sono laureati, ma senza esperienze associative o politiche precedenti. Il consiglio si riunisce settimanalmente per valutare le richieste dei suoi membri, per identificare i problemi del villaggio e per le pratiche decisionali ordinarie. Le riunioni mensili dell'assemblea servono per prendere le decisioni più importanti e per invitare gli associati a non dimenticare gli obiettivi dell'associazione. Più che con gli enti locali, le relazioni esterne sono intrattenute con altre istituzioni (Patronato S. Vincenzo, Casa del Giovane, Fratelli dell'Uomo) alle quali spesso viene chiesto lo spazio per svolgere le riunioni. Per quanto riguarda i rapporti con il contesto di partenza, in sinergia con le corrispettive associazioni nella diaspora (Spagna, Francia, USA) nel 2002 è stata acquistata un'ambulanza per poter trasportare le donne gravide. Nel 2003 con la collaborazione dell'associazione italiana "Fratelli dell'Uomo" e con il "Foyer des Jeunes de Nguith" è stato organizzato un campo di lavoro della durata di tre settimane. Nel 2004 l'Associazione ha costruito una struttura ambulatoriale che offre assistenza di primo soccorso.

Un altro contesto di partenza quantitativamente significativo dell'emigrazione dal Senegal verso il sud dell'Europa è costituito dal Baol [Riccio 2000]. Dalla regione di Diourbel provengono i membri del villaggio di Lambaye che si sono organizzati in associazione (UNADEL) nel 2003 imitando la corrispettiva esperienza francese (esistono sedi anche in Spagna e Stati Uniti). Nell'ambito dello

sviluppo di progetti articolati tra più sedi, la sede coordinatrice è quella dello stesso villaggio d'origine. L'Associazione riunisce circa 100 soci, prevalentemente muridi, provenienti da tutta Lombardia, ma con almeno metà metà dei membri residente nella Provincia di Bergamo. Sono quasi tutti lavoratori dipendenti e senza una particolare istruzione superiore. A differenza di altre organizzazioni incontrate, in questo caso viene esplicitato il genere maschile come vincolo imposto per associarsi. Un'altra differenza sembra emergere nel processo decisionale che potremmo ritenere un po' più "verticistico". Durante le riunioni settimanali del direttivo, composto da sette membri, vengono discussi i problemi esposti durante l'assemblea generale che riguardano il contesto di approdo ma prevalentemente quello di origine. Le informazioni al riguardo vengono raccolte dai membri durante i viaggi di rientro temporaneo. Le Assemblee plenarie vengono tenute due volte all'anno in sale prese in affitto dalla CISL. Raramente durante le sessioni dell'assemblea vengono proposti progetti o soluzioni ai problemi; al contrario, la riunione generale serve al Direttivo per raccogliere suggerimenti, problemi e quant'altro ritenuto significativo per organizzare l'attività dell'Associazione. Con gli enti locali non sono ancora stati avviati rapporti di collaborazione, mentre con le Ong (CESVI) e altre associazioni operanti sul territorio provinciale (Nord-Sud) sono stati presi contatti per sviluppare futuri progetti di cooperazione. L'unico progetto avviato (e concluso), sviluppato in collaborazione con la sede francese e quella spagnola dell'associazione, è stato quello della costruzione della recinzione della moschea di Lambaye. Tra i progetti futuri vi è l'acquisto di un'ambulanza, per cui si stanno raccogliendo i fondi necessari, cercando anche la collaborazione e l'appoggio di Ong esterne, tra cui il CESVI.

Per molti versi simili alle associazioni di villaggio sono le associazioni che riuniscono i migranti provenienti da sobborghi e quartieri urbani di Dakar come Pikine e Gwediawaye. Su consiglio e stimolo dell'associazione bergamasca di accoglienza per extracomunitari "IL PORTO" (sezione di Dalmine), che ha fornito anche un supporto logistico, alcuni senegalesi si sono recentemente attivati per creare l'Associazione di Guédiawaye che conta 100 membri. L'associazione è nata col proposito di aiutare i membri in difficoltà in Italia (anche tramite sostegno finanziario attraverso prestiti personali). Una volta radicata la propria presenza nel contesto italiano, l'Associazione si è posta anche l'obiettivo di aiutare i propri familiari residenti in Senegal attraverso l'elaborazione di progetti di sostegno al quartiere di Guédiawaye. Inoltre, un altro obiettivo fondamentale è quello di agevolare il rientro definitivo degli attuali membri dell'associazione per lasciare posto ad altri giovani immigrati. Nonostante l'esistenza di altre associazioni di Guédiawaye in Francia, in Spagna e in altre zone d'Italia, per il momento l'associazione di Bergamo non ha avviato rapporti "ufficiali" di collaborazione. Comunque in futuro si pensa di organizzare una rete costante di scambi e rapporti per poter elaborare progetti di sviluppo in Senegal di più vasta portata. I membri del direttivo sono laureati e fanno parte anche dell'Associazione Senegalesi Bergamaschi; tra questi alcuni ricoprono anche delle cariche istituzionali. Oltre l'Associazione "Il Porto", si prevede in futuro di allargare la cooperazione ad altre associazioni di immigrati (anche non africane) presenti nel territorio italiano. Per il momento l'Associazione prevede comunque di integrarsi e consolidarsi nel contesto di approdo (circa 2 anni) e solo successivamente di estendere il proprio raggio di azione. Tra le iniziative che l'Associazione ha in progetto vi è quella di organizzare dei corsi di formazione per gli immigrati senegalesi, nei quali spiegare le leggi e le "consuetudini" italiane. In Senegal l'Associazione ha intenzione di avviare dei progetti di sviluppo destinati direttamente ai familiari dei membri dell'Associazione. Tuttavia, non saranno esclusi anche progetti rivolti al miglioramento delle condizioni generali della zona di Guédiawaye. I contatti con il Senegal per il momento verranno stabiliti durante i viaggi di rientro temporaneo dei membri del direttivo, nei quali si identificheranno i problemi che verranno poi discussi in seno all'Associazione in Italia. Tuttavia, fra qualche anno si ha l'intenzione di stabilire una sede staccata dell'Associazione in Senegal (diretta da un familiare), così da poter riuscire a seguire direttamente e costantemente i progetti di sviluppo.

Come si evince da questa panoramica, l'enorme sviluppo associativo e la sua diversificazione rimangono ancora dei fenomeni recenti, degli ultimi cinque anni. Tuttavia, come ci insegnano Portes Guarnizo e Landolt [1999], poiché le strategie transnazionali sembrano essere di successo

tendono ad essere imitate. Questa peculiare tendenza “normativa” del transnazionalismo non si rivela esclusivamente nel contesto di origine, ma anche in quello di approdo. E’ prevedibile che, per effetto imitativo, le molteplici attività transnazionali che caratterizzano l’associazionismo senegalese possano crescere e rafforzarsi velocemente. Nonostante il potere imitativo delle strategie transnazionali, si sono registrate alcune differenze tra le associazioni. La diversità tra un’associazione e l’altra non è prodotta esclusivamente dagli obiettivi, ma anche dai processi decisionali interni con vari gradi di partecipazione ed apertura sia nei confronti delle gerarchie che di altre variabili come la generazione ed il genere. Come ci ricorda la Mahler [1998], nonostante le associazioni di villaggio si identifichino con obiettivi altruistici, al loro interno si possono escludere le donne (come abbiamo visto) o rafforzare le asimmetrie di potere interne alle comunità. Una variabile che sembra contraddistinguere le associazioni di villaggio è la loro transnazionalità multipla. Esse non connettono solo contesti di origine e di approdo ma vivono spesso all’interno di reti diasporiche che mettono in comunicazione le associazioni in Italia con le corrispettive in altri paesi.

Un altro aspetto che emerge come rilevante è costituito dalle relazioni con il tessuto sociale del contesto di approdo. L’associazione di volontariato, l’organizzazione non governativa, i sindacati, o i singoli operatori si trovano a svolgere ruoli cruciali in diverse fasi della vita delle associazioni sia in termini di incoraggiamento e suggerimento sia con un supporto logistico per le riunioni e gli incontri. I processi sociali e le aspettative reciproche che caratterizzano il contesto di approdo influiscono nel facilitare o limitare le trasformazioni delle attività transnazionali dei migranti in progetti di cooperazione decentrata. Tuttavia, come è emerso da altre ricerche [Stocchiero 2003; Riccio 2005], per un simile sviluppo, oltre ad un comportamento affidabile, viene auspicato un miglior inserimento dei migranti nel tessuto sociale del contesto di approdo. L’integrazione nel contesto di approdo è necessaria perché le attività transnazionali delle associazioni prendano una forma di “co-sviluppo”. A questo proposito, viene sottolineata a più riprese la necessità di visibilità e trasparenza in modo da convogliare diverse energie, altrimenti bloccate da mancanza di fiducia e dal sospetto nell’uso del denaro. Diversamente, i migranti sembrano preferire le soluzioni più informali perché snelle, efficienti e garantite. Il ruolo cruciale di interlocutori italiani emerge anche quando vengono prese in considerazione le esperienze di lavoro autonomo.

4. Attività imprenditoriali e forme di lavoro autonomo

Nell’illustrare e discutere le esperienze imprenditoriali e di lavoro autonomo dei migranti senegalesi è opportuno denunciare alcune iniziali aporie analitiche. Come già detto, il commercio ambulante ha conosciuto negli ultimi anni un processo di emersione e di regolarizzazione. Infatti molti lavoratori autonomi svolgono attività commerciale al dettaglio e solo pochi all’ingrosso. La camera di commercio ha registrato 269 imprese con un titolare senegalese, di cui 27 nel settore manifatturiero e delle costruzioni, 33 nei trasporti e magazzinaggio e ben 164 nel commercio. Di queste ultime solo 8 effettuano commercio all’ingrosso. In altre parole, se è vero che nel 2004, il dossier Caritas individuava nei cinesi e nei senegalesi le comunità straniere che presentano una più spiccata attitudine imprenditoriale (entrambi con un numero di titolari di impresa ogni 1.000 soggiornanti pari a 164), nel caso senegalese continua a trattarsi comunque degli ambulanti che commerciano prevalentemente al dettaglio e che negli anni novanta erano stigmatizzati come “vu cumprà”. Inoltre, a complicare il quadro si aggiunge il fatto che diversi lavoratori dipendenti possono svolgere parallelamente attività di import-export durante le vacanze ottimizzando dal punto di vista economica le visite in Senegal. Tuttavia l’aspetto probabilmente più problematico è costituito dai numerosi lavoratori registrati ufficialmente come autonomi, ma che lavorano in realtà come subordinati e dipendenti, ma con la partita IVA, “alleviando” il datore di lavoro dai costi dell’assunzione. Per il lavoratore senegalese invece non ci sono né le libertà del lavoro autonomo né le sicurezze del lavoro dipendente.

4.1 I “dipendenti” con partita IVA nel settore delle costruzioni

Iniziamo col prendere in considerazione alcuni di questi casi di lavoratori pseudo-autonomi. Lamine viene da Thiarroye (Dakar) ed è in Italia e a Bergamo dal 1999. Non è membro di alcuna associazione, si concentra prevalentemente sul lavoro e, come hobby, va in palestra dove ha più amici italiani che senegalesi. In Africa ha girato in altri paesi, commerciando; successivamente è venuto in Italia seguendo suo zio ed ha lavorato inizialmente come imbianchino nella piccola impresa di suo zio per poi intraprendere le esperienze di apprendista in un'impresa metal-meccanica (costruzioni di Gru) e, attraverso un'agenzia interinale, di saldatore in una altra impresa. Infine, è tornato a svolgere l'attività di imbianchino come dipendente e in seguito come lavoratore autonomo (con partita iva). Un'impresa italiana gli appalta i lavori e, pur essendosi fatto apprezzare tanto che i clienti richiedono espressamente il suo intervento, non si è mai messo in proprio effettivamente. Egli spiega la sua scelta di aderire a questa soluzione organizzativa evocando la gratitudine nei confronti del datore di lavoro, che ha comprato la casa in cui vive, la fiducia che contraddistingue il loro rapporto, vedendo l'imprenditore “come un fratello”. Anche altri colleghi lavorano con propria partita IVA. Questa soluzione presenta però dei costi sia nei confronti della mobilità sociale nel contesto di approdo, sia nel predisporre a corrispondere alle aspettative che animano il contesto di origine. Le tasse e le spese mangiano i risparmi, perché “fare tutte le cose in regola è costoso”, e Lamine si lamenta di non riuscire ad inviare le rimesse che vorrebbe, “giusto qualcosa alla famiglia” per le spese quotidiane. Tuttavia, a differenza di altri connazionali incontrati [Riccio 2004a], non denuncia la sua situazione lavorativa in termini di sfruttamento, ma la descrive come un accordo informale retto da un reciproco rapporto di fiducia.

Ibrahim è un muratore, anche lui apprezzato, che si è ritrovato ad essere lavoratore autonomo per le simili ragioni del caso precedente. La partita IVA permette di delegare i costi del lavoro da parte delle imprese italiane. Tuttavia, Ibrahim ha voluto veramente provarci tentando di iniziare una carriera seguendo il sogno di avviare una impresa autonoma e successivamente di costituire una rete, anche con costruttori italiani, per investire in Senegal e di costruire case con i mattoni piccoli italiani. Tuttavia, le difficoltà sono state enormi: sopravvivere nel mercato, apprendere le pratiche e le procedure per gestire la propria vita professionale si sono rivelate sfide impossibili. La difficoltà principale è quella di affrancarsi dalla dipendenza nella ricerca dei clienti. A più riprese il mercato italiano viene denunciato come fortemente discriminatorio. Un suo collega è riuscito a intraprendere con successo la carriera di costruttore, ma si è rivelata cruciale la funzione di mediazione svolta dalla moglie italiana. Quindi, alcuni come Lamine, riuscirebbero ad avere una propria clientela, ma riproducono il rapporto di lavoro asimmetrico ed iniquo seguendo il sentimento di indebitamento su altri piani (la fiducia da non tradire), per altri, alle difficoltà burocratiche e di competenza si aggiungono gli impedimenti discriminatori a conquistare una fetta di mercato. Questi aneddoti ci informano comunque dell'importanza di queste figure mediatrici italiane (una sorta di mediatori economici) nell'accedere al mercato del lavoro autonomo. Le stesse riflessioni valgono anche per le attività imprenditoriali come *call center* e *minimarket*, che considereremo solo dopo aver preso in esame quella che rimane l'attività imprenditoriale ancora più diffusa, il commercio ambulante.

4.2 Commercio ambulante

Per molto tempo, fino alla metà degli anni '90, nell'immaginario collettivo italiano il migrante senegalese è stato visto come prevalentemente il commerciante ambulante, il “vu cumprà”. Le trasformazioni nelle strategie di inserimento nel mercato del lavoro hanno reso l'operaio senegalese una figura altrettanto presente nelle rappresentazioni collettive, in particolare nelle zone ad economia diffusa come Brescia e Bergamo [Scidà 2002]. Tuttavia, nonostante siano divenuti maggioritari i casi di assunzione come dipendente nelle piccole e medie imprese, il commercio rimane l'attività autonoma ancora più intrapresa e la legge Bersani (40/1998) ha permesso di ampliare e fare emergere a livello formale questo tipo di imprenditorialità. Come vedremo, esistono casi di chi, in modo intermittente, si è sentito obbligato a commerciare sognando un lavoro meno

rischioso, vi sono anche i casi di chi ha sofferto di lunghe ore di lavoro giornaliero, mal pagate, senza alcun tipo di copertura e che ritorna ad attività commerciali con un certo grado di soddisfazione per essere almeno il rispettoso capo di se stesso. A volte l'identificazione con il commercio ambulante può essere forte ed è considerato alla stregua di un'arte sofisticata [Riccio 2000], in altri casi questa attività può fungere da sostegno nei periodi di ricerca lavorativa o essere un vero ripiego di fronte alle frustrazioni incontrate nell'ambiente di lavoro.

Così è stato per Djibril, di cinquantacinque anni e residente in Italia dal 1990 con una numerosa famiglia al seguito: nove figli di cui due maschi nati in Italia e due femmine ora sposate con due operai senegalesi. Terminata la scuola ha lavorato come impiegato di ufficio, come cassiere e due anni come impiegato presso un ufficio statale a Dakar. Dopo aver svolto attività di "piccolo commercio" ambulante, ha deciso di emigrare con la famiglia per migliorare la propria posizione economica e sociale (in vista di un rientro in Senegal). Dopo il Portogallo, dove ha lavorato un anno come operaio riuscendo a risparmiare una certa somma di denaro, si è trasferito a Bergamo dove ha lavorato per 7 anni come operaio in una impresa di pulizie presso un studio odontoiatrico. In seguito, ha lavorato in una pasticceria da dove poi si è licenziato a causa delle relazioni sociali nell'ambiente lavorativo: a suo dire, gli altri dipendenti lo trattavano più come uno "schiavo" che come un loro collega. Dopo 5 anni la situazione non era più sostenibile dal punto di vista umano e lavorativo tanto da portarlo alle dimissioni. Nel frattempo la moglie ha avviato una attività di piccolo commercio ambulante, in prevalenza lavoro "in nero per le strade", anche perché non ha la patente e mezzo di trasporto per poter organizzare un commercio più vasto. La decisione di unirsi all'attività della moglie non è stata volontaria, ma dettata dalla contingenza della situazione (dimissioni dalla pasticceria e conseguente necessità di rinnovo del permesso di soggiorno). Dal 2003 si ritrova quindi a fare il commerciante ambulante anche se avrebbe preferito avere un reddito costante garantito da un lavoro dipendente. Gradualmente l'attività è divenuta quasi una impresa familiare (i figli non maggiorenni aiutano il padre durante il periodo estivo), regolarmente iscritta alla camera di commercio (mentre in precedenza non lo era). I pochi soldi che è riuscito a risparmiare come lavoratore dipendente sono stati investiti nell'avvio dell'attività: le "difficili" pratiche per la richiesta della licenza, l'acquisto del furgone usato e del tendone per il commercio.

Per quanto concerne l'organizzazione dell'attività, il commercio è incentrato su prodotti acquistati esclusivamente in Italia (magliette, cinture, borse, oggetti in pelle), venduti in mercati rionali e in fiere occasionali in giro per la Lombardia. Djibril aveva previsto di espandere l'attività vendendo prodotti "italiani" in Senegal. Purtroppo il progetto non si è realizzato a causa della mancanza di fondi. Parte delle speranze di attuare il progetto erano state riposte nella liquidazione derivante dal lavoro di operaio nell'impresa di pulizie a Bergamo. Purtroppo la somma riscossa non si è rilevata sufficiente. In particolare, il denaro ricevuto non era che il 10% di ciò che gli spettava. Tramite la Cgil ha intentato una causa di lavoro, ma non ha mai ottenuto altro denaro. Nell'ambito dell'attività lavorativa commerciale, Djibril ha provato ad ampliare l'offerta dei prodotti venduti importando dal Senegal degli oggetti d'arte, affittando un container. Tuttavia l'operazione si è rilevata troppo costosa per ripetersi nel tempo, in quanto la quantità di beni da trasportare per garantire una buona vendita sarebbe stata oltremodo eccessiva per le sue risorse economiche. Sarebbe comunque disposto ad intraprendere una formazione specifica per avviare un'attività di commercio transnazionale. Nonostante parte della famiglia sia in Italia, ogni mese manda attraverso la banca una somma di denaro (costante nel tempo e nella quantità) al fratello che successivamente consegna alla famiglia. Da buon muride in Senegal ha acquistato 2 terreni nella zona di Touba, che quando rientrerà edificherà per poterci abitare definitivamente [Schmidt Friedberg 1994].

Mbaye viene direttamente da Touba, la città santa, la capitale del muridismo in cui i muridi hanno costruito la più grande moschea nell'Africa subsahariana. Touba è diventata la seconda città del Senegal, un grosso centro economico di investimento materiale e spirituale di tutti i discepoli e un contesto privilegiato di emigrazione e di reinvestimento [Riccio 2004b]. In Senegal Mbaye ha frequentato la scuola coranica e successivamente ha esercitato un'attività di piccolo commerciante. Ha deciso di emigrare per necessità economica, prima in Francia (nel 1996) dove ha fatto l'operaio

e dove è nata una figlia, poi in Italia, dove ha lavorato come operaio per sei mesi in una fabbrica di Seriate. In seguito, tra il 1997 e il 1998 ha frequentato un corso di formazione professionale presso un Istituto Alberghiero, nell'ambito del quale ha seguito uno stage di 3 mesi presso un albergo della zona. Ciò nonostante, svolge tuttora l'attività di commerciante ambulante. Ha iniziato con i pochi risparmi del lavoro di operaio e di quelli della moglie che ha lavorato in nero come collaboratrice domestica. Ha aperto un conto corrente presso una banca di Cologno, dove è riuscito ad ottenere un prestito (seppure non ingente) per ampliare l'attività di commerciante.

L'attività si rivolge alla vendita di prodotti provenienti dal Senegal (vestiti senegalesi, artigianato artistico e oggettistica varia), per acquistare i quali si reca due volte all'anno in Senegal ed è associata alla Confesercenti, dove Mbaye tiene anche la contabilità. Egli ha usufruito anche delle ore di formazione gratuita messe a disposizione dall'associazione di categoria, nei confronti della quale ha sviluppato un sentimento di fiducia, a seguito di quello che viene riconosciuto come un atteggiamento di estrema chiarezza e disponibilità. D'altra parte i rapporti e le relazioni con gli altri commercianti (anche associati alla Confesercenti) non sono idilliaci. Molto spesso Mbaye trova di non essere "rispettato" e considerato alla pari degli altri, "essendo un immigrato extra-comunitario e nero" gode di uno status minoritario. Durante i mercati regionali trova che questo atteggiamento è molto forte sia da parte dei commercianti che dei clienti. In altre parole, i maggiori problemi si presentano nella quotidianità. Tuttavia, anche con il Comune di Cologno e altre istituzioni i rapporti sono risultati difficoltosi, "a causa della giunta leghista" e del clima razzista.

Mbaye è disponibile a ricevere formazione con particolare riferimento alla normativa per ampliare e consolidare la propria conoscenza nel settore della internazionalizzazione del commercio tra Senegal e Italia. Infatti, egli sarebbe interessato all'avvio di un'attività di commercio in Senegal avendo un partner in Italia (una succursale dell'impresa) per poter esportare prodotti artigianali senegalesi. A tal scopo, sarebbe disposto anche a fare la navetta durante l'anno per gestire e controllare l'andamento degli affari e la richiesta del mercato. Ogni mese, tramite la banca, invia i soldi alla famiglia in Senegal a integrazione del loro reddito, ma non ha in corso investimenti in Senegal. In una prospettiva di lungo termine, accumulato un piccolo patrimonio e ultimata l'istruzione dei figli, vi è la volontà di lasciarli in Italia avendo così il loro appoggio per continuare l'attività di commercio una volta rientrato in Senegal.

Anche le donne vengono coinvolte nelle attività commerciali. Gaye Fatou è la titolare dell'attività, ha 28 anni, proviene da Kebemer ed è in Italia dal 1999. Madre di 2 figli nati in Italia, Fatou è sposata con Gueye Samba che ha 32 anni, proviene da Guediawaye ed è in Italia dal 1993. Samba ha investito i soldi nell'attività della moglie e la gestisce. Si sono sposati in Senegal prima di emigrare in Italia. In Senegal Samba ha frequentato la "scuola dell'obbligo", dopodiché per circa quattro anni ha lavorato come commerciante ambulante nella zona di Dakar. Ha deciso di emigrare per trovare un lavoro meglio retribuito in Europa. Dapprima, tramite conoscenti è emigrato in Francia (1992) alla ricerca di un lavoro dipendente. Successivamente, non trovando alcun impiego, ha raggiunto il fratello in Italia nel 1993.

In Italia Samba ha frequentato un corso di formazione professionale (saldatore/carpentiere) della durata di due anni presso L'ITIS. Grazie a questa formazione nel 1996 è stato assunto da una ditta come operaio *addetto alla lavorazione meccaniche manuali*, presso la quale lavora attualmente. La decisione di avviare l'attività della moglie è stata inevitabile più che una scelta "autonoma e libera": infatti, dal momento che Fatou "non riusciva a trovare lavoro dipendente, si è dovuta arrangiare con il piccolo commercio". Samba ha potuto avviare l'attività di commercio ambulante investendo una parte dei soldi percepiti dal lavoro di operaio, senza chiedere alcun prestito alla banca o altre istituzioni. Sbrigate le pratiche burocratiche per avviare l'attività (iscrizione al rec etc.), un primo investimento iniziale è stato l'acquisto di un furgone usato, tramite amici commercianti senegalesi. Samba e Fatou sarebbero disposti a ricevere della formazione specifica relativa alla legislazione commerciale e alle strategie di export-import, in previsione di poter avviare un'attività di commercio anche in Senegal. In particolare, Samba è interessato ad iniziative di sostegno

all'importazione dal Senegal all'Italia, anche con la partecipazione di soci italiani.

Nonostante l'attività sia registrata alla camera di commercio a nome di Fatou, il marito svolge un ruolo di primo piano nell'impresa: investe i soldi, gestisce gli affari e sbriga le pratiche burocratiche. Per questo motivo ha in previsione di licenziarsi per poter dedicare più tempo all'attività, investendo parte della somma ottenuta dalla liquidazione nell'impresa. Samba avrebbe intenzione di espandere il commercio importando prodotti di "artigianato" dal Senegal. La merce viene acquistata in Italia (in prevalenza abbigliamento), nessun tipo di prodotto è stato mai acquistato in Senegal per essere rivenduto in Italia a causa dei costi elevati del trasporto. Nella previsione di espandere l'impresa dedicandosi a tempo pieno all'attività familiare, Samba avrebbe intenzione di recarsi una volta l'anno in Senegal per "approfondire la conoscenza del mercato" e per iniziare a prendere contatti per avviare un'attività di commercio transnazionale. La ditta è affiliata al CNA di Bergamo dove usufruisce del servizio di contabilità. L'associazione è stata scelta perché ha le tariffe più convenienti rispetto ad altre (Confcommercio e Confesercenti) e perché è stata consigliata da altri amici commercianti senegalesi.

Da quando è operaio (circa 8 anni), Gueye ha aperto un conto corrente presso una banca grazie alla garanzia del contratto a tempo indeterminato è riuscito ad accendere un mutuo (di 15 anni) per l'acquisto della casa nella quale attualmente risiede. Inoltre, ha intenzione di chiedere un prestito (3/4.000 €) per poter acquistare degli spazi fissi ai mercati rionali. Ogni mese manda tramite la banca una certa quantità di soldi alla famiglia in Senegal; in precedenza utilizzava il servizio offerto da Western Union, ma si è rivelato troppo costoso. Per quanto riguarda gli investimenti in Senegal non ha ancora acquistato nulla, ma, quando avrà terminato di rimborsare il mutuo desidera comprare dei terreni (chiedendo un altro prestito alla banca) per avviare un'attività commerciale (ancora non ben definita) con sede in Senegal.

4.3 Call Center, negozi "etnici" e minimarket

La graduale emersione delle attività commerciali dei senegalesi ha comportato anche una loro sedentarizzazione con l'avvio di piccoli negozi di vendita al dettaglio di prodotti alimentari e non esclusivamente "etnici".

Ababacar è originario del Matam ed è sposato con due figli nati in Italia. In Senegal, finiti gli studi della scuola primaria ha lavorato nel settore agricolo per circa 8 anni e poi ha trovato impiego presso un negozio di alimentari nella città di Matam. Nel 1991 Ababacar ha deciso di emigrare in Francia per cercare un impiego meglio retribuito che gli consentisse di contribuire alla situazione economica della famiglia e ha lavorato per circa otto mesi come aiutante in un negozio alimentare, dopodiché si è trasferito in Italia. Da Bari dove lavorava come vivaista si è trasferito a Venezia, dove è stato assunto da un'azienda come operaio generico per circa un anno. All'inizio del 1995 si è trasferito a Brescia dove ha lavorato per circa due anni come operaio. Nel 1997, scaduto il contratto con la ditta di Brescia, Ababacar ha dovuto cercare un altro impiego, trovando dapprima un posto come addetto alle lavorazioni meccaniche presso un'azienda di Bergamo e, in seguito, tra il 1997 e il 1999, attraverso l'intermediazione della Manpower, ha alternato lavori differenti presso aziende della provincia di Bergamo (in generale, operaio generico di produzione). Dall'inizio del 2000 alla fine del 2002 ha lavorato ininterrottamente (contratto di formazione lavoro) come manovale in ferro in diverse aziende. Tuttavia, a causa di screzi lavorativi, Ababacar a fine del 2003 si è dimesso dall'ultima azienda ed è riuscito a trovare un lavoro come operaio metalmeccanico presso un'altra azienda. A seguito del licenziamento per giusta causa e dei problemi avuti nel corso dei rapporti di lavoro precedenti, Ababacar ha deciso di non cercare più impiego come lavoratore dipendente, ma di avviare un'attività autonoma.

La scelta della tipologia dell'attività (minimarket) deriva soprattutto da una ragione "logistica": l'ampio locale dove si trova l'attività è condiviso con un amico senegalese titolare della Touba Multiservice (vedi prossimo caso). Il locale è stato diviso in due parti distinte, ma comunicanti sul retro, suddividendo le spese di gestione tra le due diverse attività. Inoltre essendo l'attività attigua a

un Phone Center frequentato soprattutto da africani, Ababacar ha pensato opportunamente di avviare un'attività di commercio di prodotti alimentari tipici africani (e non solo). Ciò nondimeno la clientela non è composta da soli immigrati africani, ma anche da molti cinesi: questo perché a fianco del minimarket è sorta una lavanderia gestita da un cinese, mentre nella via accanto è stato aperto da qualche anno un Phone Center gestito da cinesi. L'investimento iniziale per avviare l'attività è stato possibile grazie ai soldi risparmiati dal lavoro di operaio durante il periodo 2003-2004 e da quelli del lavoro della moglie. Comunque, Ababacar ha dovuto chiedere un finanziamento alla banca di 4.000 euro (inizialmente aveva chiesto 20.000 euro ma la banca negò il prestito a causa della mancanza di sufficienti garanzie e di assegni scoperti in precedenza). Il finanziamento è stato concesso grazie alla mediazione e alle garanzie offerte da un amico italiano. I prodotti vengono acquistati talvolta in Senegal, durante i viaggi di Ababacar, ma soprattutto in Italia all'ingrosso. Di tanto in tanto Ababacar acquista dalla Francia tramite la vendita per corrispondenza. Nell'attività lavora anche la moglie. In Italia l'unico investimento, a parte il finanziamento chiesto per l'apertura del negozio, è stato l'acquisto di una macchina per motivi di lavoro. Ogni mese Ababacar invia in Senegal i soldi alla propria famiglia tramite il servizio Western Union (offerto a un prezzo vantaggioso dal negozio Touba Multiservice). In Senegal si reca ogni due anni e compra dei prodotti (anche se poca cosa per il momento) da poter vendere in Italia nel proprio minimarket, nella prospettiva di avviare un'attività futura di commercio tra Senegal e Italia.

Come anticipato, a fianco al minimarket di Ababacar è sorto anche un Call Center chiamato Touba Multiservice gestito da Oumar. L'uso del telefono e di internet offre l'opportunità di comunicare con familiari ed amici e per continuare in qualche modo ad essere parte attiva degli eventi che capitano in patria. I call center sono molto diversi tra loro, alcuni si presentano come luoghi anonimi in cui i clienti entrano telefonano o scrivono al computer messaggi di posta elettronica ed escono, ma, più spesso si rivelano essere luoghi di socializzazione molto significativi per le persone che vi trascorrono più del tempo necessario per il semplice "consumo di servizi". In questi casi, spesso il servizio coesiste con un alimentari. In questo caso le due gestioni sono separate. Anche Oumar è sposato con due figli ed è in Italia dal 1990. In Senegal ha frequentato un istituto tecnico conseguendo il diploma di elettrotecnico e ha lavorato presso il negozio del padre come commesso addetto alla vendita. Tuttavia questo tipo di lavoro non abbracciava le sue aspirazioni: da qui la decisione presa a seguito della morte del padre di vendere l'attività e emigrare in Europa. Nel 1989 Oumar, prima di approdare in Italia, è stato in Belgio per circa tre mesi, dove si è iscritto a un corso per sarti della durata di un anno. Tuttavia dopo tre mesi ha deciso di emigrare in Francia (Parigi) e avviare un'attività di commercio ambulante. Dopo vari tentativi Oumar ha deciso di emigrare in Italia. Dal 1990 al 1996 Oumar ha fatto il commerciante ambulante nella provincia di Cremona, poi ha lavorato presso una ditta nella stessa provincia come carpentiere per la lavorazione del ferro. Dal marzo del 1999 fino alla fine dell'anno Oumar ha lavorato presso un'azienda nella provincia di Bergamo come operaio metalmeccanico.

All'inizio del 2000 ha avviato l'attività autonoma di Phone Center e servizio di invio di denaro Western Union. La decisione è derivata dalla volontà di cambiare tipologia di impiego, lavorando in modo autonomo "senza avere nessun capo". Infatti, nei lavori precedenti Oumar non si era trovato a suo agio, avendo avuto non pochi screzi con i propri superiori. Il locale è stato preso in affitto tramite la conoscenza e l'intermediazione del precedente affittuario italiano, uno studio fotografico trasferitosi altrove. Inoltre il locale, di grandi dimensioni, è stato diviso in due parti distinte (ma comunicanti) in modo da poter ospitare due differenti attività. Il capitale iniziale necessario all'avvio dell'attività è in parte derivato dai risparmi del lavoro dipendente in parte da un finanziamento chiesto alla Banca (circa 10.000 euro). A questo punto Oumar, non avendo più un lavoro dipendente che gli assicurasse un reddito costante, ha avuto molti problemi con la Banca; solo grazie all'interessamento e alle garanzie di un amico italiano è riuscito ad ottenere il prestito. Il denaro è servito per versare la cauzione dell'affitto e per acquistare le cabine telefoniche. Ogni mese, tramite la sua attività, invia dei soldi alla propria famiglia. Nell'ambito della sua rete di conoscenze in Italia e in Senegal, Oumar ha provato più volte nel corso degli anni ad avviare

un'attività di commercio transnazionale, inviando dall'Italia al Senegal della merce di vario genere (abbigliamento, pannolini, oggettistica). L'obiettivo sarebbe quello di riuscire ad aprire un'attività in Senegal da poter gestire direttamente, lasciando in Italia un socio (sia esso senegalese o italiano) come appoggio/succursale. Tra i prodotti che ha individuato come redditizi vi sono i semi-lavorati, tuttavia un ostacolo insormontabile per il momento è l'alto costo di noleggio del container. Per questo motivo la realizzazione del progetto è condizionata alla partecipazione nell'attività di un socio con del capitale da poter investire.

Le attività che abbiamo qui considerato separatamente possono confluire in un'unica attività. E' il caso dell'azienda di Malick che viene da Gwediawaye in cui ha lavorato presso il negozio di abbigliamento del padre. A seguito della morte di quest'ultimo, Malick ha deciso di abbandonare l'attività (lasciandola continuare al fratello) e di emigrare in Europa. A differenza di molti connazionali, Malick non si è appoggiato a nessun tipo di rete di immigrati o di conoscenza nella scelta delle destinazioni. Nel 1987 Malick, grazie alla piccola somma risparmiata in Senegal, è emigrato in Francia dove ha lavorato come aiuto parrucchiere per circa un anno (1987/1988). In seguito si è trasferito in Germania, dove ha svolto delle piccole attività di commercio ambulante. Nel 1989 ha deciso di trasferirsi in Italia, dapprima a Napoli, sempre come ambulante, e in seguito nella Provincia di Bergamo (1991) dove ha trovato subito lavoro come manovale addetto alle lavorazioni del ferro presso una ditta di cui è tuttora dipendente. Nel 2003 Malick ha deciso, continuando comunque il lavoro come operaio, di aprire un negozio *Phone Center*. L'idea è scaturita principalmente da due motivazioni: il bisogno di integrare il reddito e il desiderio di cambiare tipo di lavoro. L'attività del negozio inizialmente era orientata alla fornitura di servizi telefonici internazionali, in seguito Malick ha deciso di espandere l'attività al servizio di posta elettronica / navigazione internet e al commercio di piccoli prodotti artigianali (di provenienza italiana). Dal giugno del 2005 è attivo anche il servizio di invio soldi tramite *Western Union*. Nel negozio lavorano alternandosi il figlio maggiore e la seconda moglie, conciliando i turni di lavoro presso le altre aziende presso cui sono assunti. I soldi investiti nell'attività sono frutto dei risparmi del lavoro dipendente di Malick e del figlio. Il negozio è stato preso in affitto attraverso l'intermediazione di un amico italiano: perché nessun italiano era disposto a dare in locazione un locale ad un immigrato (anche se lavoratore a tempo indeterminato). Al fine della gestione dell'azienda, sia contabile che burocratica/legale, Malick ha deciso di non affiliarsi a nessuna associazione di categoria, ma di avvalersi della consulenza di un commercialista.

Malick in previsione di espandere l'attività aprendo un *minimarket* per commercializzare prodotti artigianali senegalesi, ha intenzione di licenziarsi dal lavoro di operaio. Al riguardo ha chiesto un finanziamento alla propria banca (la liquidazione percepita dal lavoro dipendente non basterebbe a coprire le spese iniziali per avviare l'attività), ma senza una risposta affermativa. Per cercare di aggirare il problema, Malick ha chiesto al proprio commercialista di intercedere presso la banca per agevolare la concessione del prestito. Nell'ipotesi di riuscire ad avviare l'attività, Malick in futuro avrebbe intenzione di espandere l'attività del *minimarket* a quella del commercio di import-export con il Senegal. A tal riguardo sarebbe disposto a trovare un socio, preferibilmente italiano, e aprire un negozio a Dakar, gestito direttamente da Malick. Nell'ambito di questo progetto, ha pensato di coinvolgere l'attività già avviata del fratello a Guédiawaye: il negozio dovrebbe infatti da subito servire come base di appoggio per smerciare i prodotti provenienti dall'Italia. Mensilmente invia tramite banca i soldi alla ex-moglie (che attualmente non lavora) e alla madre. Malick, una volta avviata l'attività di *mini-market*, avrebbe intenzione di acquistare prodotti in Senegal e nei paesi limitrofi e trasportarli in Italia noleggiando lo spazio all'interno di un container.

L'esempio di Malick è stato seguito anche da Ndiaga, anch'egli sposato in Senegal con due figli in Italia. In Senegal ha frequentato la scuola dell'obbligo e in seguito ha trovato impiego come tecnico frigorista presso un'azienda di Dakar (8 anni circa). La decisione di emigrare in Europa è maturata in seguito alla volontà di migliorare la propria condizione economica e sociale. Appena arrivato in Italia nel 1992 Ndiaga ha dovuto arrangiarsi come commerciante ambulante per le strade. Successivamente, dopo aver regolarizzato la propria posizione in seguito alla "sanatoria" della

legge Martelli, grazie all'aiuto di amici senegalesi ha avviato un'attività di commerciante ambulante regolarmente iscritta alla camera di commercio (dal 1993 al 1997 nella provincia di Bergamo). A causa delle difficoltà incontrate nel commercio Ndiaga decide di trovare un impiego come lavoratore dipendente. Dal giugno al dicembre del 1998 ha lavorato presso una ditta come falegname. Dal gennaio del '99 a metà del 2000 lavora presso un'altra ditta, sempre come falegname e, successivamente, come fabbro presso una ditta di Bergamo, contratto di formazione lavoro a tempo determinato. Per tutto il 2001 Ndiaga alterna vari lavori trovati tramite agenzie interinali come operatore generico di produzione. Dal 2002 all'aprile del 2004 lavora come operaio (manovale in ferro) e dall'aprile del 2004 a oggi lavora come operaio saldatore con un contratto a tempo indeterminato.

Nel gennaio del 2004 Ndiaga decide di avviare, grazie anche alla disponibilità della moglie di collaborare alla gestione, un'attività di Phone Center, alternando lavoro dipendente a quello autonomo. La decisione è nata principalmente dall'esigenza di integrare il reddito percepito dal lavoro di operaio; tuttavia, la disponibilità della moglie e in seguito del fratello hanno giocato un ruolo fondamentale, garantendo un'ottimizzazione dell'utilizzo del capitale umano riuscendo a distribuire il carico di lavoro su tre persone. L'investimento iniziale (circa 10.000 euro) deriva dal risparmio del lavoro di Ndiaga e da un finanziamento (di 3.000 euro) chiesto alla banca. A questo proposito, visto l'esigua somma richiesta, Ndiaga non ha avuto particolari problemi a ottenere il prestito. Lo stabile presso il quale si trova il negozio è stato preso in affitto tramite un'agenzia immobiliare. Mentre l'arredamento del negozio (cabine telefoniche, computer) è stato comprato presso una ditta di Milano tramite un conoscente (l'imprenditore Malick di cui sopra). Il negozio è stato sistemato (tinteggiatura, pulizia, piccoli lavori di sistemazione) grazie all'aiuto di amici senegalesi.

A circa un anno dall'avvio del Phone Center, Ndiaga decide di allargare la propria attività al commercio di prodotti alimentari e articoli etnici. A questo proposito dal gennaio del 2005 al giugno dello stesso anno frequenta assieme al fratello e alla moglie un corso organizzato dalla Regione Lombardia rivolto agli operatori del settore alimentare. A luglio del 2005 inaugura il minimarket, sorto proprio a fianco del Phone Center nello stesso stabile. I prodotti venduti sono principalmente acquistati all'ingrosso in Lombardia, praticamente nulla proviene dal Senegal o dall'Africa in generale a causa dell'elevato costo del trasporto della merce. In futuro comunque Ndiaga ha in previsione di espandere ulteriormente la propria attività commerciando prodotti senegalesi (sia alimentari e non). Attualmente quindi il negozio è gestito da Ndiaga (che lavora anche come operaio presso una ditta di Bagnatica), dalla moglie (che gestisce principalmente il minimarket) e dal fratello (lavora anche come operaio presso una ditta di Alzano Lombardo).

L'avvio dell'attività è stato particolarmente complesso a causa dei numerosi ostacoli burocratici incontrati e delle infinite "carte" da compilare. Molti di questi sono stati risolti grazie alla consulenza di un commercialista (i servizi prestati dalle associazioni di categoria non sono mai stati presi in considerazione: da un lato a causa della diffidenza verso l'organizzazione, dall'altro per la mancanza di un rapporto personale che invece si costruisce con il proprio commercialista). Per quanto riguarda gli "affari" questi vanno particolarmente bene al Phone Center, un po' meno per il minimarket. A causa dell'elevato costo del viaggio, Ndiaga si reca in Senegal una volta ogni due anni, ma non ha mai provato ad avviare un commercio transnazionale tra Italia-Senegal o viceversa. Il rientro definitivo in Senegal è condizionato all'avvio di un'attività di commercio laggiù. Tuttavia per poter realizzare questo progetto, Ndiaga è convinto che è necessario acquisire esperienza in Italia, ma soprattutto risparmiare per poter successivamente investire in patria.

4.4 Ristorazione

Thiam proviene da Lambaye (Regione di Diourbel – Dipartimento Bambey) ed è in Italia dal 1988. Prima a Bolzano ospite di un amico senegalese con regolare permesso di soggiorno, in seguito a Foggia presso altri conoscenti senegalesi dove ha svolto l'attività di ambulante e poi quella di

bracciante per due anni. Dal 1990 risiede stabilmente con un amico nella provincia di Bergamo, dove ha trovato lavoro presso una ditta di rimozione di amianto. Abdou ha fatto questo tipo di lavoro per circa due anni e in seguito, a causa della “pericolosità” dello stesso, ha deciso di smettere e di cercare qualcosa d’altro. Non trovando alcun impiego e avendo l’intenzione di avviare un’attività di commercio import-export con il Senegal, ha seguito un corso alla camera di commercio di Bergamo per potersi iscrivere al *Rec*. Il corso si è rivelato abbastanza “semplice”, anche se avrebbe preferito una formazione specifica mirata alle strategie commerciali e alla legislazione italiana. A questo punto Abdou ha cercato di avviare un’attività propria, ma a causa della carenza di denaro ha abbandonato l’idea. I soldi che nel frattempo era riuscito a risparmiare dal precedente lavoro di operaio erano serviti a pagare l’affitto, a spedire del denaro alla famiglia in Senegal e a pagare le tasse d’iscrizione al *Rec*. Non riuscendo ad avviare l’attività quindi Abdou ha di nuovo cercato occupazione come lavoratore dipendente. Nel 1993 è stato assunto come montatore di valvole, in seguito ha lavorato come operaio generico e infine come magazziniere fino al 2004 in cui si è licenziato per avviare l’attività di Ristorazione.

All’inizio del 2005 Abdou avvia assieme ad altri due soci il Ristorante Etnico “Da Ragi”; l’altro socio è una italiana (Daria), conosciuta attraverso un amico comune senegalese (il terzo socio). Successivamente, a causa di problemi personali, il socio senegalese è stato sostituito dal figlio di Daria. Attualmente il Ristorante comprende anche sei dipendenti (cuochi e camerieri). L’idea di aprire un ristorante etnico senegalese (l’unico presente a Bergamo) è nata dalla convergenza degli interessi di Daria e Abdou. Da un lato la curiosità di Daria nei confronti della cucina senegalese (conosciuta grazie al tramite di Abdou) e dall’altro l’intenzione di Abdou di avviare un “agriturismo”. Già da qualche tempo Abdou aveva intenzione di licenziarsi dal lavoro di magazziniere per avviare un’attività autonoma, ma aveva dovuto procrastinare la realizzazione del progetto a causa della insufficienza del capitale. Purtroppo la liquidazione percepita dal lavoro non sarebbe bastata e l’accesso al credito bancario gli era precluso a causa della “inadeguatezza” delle garanzie. Fondamentale quindi è stato il ruolo di Daria per consentire l’inizio dell’attività. Infatti, grazie alle garanzie del marito imprenditore, ha potuto ottenere un finanziamento in banca per avviare l’attività: l’acquisto della licenza e dell’immobile. Abdou ha contribuito con il proprio *Know-How* (riguardo alla cucina e alla cultura senegalese) e investendo una “piccola somma di denaro” (corrispondente alla quota associativa). Attualmente il locale ha un ottimo giro di affari, tanto da attirare le lamentele dei vicini condomini per gli eccessivi “schiamazzi notturni”. Il ristorante-bar è frequentato soprattutto la sera (il fine settimana è aperto fino alle 2) e la clientela è costituita soprattutto da italiani.

Dalla banca è riuscito una volta ad ottenere un prestito di 2.000 euro grazie al tramite di un amico che vi lavorava. L’unico investimento fatto in Italia è stato nella società in cui lavora attualmente. Dal 1993 circa, una volta l’anno Abdou ritorna in Senegal a trovare la famiglia. Ogni mese tramite Western Union (o tramite amici che vanno in Senegal) manda del denaro alla famiglia (alla ex-moglie e al figlio). Due volte (nel 2001 e nel 2003) ha portato con sé in Senegal un furgone carico di merce, in parte da donare ai propri familiari, in parte da poter vendere “informalmente” a conoscenti e amici. Abdou ha anche investito nell’attività della moglie, comprando in Italia delle macchine per cucire e degli utensili di sartoria. Nel 2003 Abdou ha comprato a Dakar un terreno sulla costa: non appena disporrà di sufficienti capitali, ha in progetto di avviare un’attività di agriturismo (facendo tesoro dell’esperienza maturata in Italia con il ristorante). Un’altra idea per sfruttare al meglio il terreno a Dakar sarebbe quella di edificare degli appartamenti da affittare ai turisti. In questo modo, nell’ambito dell’attività già avviata in Italia e con l’aiuto di un partner italiano, vorrebbe aprire un’agenzia turistica che grazie alla rete di conoscenze maturata in Italia, organizzi villeggiature a Dakar. In tal senso Abdou sarebbe disposto a ricevere una formazione specifica nel campo turistico (“turismo responsabile”), sia dal punto di vista legislativo che di quello organizzativo-strategico.

Da queste storie professionali emerge una conferma delle analisi sociologiche dei migranti senegalesi come esempi di grande mobilità territoriale e flessibilità professionale. Per quanto

concerne le attività commerciali stabili (non ambulanti), si può notare il rilievo dell'organizzazione familiare nell'ottimizzazione dell'attività autonoma. In questo senso, sembra che l'aumento dei ricongiungimenti familiari possa rilevarsi come una risorsa inattesa per una comunità prevalentemente costituita da maschi singoli (90% circa) non solo per la più generale integrazione e stabilizzazione nel contesto di approdo, ma più specificatamente per l'articolarsi e l'arricchirsi delle attività autonome e commerciali in particolare. In alcuni casi, il sedentarizzarsi del commercio trova nell'attenta gestione della rete familiare un'opportunità di mobilità sociale. D'altra parte, l'estendersi della famiglia in chiave transnazionale [Bryceson e Vuorela 2002], può a sua volta rivelarsi un'opportunità se si desiderano incentivare le attività di import-export.

Un altro fattore ricorrente nelle biografie prese in esame è rappresentato dalla diffusa discriminazione quotidiana denunciata dalle testimonianze. Non è casuale che per molti casi l'intermediazione di italiani si sia dimostrata cruciale: nell'accesso a prestiti o finanziamenti, nell'inserimento nel mercato del lavoro autonomo, nell'accesso ad informazioni o a percorsi formativi, nell'acquisizione di spazi in cui investire ecc. Spesso sono reti informali che facilitano tale mediazione, ma anche le associazioni di categoria e i collegati enti formativi si presentano come attori organizzativi importanti. A tale proposito, è opportuno segnalare l'iniziativa denominata Crea Impresa, che vede coinvolte le tre associazioni di categoria e Bergamo Formazione e che, pur rivolgendosi a tutti i neo-imprenditori, incomincia a vedere una partecipazione prevalente tra gli immigrati. Il progetto prevede di seguire 20 imprese per associazione all'anno (60 in tutto) per aiutarle in un percorso di avvicinamento alle regole del mercato d'impresa. Con ognuna delle imprese si stabilisce un progetto di intervento di circa 25/30 ore di consulenza mirata gratuita. Questo tipo di consulenza, come abbiamo visto, potrebbe interessare alcuni dei testimoni intervistati, in particolare i lavoratori autonomi che non riescono a penetrare il mercato e a reggere i costi delle "pratiche in regola". Ad ogni modo, i desiderata principali si rivolgono prevalentemente alla consulenza nei confronti di progettualità transnazionali, di import-export di prodotti artigianali e alimentari. Come si è visto, le attività commerciali transnazionali non sono prive di difficoltà, quali i costi dei container o degli stessi prodotti e della dogana. La denuncia di queste frustrazioni dovrebbe indurre un po' di cautela nei confronti di quel determinismo economico che caratterizza le versioni più celebrative all'interno della letteratura sulle comunità transnazionali. Dopo alcuni tentativi i migranti senegalesi intervistati hanno optato per una strategia più prudente. Prima di investire completamente nel sogno transnazionale, si concede priorità al rafforzamento delle attività commerciali attraverso l'esperienza in Italia e, contemporaneamente, si rafforzano le reti sia nel contesto di approdo che di origine. In questo processo tutti i testimoni sarebbero interessati ad intraprendere un processo formativo o a beneficiare di consulenze periodiche.

5. Conclusioni

Concludendo, sia per i progetti sociali sia per quelli economici, come ho avuto modo di sottolineare in altre occasioni [Riccio 2000; 2005], la transnazionalità non deve essere concepita solo come un sistema di reti sociali che attraversa i confini politici degli stati-nazione, ma anche come un insieme di pratiche relazionali. Non tanto un sistema di reti chiuso su se stesso, ma un processo di costruzione multipla e continua di nuovi legami. Le reti familiari e di amicizia interne alla comunità transnazionale si intrecciano con reti informali e formali forgiate nel contesto locale di approdo. Ed è in questo modo che si sviluppano anche i potenziali per iniziative imprenditoriali transnazionali e per la cooperazione decentrata. Pur rivolgendosi al contesto di partenza, molte attività transnazionali possono richiedere una creativa interazione con attori sociali del contesto di approdo. Tuttavia, anche il coinvolgimento dei migranti come "attori di sviluppo" non è di per sé privo di ambiguità, in particolare quando il progetto è pubblicamente finalizzato al "rientro in patria", e si nutre di una legittimità ambivalente, di un discorso che giustifica l'investimento in quanto l'obiettivo è quello di "farli tornare a casa". In realtà, nell'idea di co-sviluppo sviluppatasi in Francia ed in

Italia, la funzione di interfaccia dell'immigrato richiede la sua presenza attiva nel contesto di accoglienza. Comunque, anche in questi casi, un sottile uso politico-simbolico di questi processi non è escluso. Essi rimangono estremamente funzionali nel “dare la sensazione di fare qualcosa” [Courade 1997; Daum 1997], mentre si attivano contemporaneamente politiche di esclusione nei confronti dei migranti. La discussione del caso di Bergamo evidenzia come l’inserimento nel tessuto sociale del contesto di approdo faciliti sia l’avviamento di vere attività autonome con un potenziale transnazionale, sia il rafforzamento delle associazioni di villaggio e del loro impatto sociale nel contesto d’origine. In questo modo le attività transnazionali verrebbero a costituire una strategia originale che combina gli investimenti nel contesto di partenza con l’integrazione nel contesto di approdo. Viceversa, il progetto transnazionale rischia di diventare un miraggio se l’inserimento strategico nella società d’approdo viene a mancare.

Riferimenti bibliografici

- A. Andreotti e P. Barbieri (a cura di) (2003), *“Reti e capitale sociale”*, in *“Inchiesta”*, 33, 139.
- G.M. Boninelli (2005), *Gli stranieri nel comune di Bergamo. Rapporto 2004*, Comune di Bergamo.
- B. Bryceson e U. Vuorela (a cura di) (2002), *The Transnational Family*, Berg, Oxford.
- G. Campani, F. Carchedi, G. Mottura (a cura di) (1999), *Spazi migratori e luoghi dello sviluppo. Nuove prospettive per la cooperazione internazionale*, L'Harmattan Italia, Torino.
- Caritas di Roma (2004), *Immigrazione. Dossier statistico 2004*, Idos, Roma.
- E. Castagnone et al. (2005), *Vai e vieni. Esperienze di migrazione e lavoro di senegalesi tra Louga e Torino*, Franco Angeli, Milano.
- E. Casti (2004) *Atlante dell'immigrazione a Bergamo. L'Africa di casa nostra*, Bergamo University Press, Bergamo,
- S. Ceschi (2005), *“Flessibilità e istanze di vita. Operai senegalesi nelle fabbriche della provincia di Bergamo”*, in T. Caponio e A. Colombo (a cura di), *Stranieri in Italia. Migrazioni globali, integrazioni locali*, Il Mulino, Bologna.
- G. Courade (1997), *“Des papiers ey des hommes: l'épreuve des politiques d'endiguement”*, in *Politique Africaine*, 67.
- C. Daum (1993), *“Quand les immigrés construisent leur pays”*, in *Hommes et Migrations*, 1165.
- C. Daum (1997), *“La coopération, alibi de l'exclusion des immigrés?”*, in D. Fassin, A. Morice, C. Quiminal (a cura di), *Les lois de l'inhospitalité. Les politiques de l'immigration à l'épreuve des sans-papiers*, La Découverte, Paris.
- A. Elia (2003), *“Strategie migratorie e nuovi percorsi di integrazione degli immigrati fulbé in Italia”*, in G. Sciortino e A. Colombo (a cura di), *Stranieri in Italia. Un'immigrazione normale*, Il Mulino, Bologna.
- P. Lavigne Del ville (1991), *La riziere et la valise. Irrigation, migration et stratégies paysannes dans la vallée du fleuve Sénégal*, Syros. Paris
- R.D. Grillo, B. Riccio (2004), *“Translocal Development: Italy-Senegal”*, in *Population, Space and Place*, 10.
- S. Mahler (1998), *“Theoretical and empirical contributions toward a research agenda for transnationalism”*, in Smith, M.P. e Guarnizo, L.E. (a cura di), *Transnationalism from Below*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- P. Mezzetti (2004), *“La comunità senegalese a Milano”*, in Stocchiero A., *Migranti e cooperazione decentrata italiana per lo sviluppo africano*, Working Paper CeSPI, Roma.
- Osservatorio Regionale per l'integrazione e la multietnicità (2004), *Annuario statistico dell'immigrazione straniera. Anno 2003, Approfondimento territoriale nella Provincia di Bergamo*, ISMU, Provincia di Bergamo.
- Osservatorio Regionale per l'integrazione e la multietnicità (2005), *Rapporto 2004. Gli immigrati in Lombardia*, ISMU, Milano.
- L. Perrone (a cura di) (2001), *“Tra due mondi. Forme e grado di adattamento della comunità senegalese”*, in *Sociologia urbana e rurale*, 64/65.
- A. Piga (2003), *L'Islam in Africa*, Bollati e Boringhieri, Torino.
- A. Portes, L.E. Guarnizo e P. Landolt (1999), *“The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field”*, *Ethnic and Racial Studies*, 2, 2.
- C. Quiminal (1991), *Gens d'ici gens d'ailleurs. Migrations soninké et transformations villageoises*, Bourgois, Paris.
- B. Riccio (2000), *“Spazi transnazionali: esperienze senegalesi”*, in B. Riccio (a cura di) *Emigrare, immigrare, trasmigrare, Afriche e Orienti*, 3/4, 2.
- B. Riccio (2004a), *Les migrants sénégalais en Italie. Le potentiel d'investissement du capital*

humain et financier pour la réduction de la pauvreté urbaine au Sénégal, Ministère du Patrimoine Bati, de l'Habitat et de la Construction, République du Sénégal, Dakar

- B. Riccio (2004b), "Transantional Mouridism and the Afro-Muslim critique of Italy", in *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 30, 5.
- B. Riccio (2005) "Migrazioni transnazionali e cooperazione decentrata. Ghanesi e senegalesi a confronto", in B. Riccio (a cura di) *Migranti africani in Italia, Afriche e Orienti*, 3, 7.
- O. Schmidt di Friedberg (1994), *Islam, solidarietà e lavoro. I muridi senegalesi in Italia*, Edizioni della Fondazione Agnelli, Torino.
- G. Scidà (2002), "Come cambiano le relazioni sociali dei senegalesi in Italia", in G. Pollini, G. Scidà *Sociologia delle migrazioni e della società multietnica*, Franco Angeli, Milano.
- G. Sinatti (2005) "Città senegalesi. Il caso di Zingonia", in B. Riccio (a cura di) *Migranti africani in Italia, Afriche e Orienti*, 3, 7
- G. Sivini (2000), *Migrazioni. Processi di resistenza e di innovazione sociale*, Rubettino, Soneria Mannelli.
- R.C. Smith (1998) "Transnational localities: community, technology and the politics of membership within the context of Mexico and U.S. migration", in Smith, M.P. e Guarnizo, L.E. (a cura di), *Transnationalism from Below*, Transaction Publishers, New Brunswick
- A. Stocchiero (2002), "Le migrazioni nell'integrazione euro-mediterranea: dal co-sviluppo alla fortezza Europa", in *Afriche e Orienti*, 3, 4.
- Stocchiero A. (2004), *Migranti e cooperazione decentrata italiana per lo sviluppo africano*, Working Paper CeSPI, Roma.
- S.M. Tall (2002), "L'emigration internationale sénégalaise d'hier à demain", in M.C. Diop (a cura di), *La société sénégalaise entre le local et le global*, Karthala, Paris.
- M. Timera (1996) *Les Soninké en France*, Karthala, Paris

Appendice

Interviste

Associazioni

Aliou Gueye (ASSOCiazione Senegalesi Bergamaschi)
Hamat Diane (FADERMI)
Moussa Ba (Associazione Fulbé d'Italia)
Mamadou Diop (Associazione volontariato DIAPPO)
Mamadou Tall (Associazione ARNI)
Adama Dieng (Associazione Gwediawaye)
Abdou Thiam (Associazione UNADEL)
Moussa Ba (Associazione RENDO)
Abodoulaye Thiam (Associazione di villaggio Fete Niebe)
Abdou Diop (Associazione di villaggio Sedo Sebbe)
Ousmane Thiam (Associazione di villaggio Sedo Sebbe)

Imprenditori

Oumar Diallo (Touba Multiservice)
Malick Papa Gueye (Centro telefonico e commercio di vestiario ed artigianato)
Mbaye Pathe (commerciante)
Ababacar Ndyaye (minimarket)
Abdou Thiam (Ristorante “da Ragi”)
Fatou Gaye (commerciante)
Gueye Samba (commerciante)
Djebil Mbengue (commerciante)
Ndjaga Sow (Centro telefonico e commercio di artigianato)
Lamine Lam (imbianchino con partita iva)
Ibrahim Thiam (artigiano; pavimenti industriali)

Territorio

Maggioni (consigliere comunale con delega alla cooperazione; Ass. Nord/Sud)
Bettoni (Presidente della Provincia di Bergamo)
Valvassori (Segretario CNA Bergamo)
Torrese (Agenzia Integrazione)
Pesenti (giornalista; Eco di Bergamo)
Dolci (mediatrice culturale)
Rizzi (ex sindacalista e direttore del master in diritti umani unibg)
Moioli (educatore sociale e cooperante)
Brambilla (ricercatrice su associazioni etniche)
Bonfanti (Direttore consorzio Gerundo)
Casti (autrice di Atlante Immigrazione)