

**IMPRENDITRICI E ARTIGIANI
IN BURKINA FASO
Attori di quale sviluppo?**

Andrea Stocchiero, Valeria Pedicini e Manuela Pomicino

Aprile 2006

Si ringrazia per l'appoggio logistico, le informazioni ed i suggerimenti la Ong LVIA.

INDICE

1. L'ECONOMIA INFORMALE IN BURKINA FASO.....	5
1.1 L'economia informale: fucina di uno sviluppo economico equilibrato o altra società?.....	5
1.2 Obiettivi e metodologia dell'indagine	8
2. UNO SGUARDO D'INSIEME SULLE CUCINE DI STRADA, I SARTI E LA TRASFORMAZIONE ALIMENTARE IN OUAGADOUGOU.....	9
2.1 Le cucine di strada	11
2.2 Quadro dei costi medi di gestione delle cucine di strada	16
2.3 Le imprese di confezione ed i sarti	17
2.4 Quadro dei costi medi di gestione dei sarti.....	24
2.5 Imprese ed artigiani della trasformazione alimentare	25
2.6 Quadro dei costi medi di gestione delle imprese di trasformazione agro alimentare	32
3. CONCLUSIONI: QUALI PROSPETTIVE DI CRESCITA E DI COOPERAZIONE PER GLI ARTIGIANI E LE IMPRENDITRICI DEL BURKINA FASO?.....	34

1. L'ECONOMIA INFORMALE IN BURKINA FASO

Il Burkina Faso è uno dei paesi più poveri del mondo. Circa il 90% della popolazione (quasi 12 milioni di abitanti) è impegnata in attività rurali tradizionali, mentre nelle città “una grande parte della popolazione urbana percepisce un reddito lavorando nel settore informale. Nella sola Ouagadougou il 73% della popolazione urbana attiva lavora in questo settore”¹.

Le poche grandi industrie create dallo Stato negli anni '80 sono in crisi e sono state quasi tutte privatizzate (fuorché la Sofitex che produce ed esporta il cotone, la principale materia prima del Burkina), e la produzione di beni e servizi viene da imprese di dimensioni piccole, la maggior parte delle quali classificabili come informali e impegnate in attività di artigianato e piccolo commercio.

Si stima che nel Burkina Faso siano circa 900.000 gli artigiani di cui 500.000 donne. L'85% di questi artigiani esercita l'attività nelle due principali città: Ouagadougou e Bobo-Dioulasso. La produzione del settore artigianale contribuisce per il 30% al Prodotto Interno Lordo.

Il governo e la cooperazione internazionale hanno mostrato un interesse crescente per il settore informale in generale e per l'artigianato in particolare. L'idea di fondo è che si potrebbe ridurre l'elevato tasso di disoccupazione urbana attraverso una politica di sviluppo del settore, anche in considerazione del fatto che il paese non possiede risorse naturali (oltre il cotone) e un mercato nazionale capaci di attrarre investimenti diretti esteri. Quindi, lo sviluppo (in termini di crescita economica e dell'occupazione) non può che venire dalla intraprendenza della popolazione locale.

In questo paese, come nella maggior parte dei paesi in via di sviluppo, il settore informale riveste dunque un ruolo importante nell'economia nazionale². Si tratta di un variopinto e diversificato panorama di micro, piccole e medie attività non registrate alla camera di commercio e prive di uno status giuridico; che nascono in maniera più o meno spontanea; con una produzione caratterizzata da tecnologie tradizionali o obsolete, da un elevato utilizzo di manodopera, da scarsi livelli di produttività e di qualità, da salari inferiori al minimo stabilito per legge, dall'evasione fiscale; con uno scarso accesso ai mercati organizzati, al credito, alla formazione, ai servizi. Le figure professionali presenti nel settore informale sono numerose: artigiani, commercianti, piccoli trasportatori e, in generale, persone che rendono un servizio dietro compenso. Ma, è possibile che da questo “settore” crescano esperienze imprenditoriali significative?

A questo interrogativo cerca di rispondere il progetto Giubileo, il *Progetto Artigiani, Agricoltori, Cooperatori piemontesi per la solidarietà con il Burkina Faso*, promosso dalla Pastorale sociale del lavoro e sostenuto dalla Regione Piemonte, che vede collaborare assieme artigiani e piccole imprenditrici di Ouagadougou e del Piemonte, con l'accompagnamento della Organizzazione non governativa LVIA. Questo progetto si fonda sull'idea che dal settore informale possano emergere piccole imprese capaci di migliorare il proprio prodotto, i processi di lavorazione, e quindi aumentare l'occupazione e il reddito della popolazione locale. Questa idea ha però bisogno di essere verificata sul campo, così come di essere messa in discussione sulla base dei principali filoni di analisi esistenti.

1.1 L'economia informale: fucina di uno sviluppo economico equilibrato o altra società?

A questo proposito la letteratura economica e sociologica ha generato diverse interpretazioni del “settore informale”, che dipendono ovviamente da differenti prospettive teoriche.

¹ M.P. van Dijk (2000), *Burkina Faso Le secteur informel de Ouagadougou*, L'Harmattan Villes et Entreprises.

² Per un'analisi del settore informale in Africa sub-sahariana si veda Xaba J, Horn P. e S. Motala (2002), *The Informal Sector in Sub-Saharan Africa*, Working paper on the Informal Economy, Employment Sector, International Labour Office, Geneva.

La prima “scoperta” e interpretazione del settore informale è frutto dell’analisi degli esperti dell’Organizzazione internazionale del lavoro, che ancora all’inizio degli anni ’70 avevano prodotto una serie di studi soprattutto sulla presenza dell’informalità in Africa. La tesi principale è che l’adozione di politiche per l’industrializzazione e il ruolo dello Stato nel dirigerla e imporre una distribuzione del reddito a favore delle nuove classi urbane, hanno generato nel tempo l’esclusione e la marginalizzazione di una crescente massa di popolazione, proveniente dalle campagne e relegata a vivere nelle bidonvilles delle città. L’imposizione di un modello industriale generatore di poca occupazione si è rilevato fallimentare e si è scontrato con la forte crescita demografica e la migrazione di giovani desiderosi di migliorare le proprie condizioni di vita. La dinamica demografica e sociale ha sormontato una dinamica economica debole. Si è creata così una economia e una società duale, divisa e coesistente: una società formale legata ai sistemi di produzione moderni gestiti da grandi imprese statali o da multinazionali e, accanto ad essa, una società informale caratterizzata da sistemi di produzione poveri di risorse, di tecnologie e di conoscenze, gestiti a livello familiare e di clan, in micro e piccole imprese. Questa seconda società viene definita informale perché non è e non può essere riconosciuta legalmente secondo le norme mutuata dalla storia occidentale o anche dalle esperienze socialiste.

Questa interpretazione è la matrice su cui si sono impostati i programmi della cooperazione internazionale per cercare di rompere il dualismo e di far partecipare anche le popolazioni marginali allo sviluppo. Sono allora applicate, da un lato, misure per il rilancio di una politica industriale più diffusa ed equilibrata, orientata a migliorare le capacità di competere sui mercati nazionali e internazionali, originando maggiore occupazione e, dall’altro, misure di rafforzamento dell’economia informale: sussidi, incentivi, assistenza tecnica, formazione alle microimprese per aiutarle a crescere e per migliorare le condizioni di lavoro.

A questa interpretazione si è contrapposta quella neomarxista e dipendentista. Secondo gli autori di questa scuola, se si indaga più approfonditamente si scopre che il settore informale non è separato da quello formale ma piuttosto è articolato e funzionale ad esso, ne è un prodotto e ad esso è subordinato. I legami di subordinazione e dipendenza sono molteplici: il settore informale è fornitore di beni intermedi e di materie prime riciclate a basso prezzo; è fornitore di beni finiti a basso prezzo di cui si avvantaggiano le classi formali; commercia prodotti provenienti da dettaglianti e imprese formali, percependo un basso margine di guadagno; ma, soprattutto, è fornitore di manodopera a basso costo disponibile a cottimo e a giornata, così come con la sua esistenza (come esercito industriale di riserva, avrebbe detto Marx), consente di mantenere a bassi livelli i salari dello stesso settore formale.

Di conseguenza le ricette sostenute dalla cooperazione internazionale sono inutili perché non attaccano alla radice il problema: cioè i rapporti di sfruttamento esistenti. Gli interventi della cooperazione riducono i problemi nel breve termine lasciando la maggior parte dei poveri con poco più di quanto avevano prima, mentre il modello industriale capitalistico continua ad avvantaggiarsi e a rigenerare le condizioni dell’informalità³.

Una terza chiave di lettura è stata avanzata dall’approccio neoliberale che, prendendo le mosse dall’interpretazione dualistica, enfatizza da un lato, l’atteggiamento di protezione dei propri interessi da parte delle élites statali e delle vecchie e nuove oligarchie latifondiste, mercantiliste e industriali, e, dall’altro, la vitalità e la dinamica della piccola impresa delle popolazioni informali costrette alla marginalità. Costrette, perché il mancato riconoscimento dei diritti, e in particolare del diritto alla proprietà, la complessità delle procedure burocratiche, l’oppressione fiscale portano gli individui a rifugiarsi in zone d’ombra illegali in cui poter esercitare le attività economiche, evitando i costi imposti da leggi farraginose e dalle enormi perdite di tempo necessarie per poter ottenere una licenza o un permesso. Il sostenitore più conosciuto di questa tesi è Hernando De Soto.

³ Drakakis-Smith D. (1987), *The Third World City*, Methuen, London.

Secondo questo autore il programma minimo per sostenere la crescita del settore informale prevede la semplificazione normativa, il decentramento delle istituzioni, la deregolamentazione delle attività produttive e, soprattutto, misure efficaci per riconoscere il diritto alla proprietà dei poveri, in modo da ridurre le barriere all'entrata del settore formale e soprattutto le barriere protettive degli interessi delle oligarchie. Al fondo vi è la necessità di mutare i rapporti di potere e di trasformare le istituzioni. “Noi crediamo che questa rivoluzione contro il mercantilismo delle oligarchie sta avvenendo, e questa rivoluzione invisibile è l'informalità”⁴.

Infine, vi è la tesi che considera la presenza del settore informale in termini storici, culturali e sociali. Gaud⁵ afferma che l'informale in Africa è incontestabilmente africano. La sua autenticità si riflette nei molteplici aspetti socioculturali: nel rispetto delle tradizioni familiari, nelle pratiche religiose, nelle strutture gerarchiche e nella valorizzazione dei legami di parentela e vicinato. E' un modo di vita autonomo che cerca di costruire, parallelamente all'apparato formale dello Stato e dell'industria, un circuito di piccole imprese e di prestazioni di servizi che risponde a leggi diverse da quelle del profitto, si basa sui rapporti di reciprocità e di parentela che provengono da antiche tradizioni socioculturali.

Vicina a questa tesi vi è quella di Latouche⁶, che però la supera: infatti la società informale non è 'solo' la sopravvivenza di sistemi socioculturali tradizionali, ancorché in via di trasformazione per l'avvento della modernità, ma una altra società del dopo sviluppo, frutto del fallimento del modello all'occidentale. E' la società del dopo sviluppo perché l'informale è cresciuto dopo che le culture locali sono state profondamente scosse dal maremoto dello sviluppo. Il modello occidentale è fallito nella sua pretesa universale di creare e di distribuire benessere per tutti, che invece occulta una dinamica economica e sociale che produce disuguaglianze ed esclusi. Questo modello si è rotto e, secondo Latouche, viene superato dalla società informale che rappresenta “una nuova forma di vita sociale dove le dimensioni tecniche ed economiche risultano completamente assorbite nelle reti di solidarietà e di reciprocità”.

Ne consegue una forte critica alla cooperazione internazionale e in particolare ai progetti delle Organizzazioni non governative (Ong) di sostegno all'informale, fautrici dello sviluppo endogeno ed autocentrato. “Le sollecitazioni più pericolose allo sviluppo, le sirene dal canto più insidioso non sono quelle dello sviluppo puro e duro ma quelle dello sviluppo cosiddetto alternativo. Purtroppo i buoni sentimenti non bastano.” Gli interventi fraterni e solidali delle Ong, se propagandano il modello dell'industrializzazione diffusa, delle piccole e medie imprese, rischiano di rompere la forma di vita sociale dell'informale svendendola alle leggi mercato.

Questa critica ci consente di tornare al contesto di questa indagine, e di situare l'idea del progetto Giubileo nel filone teorico della cooperazione internazionale e dell'approccio neoliberale, in contrasto quindi con le interpretazioni neomarxiste e dell'altra società (sebbene possano condividere con esse alcune preoccupazioni). Ma è soprattutto da una maggiore e diretta conoscenza dei protagonisti di questa vicenda, gli artigiani e le piccole imprenditrici di Ouagadougou, che ci possono venire alcune indicazioni sulla bontà dell'idea e quindi dell'approccio teorico di fondo, così come sulle piste d'azione da seguire.

L'analisi ha riguardato, nell'ambito del settore informale, la categoria degli artigiani e delle piccole imprenditrici, e più precisamente le tre figure professionali coinvolte nel progetto Giubileo: i sarti,

⁴ De Soto H. (1989), *The Invisible Revolution in the Third World – The Other Path*, I.B. Tauris & Co, London. Questo testo è stato poi seguito (2001) da *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Basic Books, New York.

⁵ Gaud M. (1991), “Nouveaux regards sur l'économie informelle”, in *Afrique Contemporaine*, n. 157.

⁶ Latouche S. (1993), *Il pianeta dei naufraghi*, Bollati Boringhieri, Torino.

le ristoratrici delle cucine di strada e gli imprenditori/imprenditrici della trasformazione agro-alimentare.

1.2 Obiettivi e metodologia dell'indagine

L'obiettivo dell'analisi è stato quello di approfondire la conoscenza diretta del settore informale, e in particolare delle tre figure suddette, attraverso il racconto delle storie imprenditoriali, la descrizione del lavoro quotidiano, enucleando alcuni dati quantitativi "medi" che potessero chiarire le dimensioni economiche principali. Questo studio si inserisce nel filone di ricerca che intende investigare le difficoltà e le potenzialità di sviluppo economico della micro e piccola impresa nei paesi in via di sviluppo, e intende quindi ricavare alcuni orientamenti per la cooperazione. In particolare, la domanda a cui questo lavoro tenta di rispondere, almeno in parte, è la seguente: il settore informale ha le potenzialità per evolversi, pur essendo bloccato da difficoltà oggettive (dipendenza da tecnologie e materie prime provenienti dall'estero, mancanza di concrete politiche governative, di accesso ai finanziamenti all'impresa, ecc.), o è destinato a rimanere un settore economicamente marginale al limite della sussistenza per la mancanza di alcune delle caratteristiche soggettive individuate come presupposti dello sviluppo dell'impresa (spirito imprenditoriale, propensione all'investimento, capacità organizzative, ecc.)?

L'idea di fondo è che si potrebbero in parte risolvere i problemi di povertà urbana sviluppando questo settore.

“Le piccole e micro imprese rappresentano un settore sociale ed economico cruciale per un buon inserimento dell’Africa nell’economia mondiale. Un intervento volto a promuovere tale settore è uno dei modi migliori per creare occupazione e stimolare politiche di industrializzazione più equilibrate. La crescita delle piccole e micro imprese può assicurare uno sviluppo allargato a molti individui e rendere più equa la distribuzione del reddito; essa contribuisce sia alla creazione di attività redditizie che alla riduzione della povertà”⁷.

Occorre quindi verificare se le attività analizzate hanno in sé quelli che potremmo definire i “germi dello sviluppo economico”, ossia delle concrete potenzialità di crescita, e una volta accertato ciò, ipotizzare possibili evoluzioni e bisogni del settore cui gli interventi governativi, privati o di cooperazione internazionale dovranno tener conto.

Come in parte anticipato, l'indagine svolta è stata di carattere qualitativo⁸. In effetti, data la complessità del settore informale che è, per sua natura, non “registrato”, non “codificato”, le informazioni che si intendeva reperire erano soprattutto di tipo qualitativo: l'intraprendenza dell'imprenditore, le sue motivazioni, le sue attitudini.

La metodologia di analisi utilizzata è stata quella dell'intervista somministrata tramite colloquio informale e diretto. Attraverso la visita delle imprese e l'incontro con gli attori del settore informale, sono state raccolte trenta storie di artigiani e di genesi di imprese: racconti di vita di persone che, per motivi diversi, avevano deciso di intraprendere un'attività produttiva, con alcuni dati quantitativi sulla gestione corrente della loro impresa.

Agli artigiani incontrati sono state poste domande precedentemente strutturate sotto forma di questionario a risposte aperte. Le domande miravano a raccogliere informazioni su:

⁷ J.L. Rhi-Sausi, M. Zupi (2002), *La promozione dei sistemi di piccole imprese in Africa sub-sahariana*, <http://www.cespi.it/STOCCHIERO/COOPecASS/PMI-CeSPL.PDF>.

⁸ La ricerca che qui si presenta è il frutto di uno stage di 3 mesi nella capitale di uno dei paesi più poveri del mondo: il Burkina Faso. Il Master all'interno del quale è maturata questa esperienza formativa è stato il MID (Master in International Development) dello STOA' di Ercolano (NA). Lo stage è stato individuato e organizzato dal CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale) con l'Ong LVIA (Lay Volunteers International Association), che ha messo a disposizione le informazioni e l'accompagnamento tecnico-operativo necessario.

- storia personale (età e provenienza, studi effettuati, lavori svolti in precedenza, eventuali miglioramenti apportati al proprio tenore di vita grazie all'impresa);
- impresa (tipo di sede, dimensione, organizzazione del lavoro, numero di dipendenti e di praticanti, forma giuridica, macchinari utilizzati e storia della nascita dell'impresa);
- prodotto (qualità offerta e prezzi di vendita), costi di produzione, fornitori e materie prime (modalità di approvvigionamento, costi ed eventuali difficoltà), clienti (target, provenienza, ecc.);
- finanziamenti (ottenuti o che si aspira ad ottenere in futuro, ed eventuali difficoltà di accesso al credito);
- rapporti con lo Stato/Comune (tasse, servizi, ecc.) e politiche a favore dell'impresa (se ci sono e se l'imprenditore ne è a conoscenza e ne usufruisce).

Attraverso trenta interviste ad altrettanti imprenditori si è così cercato di individuare le modalità ricorrenti di creazione, funzionamento e gestione delle attività produttive, al fine di delineare le difficoltà di crescita e le eventuali possibilità, reali o potenziali, di sviluppo, dei settori economici di appartenenza.

Le interviste sui settori selezionati offrono un certo grado di rappresentatività qualitativa in quanto diversificate per dimensioni e caratteristiche dell'impresa. Come si è visto in precedenza l'insieme delle attività e delle persone del cosiddetto settore informale è molto eterogeneo. Per questo è necessario cercare di distinguere, e in tal senso può essere utile la segmentazione in: a) attività generatrici di reddito di sussistenza e auto occupazione, fonte di redditi per le famiglie, condotte con tecnologie tradizionali, input e mercati locali; b) micro imprese che riuniscono più familiari, apprendisti e a volte lavoratori permanenti, che utilizzano un mix di tecnologie, alcune moderne ma obsolete, con abilità tecniche ma non amministrative, legate al mercato locale; c) piccole imprese con lavoratori salariati che utilizzano tecnologie moderne, più o meno complesse, e che lavorano a stretto contatto con il settore formale.

L'analisi qui illustrata fa riferimento a tutti e tre i segmenti in modo trasversale: le cucine di strada rientrano nel primo segmento ma alcune ristorazioni possono ambire a divenire delle piccole imprese di servizio; i sarti e le imprese di confezioni attraversano, come vedremo, tutti e tre i segmenti; mentre le piccole imprese di trasformazione alimentare si situano maggiormente nel secondo e terzo segmento. A questo proposito occorre sottolineare l'impossibilità, nell'ambito di quest'ultima attività, di selezionare solo imprese 'informali'.

2. UNO SGUARDO D'INSIEME SULLE CUCINE DI STRADA, I SARTI E LA TRASFORMAZIONE ALIMENTARE IN OUAGADOUGOU

Il settore informale delle cucine di strada sembra essere il più vicino a quella che si può definire una "economia di sussistenza": si tratta per lo più di donne che si sono inventate un lavoro per la sopravvivenza familiare. "Tutte le donne in Burkina Faso" dice una ristoratrice, "imparano dalle loro madri a cucinare" e, essendo nate e cresciute in condizioni di povertà, alcune di loro trasformano la loro quotidianità in un mestiere, solo poche riescono a metter su un'attività imprenditoriale vera e propria. La maggior parte delle ristoratrici cucina in casa in condizioni difficili e non garantite dal controllo sanitario. Il cibo viene quindi trasportato con carretti a trazione manuale sul posto, generalmente un piccolo spazio all'aperto o al più costituito da un tetto di pagliarelle che riparano dal sole ma non dalla pioggia, e da poche panche e tavoli di legno ai quali possono sedersi i clienti. Le donne che cucinano sul posto sono sottoposte a controlli sanitari e devono combattere con lo smog e le polveri. Le une e le altre utilizzano la legna o il carbone per

cucinare. Il lavaggio delle pentole, dei piatti e dei bicchieri non avviene con acqua corrente, non si utilizzano detersivi, si lava a stretto contatto con la polvere e i gas di scarico delle automobili. La somministrazione degli alimenti avviene quindi in ambienti non adatti dal punto di vista igienico-sanitario e del confort sia per le ristoratrici che per i clienti.

Nonostante il menù sia poco vario e preveda per lo più alimenti poveri, i costi delle materie prime sono alti e i prezzi al pubblico non sono sufficienti a garantire un reddito adeguato, ma allo stesso tempo “se si aumentano i prezzi dei piatti venduti diminuiscono troppo i clienti: la gente non può permettersi di spendere di più”. Il settore è quindi caratterizzato da una forte concorrenza in un mercato saturato, da redditi bassi, e da piccoli margini di miglioramento. In generale si può affermare che le cucine di strada si presentano come attività che possono talvolta arrivare a garantire il sostentamento familiare delle imprenditrici, ma mai aiutarle ad uscire dalla condizione di povertà dalla quale sono partite. D'altra parte emergono alcuni, pochi, casi di ristorazioni commerciali, che sono riuscite ad entrare anche nelle segnalazioni di guide turistiche.

Di seguito si presentano 5 cucine di strada (delle 10 intervistate), che coprono tutto lo spettro delle tipologie: dalle cucine che possono essere intese come veri e propri ristoranti, alle cucine aperte lungo la strada e che consentono di poter “tirare a campare”.

Il settore informale dei sarti si presenta in modo più strutturato e diversificato. I sarti intervistati si possono classificare in quattro categorie (la seconda e la terza si possono sovrapporre):

- medie e grandi imprese: sarti che, pur partendo da una piccola bottega con una macchina da cucire, sono riusciti nel corso degli anni a migliorare la propria attività fino a creare degli *atelier* con delle squadre di lavoratori, dei cataloghi ben fatti e ordinativi che non sempre riescono a portare a termine;
- artigiani con piccole imprese di confezioni: sarti che hanno un volume medio di attività, con più di una macchina da cucire alla quale lavorano apprendisti e impiegati, che riescono ad avere delle condizioni di vita decenti pur non avendo mezzi economici sufficienti per l'ampliamento dell'esercizio o per partecipare alle fiere internazionali;
- terzisti: sarti che mantengono un discreto volume di attività grazie alle commesse di altre sartorie e fabbriche o altro;
- sarti che lavorano per la sussistenza in piccolissime stanze, da soli, o con l'aiuto di pochi apprendisti non pagati, che gestiscono il lavoro giorno per giorno in base agli ordinativi, o che cuciono un abito per volta per poi andarlo a vendere porta a porta.

Nel capitolo sulle imprese di confezioni e i sarti si presentano 6 casi per le categorie suddette (rappresentativi dei 10 artigiani intervistati e del settore in generale).

In tutti i casi le macchine da cucito sono di tipo artigianale e, nella maggior parte dei casi, vecchissime e inadeguate per le rifiniture. Tutti i tessuti utilizzati sono prodotti all'estero (in altri paesi africani o in Europa) e quindi i costi delle materie prime sono elevati. A questo si aggiunge che l'acquisto della materia prima avviene in genere, soprattutto per le piccole attività, al dettaglio rendendo i costi ancora più alti.

Moltissimi sarti si sono detti bisognosi di formazione: “In questo campo bisogna essere sempre aggiornati sulle tecniche e sulla moda e c'è bisogno di formatori che vengano dall'estero dove le tecniche di lavorazione sono più avanzate”. A molti di loro è negato l'accesso alle manifestazioni internazionali⁹ a causa dei prezzi proibitivi di uno stand espositivo o per l'impossibilità di

⁹ Diverse sono le manifestazioni nazionali e internazionali che permettono agli artigiani di posizionarsi sul mercato. Ouagadougou ha infatti acquisito negli ultimi anni una rinomanza internazionale grazie al FESPACO (Festival Panafricano del Cinema di Ouagadougou) e al SIAO (Salone Internazionale dell'Artigianato di Ouagadougou).

acquistare grandi quantitativi di tessuto necessari per una produzione adeguata ad una manifestazione di carattere internazionale.

Il settore informale delle imprese di trasformazione agro-alimentare comprende imprese di piccole e medie dimensioni che soffrono del problema di base dell'approvvigionamento delle materie prime, poiché la disponibilità dei prodotti agricoli è legata alle condizioni atmosferiche e all'esito dei raccolti. A questo si aggiunga che i macchinari utilizzati vengono tutti importati dall'estero a prezzi molto alti, e sono per lo più di seconda mano. I prodotti delle imprese visitate sono soprattutto derivati dei cereali, a base di frutta, a base di noci di karatè, grani di cotone ed infine prodotti a base di latte. Si tratta di processi di trasformazione semplici e a tecnologia semplice con un elevato impiego di mano d'opera. In alcuni casi gli unici macchinari sono dei *séchoir* solari per fermentare i cereali, in altri casi ci sono macchinari semi-industriali, come i mulini manuali; in altri casi ancora troviamo una grande varietà di macchinari. In molte delle imprese visitate gli spazi adibiti alla produzione sono cortili all'aperto, circondati da costruzioni in mattoni utilizzate soprattutto come depositi. Lo sviluppo del settore sembrerebbe richiedere investimenti più consistenti rispetto agli altri due settori di attività analizzati, principalmente per la necessità da parte degli imprenditori di acquisire macchinari più costosi e tecnologicamente avanzati di quelli necessari ad altri tipi di produzioni, come ad esempio quelle sartoriali. Basti pensare alla maggiore difficoltà di conservazione, sia delle materie prime che del prodotto finito, soprattutto per i prodotti del settore lattiero caseario e derivati della frutta, con la conseguente necessità di disporre di grandi congelatori. Sono necessari anche macchinari per l'imballaggio, che deve essere tale da garantire una efficace conservazione del prodotto. Infine, la complessità di alcuni cicli produttivi, che richiede diverse fasi di lavorazione della materia prima, fa sì che il produttore del settore agro-alimentare debba disporre di varie tipologie di macchinari, ognuno diverso per ciascuna fase della lavorazione. In molte di queste imprese l'organizzazione del lavoro avviene a ciclo continuo, con effetti positivi sul volume della produzione; restando aperte 24 ore su 24. Il fatturato è mediamente superiore a quello delle sartorie e delle cucine di strada.

Molti imprenditori intervistati, inoltre, hanno un livello di istruzione superiore alla media; la maggior parte di essi ha frequentato l'università ed ha lavorato precedentemente in altre imprese, uffici amministrativi statali o banche, alcuni hanno effettuato anche stage all'estero. La maggior parte di essi conosce ed utilizza le possibilità di finanziamento governative e non, ed ha progetti di miglioramento dell'azienda.

Nel capitolo relativo vengono presentati 9 casi che comprendono imprese di piccola e media dimensione, piccoli artigiani e due casi di associazioni che potremmo definire di economia solidale, in quanto coniugano la sostenibilità economica e finanziaria della produzione con finalità di carattere sociale.

2.1 Le cucine di strada

2.1.1 Madame Assita Bassia, RESTAURANT HORIZON, l'imprenditrice sisilienne

Madame Assita ha 47 anni ben portati, è vestita all'occidentale, con colori vivaci. Ha "molti anni di lavoro alle spalle" e dimostra una certa apertura mentale della quale va fiera. E' nata a Leo, un villaggio nella regione Sisili (ci scherza dicendo di essere 'sisilienne' come recita anche l'insegna del ristorante). La madre ha un ristorante nel suo villaggio natale. A 3 anni si è trasferita al villaggio dei suoi nonni e dai 9 anni (dopo 6 anni di scuola) ha cominciato a lavorare nel loro ristorante. E' rimasta dai nonni fino ai 19 anni. Si è poi trasferita a Ouaga e ha cominciato a lavorare con la cucina di strada. E' sposata e divorziata con 4 figli (uno è morto). I figli vivono con il marito, che ha una casa discografica, e sono tutti scolarizzati. Assita non ha mai fatto corsi di cucina ma ha imparato il mestiere dalla madre e dai nonni.

L'Horizon si trova lungo una strada asfaltata non lontana dal centro. Si compone di una stanzetta al coperto in cui sono sistemati circa 6 tavoli, e di uno spazio esterno in cui sono sistemati altri tavoli, una brace ed un tavolo su cui sono esposte le vivande; infine, in un piccolo corridoio all'aperto, c'è la cucina, carbone acceso e pentole varie. Il locale è in locazione (circa 76 euro al mese).

Madame Assita appena arrivata a Ouaga ha cominciato a lavorare con un solo tavolo, situato proprio di fronte all'attuale Restaurant Horizon, e poi, piano piano, si è ingrandita. Dopo qualche anno, nel 1991, ha preso in gestione il vecchio Horizon (segnalato sulle guide Lonely Planet e Guide Routard come buono ed economico, attualmente si chiama Les Complices), che ha tenuto fino al 2001, anno in cui i proprietari del locale non le hanno rinnovato il contratto perché volevano occuparsi direttamente della gestione del ristorante (inizialmente le avevano proposto di farlo in società, ma dopo qualche mese si è resa conto che lavorava solo lei – come prima – ma doveva dividere i guadagni, quindi ha lasciato perdere). “Purtroppo il ristorante Les Complices, dove avevo prima il ristorante, sta beneficiando del mio lavoro di anni e della pubblicità che mi hanno fatto sulle guide turistiche”, lamenta Madame Assita.

Nell'attuale Horizon lavorano Madame Assita e sua sorella minore, che ha 23 anni e che “vive con me, quindi non viene pagata”. Con le due sorelle lavorano un ragazzo, la notte e una ragazza, di giorno. Il ristorante è aperto 24 ore su 24: Madame Assita arriva la mattina alle 8 insieme alla ragazza e lavora fino alle 22, ora in cui attaccano il turno sua sorella ed il ragazzo.

La mattina la sorella va a fare gli acquisti al mercato (prevalentemente per i condimenti). Per gli altri acquisti si rivolge ai fornitori che le portano la merce direttamente al ristorante.

Madame Assita mantiene una contabilità semplice in un quaderno, che ha sempre con sé, nel quale segna il numero di piatti venduti ogni giorno e le spese.

Madame Assita definisce i prodotti acquistati “cari ma buoni”. La qualità della cucina la considera media, i prezzi medio-bassi. “I prezzi delle materie prime sono aumentati molto ma io mantengo gli stessi prezzi di prima”. Ha un menù molto vario ma in realtà prepara solo pochi piatti perché non ha il denaro per acquistare una grande varietà di prodotti: “C'è molta crisi da circa 2 anni. Non ne so il motivo ma vedo che è il mercato in generale che non va, non girano soldi, tutto è fermo. La radio ha detto che è una crisi mondiale che dovrebbe passare verso febbraio-marzo 2003”.

Il materiale della cucina è tutto suo: pentole, bicchieri e piatti di vetro, posate e tovaglioli di stoffa.

“A luglio, agosto e settembre si lavora bene perché è il periodo di vacanza per i bianchi e per i neri e ci sono anche molti clienti stranieri. A ottobre, quando riaprono le scuole, il lavoro cala. Nei mesi più caldi (febbraio, marzo, aprile, maggio) non si lavora per niente perché fa troppo caldo e passa l'appetito.”.

Molti anni fa Assita ha ottenuto un prestito alla CNCA (Cassa Nazionale del Credito Agricolo) e di recente ha ottenuto dalla BIB (Banca Internazionale del Burkina) un prestito di circa 610 euro. Se ne avesse la possibilità chiederebbe un prestito maggiore per prendere un ristorante più grande al centro “per differenziare la clientela perché quelli che vanno al centro non vengono anche qui!”, e per migliorare l'attuale attività ingrandendola e proponendo un menù più vario.

Non conosce agevolazioni alla piccola impresa, né ne ha mai usufruito, ma sarebbe molto contenta di pagare una tassa se questo significasse accedere a servizi per le imprese.

Non fa parte di nessuna associazione; una volta ha provato a partecipare alle riunioni della RINODO (Associazione di Ristoratrici) perché voleva aderirvi e proporre alle altre ristoratrici di mettersi in comune per partecipare al SIAO e al FESPACO, e per poter usufruire di finanziamenti in comune, ma le riunioni erano deserte, si è scoraggiata ed ha rinunciato all'idea.

2.1.2 Monsieur Eliot Barbara, Le LION D'OR, l'imprenditore che ha saputo aspettare

Monsieur Barbara ha 52 anni, ma sembra molto anziano; è originario di Garango, un villaggio della provincia. E' arrivato a Ouaga nel '56 con la famiglia, quando aveva appena 4 anni. Non è mai andato a scuola, infatti non parla francese e l'intervista è stata tradotta da suo fratello. Non ha mai frequentato scuole di cucina e ha imparato lavorando molti anni in un ristorante, lo stesso che è poi riuscito ad acquistare. Barbarà ha lavorato nello stesso posto praticamente tutta la vita, "quando sarò stanco", dice, "mi fermerò; se qualcuno mi aiuterà a migliorare l'attività andrò avanti".

E' soddisfatto del suo tenore di vita e del fatto che nel tempo la situazione è migliorata ma "*l'Afrique est comme vous voyez*", dice.

Alla parete tiene appesi tre diplomi, due di partecipazione al *Grand Prix de l'Higiène alimentaire* organizzato ogni anno dal Ministère de l'Emploi, uno del Servizio di Igiene; un altro è un attestato di partecipazione ad un corso organizzato dalla Camera di Commercio su *Principi e Tecniche di Economia* (per partecipare al quale ha dovuto superare una selezione). Dice: "Ho seguito questi corsi per migliorare l'azienda".

Il ristorante Le Lion D'Or si trova in una zona non lontanissima dal centro città lungo una strada asfaltata. Si articola in uno spazio al chiuso con diversi tavoli e panche disposti ordinatamente, qualche quadro alla parete (si vede che c'è stato il tentativo di rendere l'ambiente più accogliente), un patio all'esterno, due camere interne dove si lavano i piatti e si tengono le stoviglie e un cortile molto ampio dove si cucina.

Monsieur Barbara lavora in questo ristorante dal 1960. Il ristorante a quell'epoca apparteneva a dei senegalesi che nel 1993 sono tornati in patria e lui, grazie ai soldi messi da parte in 33 anni di lavoro, ha rilevato l'attività e acquistato le attrezzature dando vita a Le Lion d'Or.

Il locale è in affitto e gli costa 76 euro al mese.

Con lui lavorano 5 persone, un suo familiare e 4 lavoranti: lui si occupa della cassa e della contabilità (che fa ogni mese), un lavorante serve le bibite e i piatti, uno pulisce i tavoli, un'altro lava i piatti e due cuochi sono addetti alla preparazione dei piatti. Si lavora dalle 7 alle 13.30 e poi la sera a partire dalle 17-18.00.

Non ha mai chiesto un finanziamento "perché è difficile ottenere un prestito alla banca se non hai un conto commerciale, e poi le garanzie sono troppo alte!". Un piccolo credito gli permetterebbe di acquistare una sede, comprare nuove attrezzature (tavoli, sedie, materiale che manca), riorganizzare meglio il lavoro.

Monsieur Barbara fa la spesa personalmente tutti i giorni al Grand Marché; non ha fornitori fissi, compra la merce dove è meno cara.

Si accerta sempre che la carne sia controllata: se non ha il timbro del Ministero della Sanità non la compra. Non c'è grande varietà di menù; la qualità è buona ed i prezzi medi.

Il sabato e la domenica non lavorano molto, perché i clienti sono per lo più persone che lavorano in zona, impiegati o commercianti. Hanno anche dei clienti abituali a cui fanno una sorta di abbonamento mensile. Ogni 2 settimane al ristorante viene effettuato un controllo dal servizio di igiene del *Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale*, e "se non sei a posto paghi una multa".

Barbara paga 30 euro l'anno di tasse per l'attività e le trova care: "Con tutto quello che pago a volte il guadagno è nullo". Non fa parte di associazioni di categoria.

2.1.3 Madame Eyonam Egle, SPECIALITÉ TOGOLAISE, dal Togo per diversificare il rischio

Madame Eglé, 38 anni, è nata a Palomè, seconda città del Togo. Ha imparato a cucinare in famiglia, come è obbligatorio e normale per tutte le donne. Ha seguito la scuola primaria fino al quarto anno. In Togo ha un altro ristorante gestito da un familiare, dove lei va ogni 3 mesi per 2 o 3 settimane, così “se le cose vanno male qui a Ouaga possiamo tornare in Togo”. Il ristorante *Specialité Togolaise* nasce 4 anni fa nei pressi del centralissimo Mercato della città, ma quando il governo ha deciso di intraprendere i lavori di ristrutturazione del Mercato, è stato deciso di spostare l’attività in una strada secondaria di una zona non molto centrale.

Le condizioni dell’attività sono piuttosto disagiate: il ristorante è poco più di una capanna con un tetto di lamiera circondata di canne di miglio che non regge alle piogge.

Ci sono tre tavoli di legno ed alcune panche, una minuscola stanza in cui ci sono due enormi giare con l’acqua, le poche stoviglie e una stuoia dove dorme la notte uno dei dipendenti che funge anche da guardiano.

La casa di Madame Eyonam Eglé si trova non lontano ed è lì che vengono preparati i cibi: “nessuno mangerebbe se cucinassi qui per strada, c’è troppo smog, microbi, polvere”. La signora acquista personalmente le materie prime ogni mattina al Gran Mercato (i fornitori sono fissi e le fanno credito). Un ragazzo trasporta con un carretto manuale due volte al giorno i cibi cucinati dalla casa della signora fino alla sede dell’attività. Nel ristorante lavorano 9 persone, 4 togolesi della famiglia di Madame Eglé che cucinano e fanno la spesa, 3 burkinabé che trasportano il cibo e servono ai tavoli, pagati a giornata a seconda del guadagno.

L’attività è registrata al Comune e Madame Eglé paga una tassa annuale di 11 euro.

Ha cominciato l’attività solo grazie ai suoi sforzi. Non ha mai chiesto un finanziamento:

“per uno straniero è difficile ottenerlo. Con un finanziamento potrei trasferire nuovamente l’attività nei pressi del Mercato Centrale, in quanto la zona è più frequentata, e poi vorrei fare dei corsi di formazione per imparare la cucina europea ed allargare così la clientela”.

Quando dal Togo si sono trasferiti a Ouagadougou, a causa della situazione politica, lei ha lavorato presso vari ristoranti e poi con i soldi messi da parte ha aperto il primo ristorante, poi il secondo.

Quando lavora molto riesce a guadagnare un reddito fino a 90 euro al mese, anche se i prezzi sono bassi. Vorrebbe migliorare la qualità dei piatti che considera medio bassa.

Madame Eglé si occupa della contabilità tenuta in modo molto semplice: “ogni giorno mi rendo conto del guadagno ottenuto facendo la differenza tra ciò che ho speso al mercato e ciò che ho guadagnato dalla vendita dei piatti cucinati”.

Madame Eglé non è iscritta a nessuna associazione di ristoratori ma vorrebbe farne parte per contrattare insieme con i fornitori al mercato e per partecipare a corsi di formazione.

2.1.4 Madame Keita Martina, 3 sorelle per tirare a campare

La cucina è gestita da tre sorelle, ma è stata la madre ad aprire nel 1997 la cucina di strada, loro hanno imparato il mestiere da lei. Attualmente la madre non lavora più con loro, è a riposo a casa. La sorella maggiore ha 26 anni, la media 23, la piccola 20. Nessuna delle tre sorelle ha portato a termine gli studi secondari. Non hanno mai seguito dei corsi di formazione ma vorrebbero poterne usufruire per poter aprire un gran ristorante.

“C’è stato un miglioramento negli anni perché abbiamo cominciato con un solo tavolo e poi...”.

La cucina di strada si trova sul fronte strada e si presenta come una bancarella con una tettoia di alluminio e con un tavolo di legno su cui sono appoggiate due grandi pentole ricolme di riso e spaghetti; un’altra pentola con il condimento è appoggiata a terra. Dietro il tavolo ci sono due sedie

alle quali sono sedute due ragazze, e alle spalle c'è una piccolissima stanzetta buia con una panca e un tavolaccio che porta ad un cortile nel quale ci sono diverse abitazioni tra cui quella delle 3 sorelle che gestiscono la cucina di strada. All'esterno dell'abitazione c'è lo spazio dedicato alla cucina. Il locale è in fitto, pagano circa 3 euro al mese.

La prima impressione che si ha del bancone di vendita e ancor più della cucina nel cortile è pessima: pentole sporche e attrezzi da lavoro esposti all'aria e alle mosche, adagiati nella terra e nel fango.

Nella cucina lavorano tre sorelle più due ragazze che lavano e puliscono. Le attrezzature sono di loro proprietà.

Martina e le sue sorelle non hanno mai chiesto finanziamenti ma vorrebbero farlo: "spesso alla fine del mese non ci sono i soldi per pagare l'affitto e per comprare al mercato tutto quello di cui abbiamo bisogno, quindi un finanziamento ci aiuterebbe molto". D'altra parte non c'è alcuna tenuta di contabilità.

E' la sorella maggiore che va al mercato vicino ("il Gran Marché è troppo caro!") per gli acquisti tutte le mattine alle 6, poi rientra a cucinare. Gli orari di apertura sono dalle 11 alle 15 per il pranzo e dalle 18 alle 22 per la cena.

La qualità dei piatti venduti è media, il prezzo basso (15 centesimi circa, 100 FCFA, al piatto). Il costo delle materie prime è aumentato ma loro non hanno aumentato i prezzi altrimenti "i clienti non vengono più!". I fornitori sono sempre gli stessi ma sono "molto cari!". Non ci sono clienti stranieri, i commercianti della zona e gli studenti sono i clienti abituali.

Le proprietarie pagano 12 euro al mese di tasse (e se l'Ufficio igiene fa un controllo al locale e non lo trova nelle condizioni igieniche regolamentari bisogna pagare una tassa/multa di 23 euro circa).

Non hanno mai diviso il lavoro con altre cucine di strada e non fanno parte di nessuna associazione, ma pensano sia bene associarsi tra ristoratrici. Non hanno mai ricevuto assistenza per la loro attività, ma non potrebbero pagare spese per servizi all'impresa perché già sono in difficoltà a pagare le tasse e le spese mensili.

2.1.5 Madame Marian Ouedraogo WENDWEND LA KONTA, sussistenza per la famiglia

Miriam è nata nel 1949 in un villaggio nella Provincia di Yatenga. E' venuta a Ouaga con suo marito che lavorava in una boulangerie. Quando il marito si è ammalato di poliomelite lei ha dovuto inventarsi questa attività per mantenere la famiglia con 7 figli. Non è mai andata a scuola e non ha mai frequentato corsi di cucina, ma come tutte le donne africane ha imparato a cucinare da sua madre, nella sua famiglia, e per lei è un fatto talmente naturale che sembra quasi sorpresa della domanda.

Il ristorante è collocato in un piccolo cortile sterrato dove razzolano polli magrissimi, è costituito da due gazebo di fortuna (in uno dei quali sono riposti tutti gli attrezzi da lavoro al momento della chiusura), alle spalle un piccolo spazio all'aperto con carbone e pentole, due tavoli di legno lunghi con alcune panche, in un angolo una grande otre per l'acqua e, all'esterno, sulla strada, un tavolo dove sono esposti grandi recipienti per il cibo.

Per aprire la cucina, che esiste da 8 anni, Madame Marian ha chiesto un prestito a suo fratello minore che lavora a Dakar.

Il cortile è in affitto, tutto il resto è suo. Madame Marian vorrebbe "rimetterlo a posto ma ottenere un prestito è difficile, ci vogliono troppe garanzie". In realtà lei non ha mai chiesto un finanziamento e non ha mai pensato seriamente a strade alternative a quella della banca per ottenerne uno.

Nella cucina con lei lavorano 4 persone pagate 76 centesimi a giornata. La descrizione degli attrezzi utilizzati è piuttosto vaga: dice di avere 10 grandi pentole.

Ogni mattina va lei stessa al mercato a fare la spesa, poi va a casa, non lontano dall'attività, e cucina mattino, mezzogiorno e sera, poi un ragazzo trasporta il tutto su un carretto a trazione manuale.

I clienti, per lo più persone che lavorano nelle vicinanze, possono accomodarsi all'ombra e mangiare per pochi soldi, 15 centesimi di euro a piatto.

Paga 30 euro all'anno di tasse più la bolletta della corrente elettrica (che serve per alimentare una lampadina che viene accesa la sera). Ogni anno deve superare una sorta di esame per ottenere un riconoscimento che certifichi l'igiene di ciò che prepara (*Carte de la Santé*).

Negli anni passati i guadagni erano più alti "le cose andavano bene, ma negli ultimi due anni, anche se lavoro molto, non ho mai abbastanza soldi, perché tutto al mercato è diventato troppo caro".

L'affitto le costa 45 euro al mese, poi c'è da aggiungere la bolletta della luce, le tasse, i suoi 4 dipendenti: "le spese sono troppe rispetto al guadagno".

Non fa parte di associazioni, non collabora con altri, non conosce facilitazioni statali.

Al momento della foto Madame Miriam chiama a raccolta tutti i ragazzi e con aria fiera e sorridente si sistema con gli altri dietro al tavolo dove sono esposti i cibi, sotto la lamiera improbabile sorretta da altrettanto improbabili pali di legno e sotto un instabile cartello con la scritta giallo azzurra – Restaurant Wend la Konta.

2.2 Quadro dei costi medi di gestione delle cucine di strada

2.2.1 Lavoro

Per quanto riguarda la manodopera i costi variano in base al numero di anni di lavoro nella cucina, al ruolo assunto sul lavoro, all'età del lavorante, al numero di ore di lavoro giornaliero. Si va da un salario mensile di circa 1 euro e 40 centesimi (900 FCFA) per bambini che sono addetti per lo più alla pulizia del pentolame e degli spazi dedicati alla cucina o ai clienti o al trasporto della merce dal mercato o del pentolame a casa. Un guardiano notturno costa circa 7 euro e 60 centesimi al mese (5000 FCFA). Per la manodopera adulta i prezzi variano da 7 a 15 euro al mese. Solo in una delle cucine visitate, che lavora 24 ore su 24, il lavoro notturno di un ragazzo ventenne è retribuito più della media: prende 27 euro al mese (18.000 FCFA).

2.2.2 Materie prime

Il menu che le cucine di strada offrono ai clienti è quasi sempre lo stesso: Riz sauce, Riz gras, Spaghetti, Couscous, Ragù, Tô (il piatto nazionale burkinabé che si prepara con farina di miglio o di mais), pollo, pesce e carne. Non c'è varietà nei menù. Il pesce viene importato dai paesi costieri (principalmente dalla Costa d'Avorio); il riso si produce solo al sud del paese e viene per lo più importato dalla Cina; gli spaghetti vengono dall'Italia.

Il prezzo varia al variare delle quantità acquistate. Alcuni fornitori fanno credito (a volte con la richiesta di interessi) per permettere gli acquisti all'ingrosso, ma la maggior parte delle cucine sono obbligate a fare acquisti al minuto. La carne e il pesce vengono venduti in cassette di varia grandezza; i barili di acqua vengono misurati a secchi (non è stato quindi possibile valutare il prezzo dell'acqua per litro); per la legna si fa una valutazione di massima a occhio del quantitativo; il carbone viene acquistato a sacchi ma non si conosce il quantitativo in chili di carbone per ogni sacco.

I prezzi delle materie

Pollo	da circa 2 euro (1.250 FCFA) a 4 euro (2.500 FCFA) l'uno
Carne	cassette da 7,60 euro a 45,70 euro. Il prezzo orientativo al chilo è di circa 40 centesimi di euro (250 FCFA);
Pesce	cassetta di 10 kg a circa 10,50 euro; cassetta di 30 kg a circa 26 euro
Couscous	circa 12 euro al pacco (8.000 FCFA)
Riso ordinario	un sacco da 50 kg da 18,30 euro a 20,60 euro
Riso Profumato	un pacco da 5 kg a circa 4,50 euro
Spaghetti	un pacco da 250 gr. da circa 20 centesimi a circa 30 centesimi di euro
Farina per il tô	circa 1,50 euro al kg
Barili di acqua	circa 10 centesimi di euro se acquistati alla fontana, da 30 centesimi di euro a 1,50 euro se acquistati al domicilio della cucina
Carbone	un sacco a circa 5,30 euro
Legna	un camion pieno che dura ad una grande cucina di strada circa 2 mesi acquistata a credito costa circa 230 euro (150.000 FCFA), in contanti costerebbe circa 198 euro

Il prezzo dei piatti venduti varia da un minimo di circa 8 centesimi di euro (50 FCFA) per un piatto di riso o pasta, ad un massimo di circa 80 centesimi di euro (500 FCFA) per un piatto con carne, pollo o pesce.

2.2.3 Attrezzature

Le attrezzature delle cucine di strada comprendono per lo più pentolame per la preparazione degli alimenti e stoviglie per la vendita al banco.

I prezzi medi sono:

- il pentolone più grande costa circa 53,40 euro (35.000 FCFA), il medio circa 38 euro (25.000 FCFA), il piccolo circa 23 euro (15.000 FCFA);
- i piatti di plastica circa 20 centesimi di euro l'uno (150 FCFA l'uno);
- i recipienti di ferro smaltato piccoli circa 1,20 euro (750 FCFA) l'uno, grandi circa 3 euro (2.000 FCFA) l'uno;
- i contenitori di alluminio per riso e pasta circa 23 euro (15.000 FCFA) l'uno;
- il completo di 3 pentole medie circa 50 euro (32.500 FCFA).

Nelle attrezzature rientrano poi quei pochi accessori di mobilio che alcune cucine hanno: panche, tavolini, sedie, per i quali non è possibile precisare un prezzo medio perché si tratta di materiale acquistato molti anni addietro o recuperato da rimanenze di legno o ancora riciclato da altre cucine nel corso degli anni. Il costo di queste attrezzature risulta quindi essere molto basso.

Tutte le ristoratrici incontrate sono proprietarie delle attrezzature e non ne dividono l'uso con altre.

2.3 Le imprese di confezione ed i sarti

2.3.1 Madame Abokini Elisabeth, la media impresa al femminile

Madame Elisabeth è una donna bella e intelligente vestita con colorati abiti tradizionali con un forte spirito imprenditoriale, ha 40 anni ed è nata a Kamboinsé.

Ha imparato il mestiere di sarta facendo l'apprendistato per sei anni, di cui sei mesi a Cotonou, in Benin. Ogni anno si reca in Benin o in Costa d'Avorio per un mese o due per aggiornarsi, perché "quando vai fuori dal tuo paese conosci tutte le novità".

La sartoria di Madame Elisabeth si trova lungo una strada sterrata, in una zona residenziale non lontana dal centro città. L'atelier è costituito da un piccolo ingresso, dove ci sono due panche, delle sedie e qualche manifesto di modelli di sartoria alla parete, da una piccolissima stanzetta con una macchina da cucire ed un ragazzo che vi lavora, e da un cortile esterno coperto da pagliarelle in cui sono sistemate 11 macchine da cucire alle quali lavorano 11 ragazze in divisa rosa shocking e nero. Al di là del cortile coperto altri tavoli di lavoro e lavoranti in un secondo grande cortile all'aperto.

Inizialmente Elisabeth aveva in fitto un locale non lontano dall'attuale atelier (dal 1988 al 1995), poi ha cambiato sede trasferendosi nell'attuale, che è di proprietà del padre, dove lavorano 4 impiegate e 19 apprendiste. E' la fondatrice dell'atelier: "L'atelier è nato con due macchine e io sola a lavorare, poi con un'apprendista, poi due, e così via...".

Nel 2000 ha usufruito di un prestito di circa 760 euro dalla CNCA (Cassa Nazionale di Credito agli Artigiani, divenuta nel 2002 BACB) che l'ha aiutata molto; sarebbe interessata ad altri finanziamenti ma "a noi del settore informale la banca chiede un sacco di carte! Chiedono avalli e garanzie e per noi è molto difficile averne". Se potesse accedere ad un finanziamento lo utilizzerebbe per acquistare nuove macchine ed ingrandire l'atelier.

Delle ragazze che lavorano con lei 6 sono addette ad accogliere le persone, incassare e mantenere la contabilità. Le apprendiste che lavorano lì alla fine del periodo, che dura 4 anni, ottengono un diploma; le impiegate non sono salariate per non pagare tasse sul loro compenso. Nell'atelier ci sono anche delle stagiste mandate dalle scuole di sartoria per periodi di 2/3 mesi che lavorano gratuitamente.

Si produce abbigliamento uomo/donna, abiti per matrimoni ed accessori per la casa.

Ci sono molte commesse da soddisfare ("dovrei fare dei calcoli troppo complicati per stabilire quanto produco: è molto!"), molte persone vengono all'atelier per acquistare capi che poi rivendono nelle proprie boutiques; ad esse spesso Madame Elisabeth fa credito, nel senso che si fa pagare dopo che i capi sono stati venduti. Madame Elisabeth dice che i suoi clienti apprezzano molto il suo lavoro.

"Io faccio anche le rifiniture di qualità. I bottoni che uso sono di qualità e una volta messi resistono per 10 anni! La qualità è molto alta e a volte la gente si lamenta perché anche il prezzo è alto, ma io preferisco produrre cose di qualità. I prezzi sono comunque aumentati anche in seguito all'inflazione e al rincaro delle materie prime".

Per migliorare ulteriormente i suoi prodotti vorrebbe seguire al *Bureau des Artisans* il corso di formazione di uno specialista dal Marocco per imparare la 'broderie'. Elisabeth non ha mai avuto clienti all'estero ma in passato ha avuto delle commesse dallo Stato, che adesso non rifornisce più perché le tasse per le autorizzazioni che lo Stato richiede ai suoi fornitori sono aumentate. Elisabeth paga delle tasse forfettarie per numero di macchine; ne ha dichiarate 4 su 12, perché "se avessi dichiarato tutte le macchine non ce l'avrei fatta a pagare le tasse!".

Ci sono alcune forme di collaborazione con altri atelier: "quando ho molte commesse che devo terminare nei tempi richiesti mi rivolgo ad altre sarte per far fare a loro il lavoro".

Dal Bureau des Artisans dice che "ha imparato molto sull'organizzazione del lavoro, sulla gestione, ecc.". Madame Elisabeth crede molto nella forza dell'associazionismo, "ma bisogna organizzarsi bene perché funzioni"; infatti è membro dell'ACCK ed è presidente di un'associazione di sarti di quartiere. E' inoltre il presidente dell'Associazione SENEMI, che comprende 20 sarte che producono insieme; alcune di esse rivendono i capi prodotti in una boutique che "va molto bene!", presa in fitto l'anno scorso nel centro di Ouaga. Elisabeth accoglie nel suo atelier le donne

dell'associazione SENEMI per soddisfare ordinativi comuni e risparmiare sul prezzo di acquisto delle materie prime. E' lei che si occupa di fare gli acquisti per il gruppo e a volte fa credito alle sarte che non possono pagare il tessuto. Il tessuto viene acquistato da fornitori con cui Elisabeth ha rapporti di lavoro di lunga data e di cui ha fiducia; molti di loro la chiamano quando arriva del buon tessuto.

2.3.2 Jean Pierre Nanema (Atelier EMMANA), la grande impresa al maschile

Monsieur Nanema è nato nel 1948 in un villaggio del Burkina, dove ha frequentato la scuola primaria e fatto l'apprendistato tradizionale. Ha frequentato per un anno l'Accademia Internazionale di Taglio a Parigi, dove ha lavorato e risparmiato per aprire il suo primo atelier ad Abijan, in Costa D'Avorio, nel '74. Nel 1982 si è trasferito a Ouagadougou ed ha aperto l'atelier EMMANA. E' abbastanza soddisfatto dell'impresa ma ritiene che la situazione generale sia difficile perché "c'è più gente che lavora ma meno lavoro, non c'è stabilità e non ci sono grosse commesse che ti fanno stare tranquillo". In futuro vorrebbe fare la *grande confection*, produrre in serie per il grande consumo, ma mancano le materie prime, i macchinari e il credito per acquistare all'ingrosso dall'Asia e dall'Europa.

Gli interesserebbe inoltre ricevere formazione per elevare il livello dell'impresa, ha fatto già dei corsi al *Bureau Des Artisans* ma ritiene che siano troppo costosi.

L'Atelier EMMANA è situato in un grosso immobile a tre piani lungo un'ampia via asfaltata; il pian terreno è una grande sala dotata di vetrine all'interno e all'esterno; vi è poi il suo ufficio e due sale per il taglio e il cucito; al primo piano c'è una sala ampia dove sono sistemate la maggior parte delle macchine riservate alla produzione industriale (in caso di grosse commesse), e dove si tengono corsi di formazione per apprendisti. Da 7 anni infatti l'atelier ospita una scuola di formazione a pagamento dove lavorano circa 72 allievi (i migliori sono poi impiegati da Monsieur Nanema). Attualmente vi lavorano circa 15 dipendenti regolari che arrivano anche a 50/60 nei periodi migliori. L'immobile è stato costruito su di un terreno da lui acquistato e pagato in 6 anni. Nanema possiede circa 60 macchinari di almeno 10 tipi diversi.

Ha iniziato l'attività con risorse proprie, risparmi di anni di lavoro come dipendente in altre imprese, e si è man mano ingrandito reinvestendo i suoi guadagni. Non ha mai ottenuto un credito.

“Ottenere prestiti dalle banche è un problema a causa della necessità di fornire garanzie troppo elevate; in Europa le banche sono propense a rischiare nei progetti, in Burkina se vuoi 100 milioni devi avere già 100 milioni come garanzia”.

Vorrebbe ottenere un prestito per rinnovare i macchinari e migliorare così la produttività e la qualità del suo prodotto (vorrebbe una macchina, che costa 30.500 euro, per fare i ricami, in modo da poter abbellire i vestiti per bambini o produrre cappelli con disegni, oppure una macchina per fare le etichette, ma il suo banchiere gli ha detto che il prestito da chiedere è troppo alto, così ha lasciato correre). I finanziamenti statali, microcrediti fino a 7.500 euro, ritiene siano troppo esigui “e inutili” per le spese che vorrebbe effettuare, quindi non li ha mai utilizzati.

Ogni reparto (vestiti per uomo, donna, bambino, serigrafia) ha un proprio responsabile e circa 10 addetti (a seconda del momento e delle ordinazioni). Una segretaria e un servizio commerciale costituito da due persone accolgono i clienti al pian terreno e si occupano della vendita al dettaglio. Raramente si organizza la produzione in forma di catena di montaggio perché il lavoro non è mai molto e si procede poco alla volta.

Si producono in media da 15.000 a 25.000 capi all'anno, tra prodotti su ordinazione e produzione industriale; si producono tra l'altro divise militari commissionate dallo Stato e gadget per enti che operano nel settore della cooperazione in occasione di congressi o eventi. Nanema produce inoltre cappelli, magliette e lingerie.

I clienti sono per lo più privati che chiedono abiti su misura, ma gli ordinativi provengono anche da boutiques, mercati, società che richiedono uniformi per i dipendenti. La qualità e i prezzi sono medio alti.

Nanema non ha fornitori fissi, per lo più compra tessuti alle boutiques libanesi del mercato, ma lamenta la scarsa qualità e disponibilità dei materiali, che a volte non bastano per coprire grosse ordinazioni. Le macchine che utilizza sono di seconda mano, provengono da fabbriche chiuse in Europa e commerciate localmente, “sono meno care ma mancano i pezzi di ricambio, per cui se c’è un guasto bisogna cambiarle”.

Non ci sono divisioni del lavoro con altre imprese, se c’è molto da lavorare chiama altri sarti a lavorare da lui, non ha per adesso rapporti con l’estero per collaborazioni.

Paga regolarmente le tasse allo stato, “è la sola regola, pagare le tasse”. Circa l’associazionismo tra imprenditori crede che funzioni ma è difficile; ci si potrebbe dividere il lavoro, fare delle cooperative, ma il lavoro non è molto; lui è il Presidente dell’ACCK e crede nell’idea ma non nel suo funzionamento; l’associazione va bene per scambiare esperienze e informazioni.

2.3.3 Madame Bondi Hortance, associazionismo e fiere internazionali

Madame Bondi si presenta con un abito locale molto colorato ed un volto molto fiero. Ha 54 anni ed è nata e ha studiato a Dedugu. I suoi genitori facevano gli artigiani, ma lei ha imparato a cucire in una scuola tecnica femminile. Ha cominciato a fare la sarta aprendo un primo atelier a Bobo-Dioulasso:

“Quando io aprii la boutique a Bobo-Dioulasso le donne che mi vedevano nel negozio a cucire mi guardavano come un animale raro. Mio marito mi ha aiutato e incoraggiato perché una volta andò a fare uno stage in Benin e lì vide delle donne che avevano aperto degli atelier, così una volta rientrato mi incoraggiò ad aprire un’attività. Quando una donna si apre un’attività può dare lavoro ad altre persone che ne hanno bisogno, e in questo modo fare uscire dalla povertà la sua famiglia e le famiglie delle persone che lavorano con lei”

E’ stata diverse volte all’estero per partecipare ai mercati e per aggiornarsi su tecniche, tecnologie e nuovi modelli. Ha seguito tre corsi di formazione: in una scuola di sartoria, uno sovvenzionato dal Governo e un altro finanziato in parte dal *Bureau des Artisans*. Quest’anno andrà a trovare uno dei suoi figli che lavora in Olanda, per valutare la possibilità di esportare i suoi prodotti o aprire dei punti vendita all’estero.

Dopo aver a lungo parlato della politica dell’amato Sankara e dell’attuale condizione drammatica dei villaggi ha detto: “L’unico modo per uscire dalla povertà è quello di apprendere un mestiere e creare un’attività. Molte donne qui a Ouaga preferiscono chiedere la carità, ma questo non è onorevole per noi!”

L’atelier di Madame Bondi si trova lungo una strada principale, anche se non proprio al centro della città. Sotto l’insegna *Salon de mon enfant* c’è una piccola vetrina in cui sono esposte un paio di bluse da donna, dei giocattoli di stoffa, borse e vestitini da bimba. All’interno c’è un ingresso dove sono sistemate un paio di panchette di legno, un armadio a muro contenente abiti già lavorati e stoffe varie, manifesti con modelli di abiti femminili, un otre con l’acqua per stirare, lavare e bere; c’è poi una seconda stanzetta dove si trovano le due macchine da cucire ed una macchina per il soprafilo. Alle due macchine da cucire, di proprietà di Madame Bondi, sono sedute due apprendiste molto giovani. La sede dell’atelier è unica ed in fitto.

L’atelier nasce nel 1989; Madame Bondi l’ha aperto con l’aiuto del marito, ex impiegato statale adesso in pensione. Madame Bondi ha chiesto e ottenuto diversi finanziamenti per partecipare alle Fiere internazionali come il FESPACO, il SIAO e la Settimana Nazionale della Cultura di Bobo-Dioulasso. Il FAARF (*Fond d’appui des activités rémunératrices des femmes*) ha concesso a lei e

alle altre 5 sarte con cui si è associata circa 38 euro per ognuna, non sono stati richiesti né avalli né garanzie; la *Caisse Populaire* ha concesso circa 460 euro di credito da restituire in 1 anno con il 15% di interessi (la proprietà della casa come garanzia); la Ong PRODIA ha concesso circa 380 euro per l'acquisto della stoffa necessaria per produrre grosse quantità di merce per il FESPACO (avallato dallo stipendio del marito), da restituire alla fine della fiera con circa 18,30 euro di interessi; la SENSEA (divenuta poi Banca Commerciale degli Artigiani) ha concesso un credito di circa 380 euro per il FESPACO, da restituire a fine fiera con il 18% di interessi (richiesto in seno all'Associazione SENEMI da 5 sarte insieme); la BCA ha concesso un credito di 1145 euro circa da restituire dopo 18 mesi con il 18% di interessi. Madame Bondi vorrebbe chiedere altri finanziamenti per partecipare ad altri mercati, per l'acquisto di nuovi macchinari e per rinnovare e ingrandire l'atelier, ma suo marito è andato in pensione e non può più dare garanzie con il suo stipendio. La contabilità semplice permette di valutare mese per mese la quantità di tessuto acquistato, di merce venduta, gli eventuali profitti e il materiale da acquistare per la produzione del mese successivo.

Le apprendiste che lavorano nell'atelier guadagnano a fine mese da 30 a 80 centesimi di euro a pezzo prodotto.

“Io faccio anche un'attività sociale perché ho preso come apprendiste due ragazze povere e orfane che non hanno nessun appoggio familiare. Come potrei chiedere dei soldi a queste povere ragazze?”

L'atelier riesce a produrre 4/5 casacche al giorno per una produzione media mensile di un centinaio di capi. La qualità e il prezzo dei capi sono medi. Il prodotto finito ha risentito degli aumenti delle materie prime. Madame Bondi va personalmente al mercato e si rivolge ai fornitori che hanno la merce che le piace di più, “ma c'è una mancanza di attenzione nell'esposizione della merce che spesso scolorisce alla luce del sole”. Inoltre dice di avere difficoltà a reperire tessuti di buona qualità:

“C'è un grosso problema di commercializzazione del tessuto in Burkina Faso per la chiusura dell'unica fabbrica di tutto il paese che produceva tessuti, la *Faso Fan*. Oggi i tessuti provengono dalla Costa d'Avorio, dall'Asia o dall'Europa (soprattutto Olanda). Inoltre anche gli articoli occidentali fanno concorrenza ai nostri prodotti locali, nonostante la nostra qualità sia molto più alta perché di confezione artigianale.”

Madame Bondi è la segretaria incaricata delle relazioni dell'UNOPABO (*Union des Organisations Professionnelles des Artisans de Bobo*), è membro dell'ACCK e della SENEMI e partecipa alle attività del *Bureau des Artisans*: “Le donne hanno capito il vantaggio di essere unite. Bisognerebbe specializzarsi in settori diversi come la commercializzazione, il marketing, ecc...Le donne spesso rimangono a fare le stesse cose per anni: badare ai bambini, alla casa, ecc. ma così non possono emanciparsi!”

2.3.4 Monsieur Konkobo Adams, quando la buona organizzazione e l'associazionismo non bastano per un finanziamento

Monsieur Adams ha 35 anni, è nato a Toessin, villaggio a 135 km a nord di Ouaga, e non è mai andato a scuola. Ha imparato il mestiere in Costa d'Avorio dove è andato a 12 anni perché dei parenti lo hanno ospitato e lui ha lavorato come apprendista per tre diversi sarti. Una volta rientrato a Ouaga ha lavorato per altri due sarti prima di prendere in fitto il suo atelier nel 1993. E' un piccolo negozietto che affaccia su una strada principale con all'ingresso due sedie di legno e un tavolino sul quale sono poggiate delle riviste, una cabina prova con una tenda a fare da séparé, degli abiti confezionati appesi ad un filo sistemato da una parte all'altra della parete e una stanza da lavoro alle spalle con 6 macchine da cucire, acquistate nuove e usate (compresa la macchina con la quale Adams ha cominciato il lavoro nel 1991), più una macchina per il soprafilo. Quando ha cominciato Adams era nella stessa sede, che era però composta di una sola stanza, due macchine e un solo impiegato. Attualmente vi lavorano una segretaria che tiene la contabilità e 8 persone, di cui

6 sono impiegate e guadagnano circa 3 euro per ogni pezzo prodotto, e altri due sono apprendisti e quindi non retribuiti. Ogni impiegato produce un completo al giorno:

“Non andiamo via di qua fin quando non sono finiti tutti i completi. Ognuno può prendere tutto il tempo necessario per finire bene il suo completo ma tutto deve essere finito nella giornata perché preferisco fissare un numero minimo di capi che a fine giornata devono essere prodotti.”

L'orario di lavoro è generalmente dalle 8 del mattino alle 8 di sera. Capita che Monsieur Adams divida il lavoro con altri sarti quando non riesce a soddisfare da solo tutte le commissioni.

Produce abbigliamento uomo, donna e prodotti per la casa, i tessuti sono di media qualità, la fattura è di alta qualità (tutti i completi sono foderati) e i prezzi di vendita sono medio bassi. Un completo foderato costa mediamente circa 16,80 euro e viene venduto a circa 26 euro. In seguito alla svalutazione ci sono stati degli aumenti di prezzo. “La gente non sempre capisce perché i prezzi sono aumentati, quindi può capitare di dover adattare il prezzo al cliente: da una parte perdi e dall'altra guadagni”. Di solito il lunedì è dedicato agli acquisti e alle commissioni: “vado al mercato da chi ha il prodotto che mi interessa”.

I fornitori fanno anche crediti di bassi importi a breve termine: “se non hai i soldi per pagarli loro aspettano qualche giorno”. I clienti sono privati, non ha mai lavorato per lo Stato. Adams paga circa 91 euro di tasse l'anno, l'elettricità e l'acqua.

Al contrario di Madame Bondi, Monsieur Augustin non ha mai partecipato a manifestazioni commerciali perché gli mancano i mezzi finanziari. Vorrebbe un finanziamento per acquistare tessuti di migliore qualità, acquistare una *piquese* e pagarsi un corso di formazione, ma non ne ha mai usufruito “perché è difficile trovare chi si presta all'avallo. Sono poche le persone che percepiscono uno stipendio fisso e quelli che ce l'hanno hanno paura che se non riesci a pagare il finanziamento si prendono i suoi soldi e lui e la sua famiglia non possono più mangiare. Nei paesi poveri è così!”. Eppure Monsieur Augustin è membro dell'ACCK, del *Bureau des Artisans*, e fa parte di *Informamode*, associazione di 4 sarti con i quali fa acquisti in comune e vende al mercato. L'associazione, aperta a tutti, è nata per “mettere insieme idee e mezzi, aiuta a migliorarsi e a svilupparsi”. I quattro vorrebbero chiedere un finanziamento al *Bureau des Artisans* per poter partecipare al prossimo SIAO ma “il *Bureau* non può finanziare più di 300.000 FCFA (457 euro circa)”.

2.3.5 Francois Sawadogo, sarto terzista

François Sawadogo è nato nel piccolo villaggio di Yako dove ha appreso i primi rudimenti del mestiere di sarto dalla sua famiglia. Si è trasferito ad Abijan, dove suo fratello maggiore aveva un atelier e poteva sostenerlo mentre lui faceva il suo apprendistato, durato nove anni, in un'altra sartoria: “quando sei da un padrone è più dura e si impara di più”. Finito l'apprendistato ha cominciato a lavorare nella sartoria di suo fratello, poi si è trasferito a Ouaga per completare la sua formazione. Con i soldi risparmiati ha acquistato una macchina da cucito e ha cominciato a lavorare in proprio a casa sua, poi ha comprato un'altra macchina e un'altra ancora, e finalmente nel 1982 ha affittato un locale e preso con sé degli apprendisti. Vorrebbe diventare un ‘grande sarto’, aprire una scuola di formazione, intraprendere collaborazioni con altri sarti e formare di più i suoi apprendisti.

L'atelier *Sanofranc Couture* si trova lungo una piccola stradina sterrata, ed è costituito da due minuscole stanze, una più interna dove ci sono i macchinari di proprietà e l'altra, dipinta d'azzurro alle pareti, all'ingresso, dove sono esposti abiti e manichini. Nella sartoria vi lavorano attualmente 8 persone, di cui 2 professionisti e 6 apprendisti. Non ha mai chiesto un finanziamento anche se gli servirebbe perché a volte deve rinunciare a delle commesse perché non ha sufficienti risorse per comprare i tessuti e assumere gente

“Ma la più grande difficoltà per ottenere un finanziamento è la garanzia troppo elevata richiesta dalle banche. Ho provato a chiedere un prestito al *Bureau des Artisans*, ma c’è bisogno di una contribuzione del 10% di ciò che chiedi come prestito, e una volta ottenuto il finanziamento i termini di restituzione sono troppo stretti perché si possa far fruttare il capitale”.

L’atelier produce abiti tradizionali su misura in base alle ordinazioni; la quantità della produzione dipende dalla domanda, e comunque non si riesce a produrre più di sei capi al giorno.

Il prezzo di vendita varia a seconda del modello e del tessuto; il costo della manodopera equivale al 50% del prezzo del tessuto. La qualità del prodotto è alta o media a seconda della richiesta del cliente. I clienti sono soprattutto alcune società che richiedono bluse per i loro impiegati e privati che chiedono vestiti su misura.

François compra personalmente i tessuti all’ingrosso al *Grand Marché* da vari fornitori, “uno dei vantaggi dei fornitori del Mercato è che ti conoscono, così se hai una grossa ordinazione e non hai tutti i soldi per pagare la materia prima ti fanno credito, ma l’inconveniente è che se non hai una grossa ordinazione e devi acquistare al dettaglio i tessuti sono molto cari e il guadagno è quasi nullo”. I tessuti vengono dalla Nigeria e dalla Costa d’Avorio ma sono importati anche dall’Europa, anche le macchine vengono dall’estero; lui ne ha 15, tutte comprate ad Abijan, ma le usa tutte solo quando c’è molto lavoro. L’atelier EMMANA gli delega del lavoro quando ne ha troppo e la CAF, *Cellule d’Appui à la Formation Professionnelle*, offre di tanto in tanto dei corsi di formazione. Ha contatti con il *Bureau des Artisans* ed è membro dell’ACCK che dice essere “un gruppo unito ma che andrebbe trasformato in cooperativa”.

2.3.6 Ouangrawa Augustin, quando lavorare non basta a sopravvivere

Monsieur Augustin è nato 46 anni fa a Ouagadougou, ha studiato appena 6 anni, poi ha imparato il mestiere dal fratello maggiore, che faceva il sarto. Quando il fratello è stato assunto nella funzione pubblica lui non aveva né i mezzi finanziari né la tecnica sufficiente per continuare la sua attività, quindi ha fatto l’apprendista per altri 5 anni prima di costruirsi il suo attuale negozietto. L’atelier (se così si può chiamare!), costruito nel 1993 da Monsieur Augustin con le sue mani, aiutato dagli amici, sul suolo di proprietà del fratello maggiore (alle spalle del negozio c’è infatti la casa nella quale vive con suo fratello e le rispettive famiglie), è una stanzetta in cui sono sistemate le due macchine da cucire (una l’ha ricevuta in regalo da una signora italiana, l’altra l’ha acquistata usata) e la macchina per il soprafilo, due pantaloni già confezionati sono appesi a delle grucce. Nel negozio lavorano solo due apprendisti molto giovani che non vengono pagati. Non ha mai usufruito di un finanziamento perché non ha le garanzie necessarie, questo gli ha impedito di apportare miglioramenti alla sua attività nel tempo. Monsieur Augustin dice che le condizioni familiari sono molto disagiate e la sua famiglia riesce a sostenersi solo grazie all’aiuto del fratello.

Produce abbigliamento da uomo, donna e bambino. I tessuti usati sono cotone, lana, tessuti misti, viscosa, poliestere. Ritiene che la qualità dei prodotti sia alta ma i prezzi devono mantenersi medi per poter essere venduti. I fornitori di tessuto sono prevalentemente venditori ambulanti che passano per il negozio, i prezzi sono un po’ più alti di quelli reperibili al mercato, ma le condizioni economiche non gli permettono di fare acquisti di grandi quantità di tessuto. Monsieur Augustin infatti acquista il tessuto solo dopo aver venduto il capo appena confezionato. La vendita avviene nel negozio o casa per casa. Una volta finito il prodotto lui stesso va nelle abitazioni dei privati per venderlo e per poter acquistare altro tessuto.

Grazie alla contrattazione dell’ACCK paga il minimo di tasse annuali fissate per un’attività informale: “prima dell’intervento dell’ACCK molte attività hanno chiuso i battenti per il peso insostenibile delle imposte comunali”. Nonostante faccia parte dell’ACCK e sia anche responsabile di un gruppo di 10 sarti che periodicamente si riuniscono in seno all’Associazione, non fa acquisti in comune con altri “perché i sarti non riescono a organizzarsi e quindi non si riesce a stabilire delle

politiche comuni per poter beneficiare in gruppo dei vantaggi a cui non si ha accesso da singoli”. Fa parte inoltre della cooperativa GIROMODE, composta da 4 sarti.

Monsieur Augustin non ha mai avuto la possibilità economica di partecipare alle Fiere internazionali perché “costa troppo pagare gli stand e poi bisogna avere abbastanza soldi anche per poter acquistare grandi quantitativi di tessuto per produrre una quantità sufficiente di capi da esporre. Se la gente potesse conoscere i miei prodotti al SIAO o al FESPACO apprezzerrebbe il mio lavoro e ci sarebbero più ordinativi. In queste Fiere è poi possibile farsi conoscere anche dai clienti stranieri. Ma non avendo questa possibilità l’attività non migliora”.

2.4 Quadro dei costi medi di gestione dei sarti

2.4.1 Lavoro

Tra la manodopera impiegata negli atelier di sartoria si registra una netta differenza nelle condizioni di lavoro tra gli apprendisti e i professionisti: i primi lavorano gratuitamente in cambio di formazione, a volte sono pagati *à la tache* (una percentuale su ogni capo prodotto che va da 30 a 80 centesimi a pezzo – 150 a 500 FCFA); i professionisti sono persone con maggiore esperienza, salariate mensilmente o settimanalmente, possono percepire un salario fisso o variabile in relazione al guadagno dell’atelier, in media circa 3 euro (2.000 FCFA) su ogni capo prodotto. In alcuni atelier c’è una segretaria che si occupa della contabilità ma in genere è lo stesso proprietario a tenere una contabilità semplice. In media lavorano circa 10 persone in ogni atelier, tra apprendisti e fissi; quando ci sono molti ordinativi, alcuni sarti assumono personale a tempo determinato.

2.4.2 Materie prime

Gli atelier di sartoria producono generalmente su ordinazione capi di abbigliamento tradizionale per uomo, donna e bambino; alcuni atelier producono anche vestiti all’europea per soddisfare una clientela più ampia. Il costo degli abiti venduti varia solitamente in funzione del prezzo e della qualità del tessuto. In generale il costo della manodopera equivale al 50% del costo della materia prima utilizzata.

I sarti di Ouaga acquistano cotone, terital, popeline, poliestere, jersey, lana, viscosa o tessuti misti. La maggior parte dei sarti acquista al *Grand Marché*, ma non ha fornitori fissi e non fa acquisti all’ingrosso, perché non ha abbastanza liquidità o ordinativi da soddisfare. Alcuni sarti si associano per acquistare insieme all’ingrosso. Chi ha dei fornitori fissi beneficia saltuariamente di crediti a breve termine: paga il tessuto dopo aver incassato il guadagno dalla vendita dell’abito. In generale i sarti lamentano la scarsa qualità e quantità dei tessuti e il loro alto costo, aumentato ulteriormente dopo la svalutazione del FCFA, e dovuto al fatto che i tessuti sono tutti importati dalla Nigeria o dalla Costa D’Avorio, dall’Asia o dall’Europa. Il tessuto per confezionare un pantalone costa circa 2,70 euro (circa 1700 FCFA), mentre all’ingrosso costa circa 2,30 euro (circa 1450FCFA). Il tessuto per confezionare un completo foderato costa circa 16,80 euro (circa 10.500FCFA). In generale un tessuto acquistato dai sarti al mercato costa 1,50 euro al metro (circa 940 FCFA).

2.4.3 Attrezzature

Negli atelier visitati ci sono dalle 3 alle 15 macchine da cucito, salvo in un caso dove si sono contate 60 macchine perché l’atelier ospita anche una scuola di formazione. Solo alcuni possiedono tipi di macchine diverse, ad esempio la macchina per il soprafilo.

In generale i macchinari sono acquistati nuovi o usati al *Grand Marché*, e vengono prodotti in Europa. Una macchina da cucito può costare da 24 a 115 euro (da 15.000 a 72.000 FCFA). Una macchina per il soprafilo costa circa 70 euro (43.750 FCFA).

2.5 Imprese ed artigiani della trasformazione alimentare

2.5.1 Madame Sophie Mingou, formata, premiata eppur povera

Madame Sophie Mingou ha 54 anni, è nata a Ouagadougou, e con le sue sole forze ha fondato questa piccola impresa di prodotti alimentari a base di cereali, la Faso Ribo. Ha imparato il mestiere da sola ed ha intrapreso l'attività nel 1994, nella casa di suo padre, acquistando un po' alla volta le attrezzature. Nel corso degli anni ha seguito diversi corsi di formazione sul microcredito, la gestione di impresa, la trasformazione agro-alimentare; inoltre ha partecipato ad un atelier per la preparazione dei dolci in Benin, ad uno in Mali per la valorizzazione del sorgo e in Togo al 12° Salone Generale.

Ha un certificato di studi primario e un diploma di dattilografa, che le ha permesso di lavorare per un po' nella funzione pubblica a Ouaga.

Sophie ha chiesto e ottenuto diversi prestiti:

Il primo prestito di 457 euro (300.000 FCFA) l'ha ottenuto da CREDO, organismo americano di appoggio alle donne, nel 1997 con un tasso di interesse del 10%; Il secondo prestito di 2.290 euro (1.500.00 FCFA) al CREDO, "pagato con molte difficoltà", con tasso d'interesse del 10%. Successivamente ha chiesto ed ottenuto un prestito di circa 1.905 euro insieme ad altre 15 donne all'ABAC GEREZ (organismo della cooperazione francese-burkinabé, non più attivo), ma alcune delle donne con cui aveva chiesto il finanziamento "sono fuggite dopo aver avuto i soldi e quindi io da sola ho dovuto ripagare il mio prestito e quello delle donne che non hanno rispettato l'impegno". Da allora Sophie non si è più associata ad altre artigiane. Attualmente ha ottenuto due finanziamenti dal FAARF (Fondo di appoggio alle attività remunerative delle donne), uno di 760 euro e l'altro di 150 euro con un tasso d'interesse dovuto del 20%.

Vorrebbe chiedere altri finanziamenti in futuro per migliorare l'attività:

"Vorrei avere un locale separato dall'abitazione familiare nella periferia di Ouagadougou perché nel centro sarebbe troppo caro. Nel centro prenderei però in locazione un piccolo negozietto per la vendita dei miei prodotti. Avrei bisogno di un mezzo per spostarmi. Prima avevo un motorino ma ho dovuto venderlo perché mi servivano i soldi".

Sophie va personalmente al mercato per acquistare i prodotti. Non avendo denaro per acquistare all'ingrosso ("se potessi acquistare all'ingrosso i prezzi sarebbero fissi e più bassi e invece tutte le mattine faccio acquisti a poco a poco") i prezzi le risultano molto cari (soprattutto dopo l'inflazione). Dai fornitori cerca la qualità, quindi non sempre sono gli stessi.

Sophie presenta una lista dei suoi prodotti, dicendo che molti di questi non li produce più per mancanza di soldi:

"Non ho i soldi per acquistare la legna sufficiente per accendere il forno, che è molto grande e quindi ha bisogno di molta legna per riscaldarsi. Poi quando il caldo è troppo forte non si può lavorare vicino al forno. Per risparmiare sulla legna mi sono fatta costruire un fornello artigianale piccolo che però non ha mai funzionato".

I prodotti elencati da Sophie sono: pane e biscotti (non più in produzione), pop corn di sorgo bianco e rosso, sciroppo di sorgo, couscous di sorgo, soubala di soia, formaggio di soia (non più in produzione), farina di soia (non più in produzione), caffè di soia, couscous di soia. I prodotti che vende sono finiti o da cucinare, la qualità è alta e i prezzi sono medi.

La produzione dipende dagli ordini. Gli ordinativi vengono dai consumatori finali o da commercianti che a loro volta rivendono il prodotto.

Sophie ci mostra orgogliosa il certificato di partecipazione al FRSIT (Forum Nazionale della Ricerca Scientifica e delle Innovazioni Tecniche), il certificato UNESCO per il secondo premio vinto per la qualità dei prodotti, il premio OAPI (Organizzazione Africana della Proprietà Culturale

con sede in Camerun) come “migliore inventrice” per la trasformazione dei cereali locali ed infine il suo marchio di produzione personalizzato.

Sophie non paga imposte, ma solo acqua e luce, anche se, lavorando in casa dei suoi, i consumi sono cumulati a quelli familiari.

Sarebbe disposta a pagare una piccola tassa per avere aiuti e servizi all’impresa.

I suoi sogni professionali sono aprire una scuola professionale di trasformazione di cereali per aiutare altre donne ad imparare un mestiere, acquistare dei macchinari per la scuola, cosa che le permetterebbero di trasformare la sua attività da artigianale in industriale, e formarsi professionalmente all’estero.

2.5.2 Madame Alizeta Konvolbo, Maman l’artigiana piccola piccola

Madame Alizeta Konvolbo ha 26 anni, è nata a Abijan in Costa d’Avorio.

Ha imparato dalla madre “che ha il dovere di insegnare alle figlie come essere una buona moglie. Qui tutte le donne possono preparare lo yogurt o il succo di tamarindo ma è l’esperienza che fa la differenza”. Non ha mai lavorato per altri né è mai stata all’estero per lavoro. Ha studiato per nove anni arrivando ad una sorta di qualifica di secondo livello; non ha mai fatto corsi di formazione né scuole tecniche ma lo desidererebbe.

Alizeta ha iniziato l’attività di produzione di Yogurt (Yogurt Maman), che svolge in un locale non lontano dal centro, nel 1997. Lavorano con lei 3 persone: 2 impiegate che preparano con lei i prodotti, 1 ragazza che trasporta la merce agli alimentari con il motorino. Una delle ragazze tiene la contabilità dei sacchetti che ogni giorno vengono prodotti e di quelli venduti. L’orario di lavoro è dalle 6,30 alle 17.00; lo yogurt viene preparato la sera, utilizzando latte in polvere.

L’attività si svolge in una stanza presa in locazione per 22 euro al mese. Madame Alizeta non ha mai chiesto un finanziamento “perché sapevo di non poterlo avere”. Avrebbe bisogno di un prestito per migliorare la sua produzione. Vorrebbe utilizzare contenitori di plastica con marchio impresso al posto dei sacchetti perché “i sacchetti hanno l’inconveniente, rispetto ai vasetti di plastica, di rompersi facilmente. Quando manca la corrente nei negozi che vendono il suo prodotto i sacchetti con lo yogurt si guastano e devo sostituirli a mie spese”. Vorrebbe acquistare un’automobile per trasportare meglio i prodotti “perché con il trasporto in motorino molti sacchetti si rompono”, poter acquistare una macchina per incollare le etichette e magari aprire un negozio nel centro per la vendita diretta dei suoi prodotti.

Tutti gli attrezzi appartengono a Madame Alizeta: casseruole grandi, medie e piccole, 1 passino, 1 congelatore d’occasione europeo (420 euro circa), 1 macchina per incollare i sacchetti e le etichette (38 euro).

Ogni sacchetto di yogurt è venduto a 15 centesimi di euro (100 FCFA) e viene rivenduto negli alimentari a 19 centesimi di euro (125 FCFA). Un sacchetto di succo di tamarindo è venduto a 6 centesimi di euro e rivenduto negli alimentari a 7 centesimi di euro.

I clienti sono 15 negozi alimentari di Ouagadougou e qualche persona che va ad acquistare direttamente a casa sua. Il marito di Madame Alizeta ha due alimentari nel centro della città nei quali, ovviamente, vende i prodotti della moglie.

I fornitori sono sempre gli stessi, locali, con i quali Madame Alizeta non ha problemi di nessun tipo “anche se i prezzi delle materie prime sono aumentati molto e io non posso aumentare a mia volta i prezzi dei miei prodotti”.

Non ha mai partecipato ad Associazioni, ma pensa sia bene associarsi. “Qui il problema è che le persone che producono yogurt non si conoscono e quindi non si associano”.

Dice di non pagare le imposte perché ‘non sono ancora venute a chiedermelo e noi non abbiamo ancora fatto la dichiarazione di esistenza di attività’. Negli anni ci sono stati dei miglioramenti anche se ha ancora dei sogni nel cassetto: ‘vorrei tanto passare ai contenitori di plastica, trasformare la produzione da artigianale a industriale e aumentare il numero di alimentari che vendono i suoi prodotti’.

2.5.3 Madame Regina Ouedraogo, la regina dello yogurt e dei formaggi

Madame Regina Ouedraogo, fondatrice dell’azienda Fromac che produce yogurt e formaggi, è nata a Ouagadougou 34 anni fa. Ha imparato il mestiere a casa di amici in Francia dove era andata per vacanza. Ventenne, era nella fattoria di campagna di un paesino francese all’opera con gli amici per la produzione artigianale di formaggio e yogurt che poi vendevano nei mercati locali. Rientrata in Burkina si è laureata in Gestione Commerciale. Ha fatto 2 mesi di formazione per imprenditrici in Belgio e 3 giorni di Formazione Professionale in Francia. Regina ha cominciato l’attività nel ‘94 a casa della madre utilizzando cucina e attrezzature di casa con una produzione minima. Nel ‘97 ha preso in locazione una sede più grande da dedicare esclusivamente all’attività, ma nel 2002 il proprietario le ha chiesto un aumento e il costo è diventato insostenibile, così si è trasferita nuovamente a casa della madre. Ha fatto costruire nel cortile di casa una stanza per la lavorazione dei suoi prodotti, e uno studio ricavato da quella che era la sua stanza prima che prendesse in locazione una casa da sola in una zona residenziale.

Ha una brochure che mostra i suoi prodotti: formaggio fresco tipo ricotta; formaggio fresco tipo caciotta; formaggio leggermente stagionato; yogurt naturale o zuccherato. Vorrebbe inoltre iniziare a produrre formaggio stagionato e panna (*crème fraîche*). Nel 2002 ha chiesto un finanziamento alla Cassa Popolare di circa 10.700 euro per la costruzione del locale nel giardino di casa nel quale adesso svolge la sua attività. La restituzione dovrà avvenire in 3 anni con un tasso di interesse del 10% diviso in rate da circa 386 euro mensili. Per ottenere il prestito ha dovuto versare anticipatamente il 25% della somma richiesta. Da quattro anni sta presentando un progetto di investimento nella speranza di essere finanziata, che riguarda l’acquisto dei macchinari per la produzione della *crème fraîche*, ma al momento non ha ottenuto risposte positive. La richiesta di prestito prevede un finanziamento minimo di circa 32.000 euro.

Con lei lavorano 13 persone, tra cui due delle sue sorelle. Alcune ragazze sono addette alla produzione e sono state formate da lei o dalle altre addette (solo da un anno è nata una scuola professionale di trasformazione alimentare a Bobo Dioulasso, seconda città del Burkina), 2 persone si occupano della consegna della merce, vi sono quindi un contabile, un guardiano notturno, un responsabile della qualità, per avere la certificazione di buona condizione igienica e buona pratica, ed un responsabile commerciale. La qualità del prodotto è buona, i prezzi ‘un po’ cari’, ma dice che, al contrario di altri, lei utilizza il latte fresco. Per ogni litro di latte produce 7 contenitori di yogurt da 125 gr oppure 2 formaggi tipo ricotta da 200 gr oppure 500 gr di formaggio fresco. I clienti sono Alimentari, Ristoranti, Hotel e singoli individui che vengono ad acquistare il prodotto direttamente a casa sua risparmiando il costo del contenitore di plastica (1 litro di yogurt lo vende a 1,5 euro). Non può partecipare ad esposizioni perché la sua merce ha bisogno di essere costantemente conservata in frigo e lei non ha frigoriferi trasportabili.

Regina afferma che in Burkina non ci sono agevolazioni per le imprese: ‘lo Stato non incoraggia l’attività privata. In pubblico dice di farlo ma in realtà non fa niente’. Fa parte dell’Associazione delle Donne per la Trasformazione del Latte Locale di Kadiogo (AFTLK) nata nel 1999 con 25 membri e riconosciuta nel 2001. Vorrebbe potersi dedicare alla formazione, soprattutto nel settore della trasformazione lattiera, per un periodo più lungo (6 mesi/1 anni). Le sue prospettive future sono: trasformare la sua attività da artigianale a industriale per aumentare la produzione e migliorare la qualità dei prodotti; avere una sede autonoma, separata dalla casa della madre; fare formazione; acquistare nuovi macchinari.

2.5.4 Monsieur Ouedraogo, Satol, l'olio di cotone in Burkina

Monsieur Ouedraogo è nato nel 1950 a Dooré e si è trasferito a Ouagadougou con la famiglia (suo padre era un funzionario) dove ha fatto le scuole, poi con una borsa di studio statale ha frequentato l'università in Belgio dove ha studiato gestione d'impresa con specializzazione bancaria, e ha svolto uno stage in una banca. Prima che si costruisse l'Università di Ouagadougou, alcuni governi stranieri offrivano agli studenti del Burkina Faso borse di studio per frequentare l'università nei loro paesi. Successivamente è stato due volte in Italia per dirigere un progetto di un fondo di sviluppo rurale della FAO (nel '98 e nel '99). Quando è tornato ha lavorato per 6 anni nella *Banque Nationale de Developpement*, poi la banca ha chiuso (secondo lui tutte le banche di sviluppo in Africa sono fallite perché hanno assunto rischi troppo grossi), si è allora impiegato alla *Union Mondiale pour la Nature du Burkina* e ha viaggiato molto in Africa. Monsieur Ouedraogo è un ex funzionario di banca; quando la sua banca nel '94 ha chiuso lui ha dovuto pensare a qualcosa. Ha avuto prima l'idea della produzione dell'olio e poi, in un secondo momento, di mangime per animali. Ha pensato all'olio perché ha saputo della possibilità di acquistare macchine indiane economiche (è difficile avere informazioni al riguardo, lui le ha avute per caso).

La Satol s.r.l è un'impresa di produzione di olio di cotone e mangime per animali; la sede dell'impresa è un grosso capannone in un ampio cortile assolato dove avviene la pulizia dell'olio. L'azienda nasce nel 1995 e vi lavorano 12 dipendenti, salariati mensilmente, divisi in 3 turni di lavoro di 8 ore l'uno; l'azienda è sempre aperta, 24 ore su 24. Il capannone ed il terreno sono in affitto mentre le macchine appartengono a Monsieur Ouedraogo ed al suo socio.

Monsieur Ouedraogo ci illustra le fasi del processo produttivo: la materia prima di base sono i grani di cotone, la prima fase è quella del *pressage*, da cui si ottengono i mangimi animali; l'olio che ne fuoriesce viene ripulito e filtrato 4 volte, e ciò che si ottiene alla fine è un olio che serve da condimento; con gli scarti delle altre fasi di pulitura si potrebbero fare altri prodotti, ad esempio il sapone.

La produzione è di tipo industriale. Vengono utilizzate 3 tonnellate al giorno di grani di cotone e viene prodotta all'incirca la stessa quantità di mangime ed una quantità leggermente inferiore di olio. La più grande impresa di trasformazione del cotone del Burkina Faso produce circa 300 tonnellate al giorno, la seconda 200 tonnellate al giorno e la terza 60 tonnellate al giorno. La sua impresa è la quarta in Burkina Faso per quantità di olio prodotta e l'unica a Ouagadougou a produrre olio di cotone.

Esiste un fornitore fisso locale che ha il vantaggio di mantenere la stabilità dei prezzi per un anno e di assicurare la stabilità dell'approvvigionamento perché si tratta di una grossa società francese produttrice di cotone i cui scarti di lavorazione, cioè i grani della pianta del cotone da cui si ottiene l'olio, vengono rivenduti; lo svantaggio è che questa società è il solo produttore/fornitore di cotone in tutto il Burkina. Vengono acquistate 100 tonnellate al mese di grani di cotone per 4.573 euro. I clienti vengono ad acquistare l'olio o il mangime direttamente alla fabbrica. Prima aveva un punto vendita in città, che però ha chiuso.

L'impresa è una società a responsabilità limitata costituita insieme ad un ex collega di banca esperto in diritto, al fine di ottenere più facilmente un prestito dalla Banca, le banche infatti concedono con più disinvoltura prestiti a persone riunite in associazioni o società. La Satol è stata aperta grazie a questo grosso finanziamento bancario di 30.488 euro, per ottenere il quale il suo socio ha dovuto ipotecare la sua casa per 22.866 euro. Di questo prestito ne sono stati utilizzati circa 12.195 per l'acquisto di materie prime e circa 18.293 euro per l'acquisto dei macchinari.

Dal '97 al '99 l'impresa ha attraversato un periodo di crisi per mancanza di liquidità; e ha potuto riaprire quando, con un prestito di 7.622 euro, si è potuto comprare le materie prime. Ha un po' migliorato negli anni la situazione reinvestendo i profitti in materie prime. La prospettiva è quella di ingrandirsi, comprare altre macchine, aumentare così la produttività, e rafforzare il *fond de*

roulement per l'acquisto di materie prime. Non pensa a comprare il terreno nell'immediato, prima vuole rafforzare la produzione.

Non divide il lavoro con altre imprese. E' membro della FIAB ma non partecipa alle attività perché non ha avuto molto appoggio; avrebbe bisogno di consigli sulle tecnologie, di formazione, garanzie e finanziamenti. Possiede anche un'altra piccola attività individuale, che produce acqua in sacchetti di plastica; e dice di non guadagnare abbastanza con l'oleificio. In futuro vorrebbe prendere contatti in Italia per acquistare macchine per fare la pasta.

2.5.5 Monsieur Samson Beogo, con la cooperazione belga per l'imprenditoria

Monsieur Samson Beogo si è laureato ed ha lavorato in banca; quando, nel 1995, la sua banca ha chiuso, Beogo ha fondato la Ctrapa, un'impresa di trasformazione di cereali che produce semola, farina fermentata, *melange de bouille et gritz* in quantità di circa 24 tonnellate al giorno, 'ma l'unica produzione regolare è quella di farina fermentata, le altre quantità dipendono dalle ordinazioni'. L'idea gli è venuta perché casualmente ha conosciuto un esperto del settore di Montpellier, è andato lì a fare uno stage e poi ha cominciato. Beogo ha molte idee e un forte spirito imprenditoriale, ha frequentato anche un corso di gestione e contabilità in Belgio organizzato dalla Cooperazione belga.

Ha iniziato l'attività con fondi propri ed ha intenzione di chiedere un finanziamento per comprare nuove macchine più *performantes* per aumentare la produttività. Vuole chiedere un finanziamento per comprare macchine e materie prime (miglio, mais, sorgo) per soddisfare la richiesta del mercato, ma vi sono difficoltà per ottenere i prestiti bancari: le garanzie richieste sono troppo alte.

Nell'azienda lavorano attualmente 12 dipendenti permanenti e ne vengono assunti fino a 90 a tempo parziale, generalmente per una settimana o un mese, quando c'è molto lavoro. Gli impiegati fissi hanno un salario mensile, gli altri sono pagati a cottimo, *à la tache*, vale a dire a seconda della quantità di lavoro svolto.

Beogo crede molto nell'associazionismo tra imprenditori e può contare su dei "partner scientifici" a Montpellier, in Francia: tramite una collaborazione con l'IRD, *Institut de Recherche et Development*, finalizzata al miglioramento della qualità del suo prodotto, paga un prezzo agevolato per ogni consulenza; senza la collaborazione con l'IRD dovrebbe pagare il prezzo pieno e non potrebbe permetterselo.

2.5.6 Monsieur Prosper Anatole Ouattara, Bassoma, l'estero è vicino

L'impresa Bassoma, produttrice di frutta secca, è stata costituita il 5 Giugno 1994 da Monsieur Prosper Anatole Ouattara. Ouattara è laureato in Finanza e Contabilità ed ha lavorato alla Banca Nazionale del Burkina Faso. Quando la banca ha chiuso ha pensato di intraprendere un'attività produttiva utilizzando un grande terreno ricevuto in eredità da suo padre ed investendo i soldi della liquidazione. All'inizio è stato aiutato da una Ong, la Ceas (*Centre écologique Albert Schwertzer*), dove ha svolto un lavoro temporaneo di contabilità e che gli ha fornito informazioni sui costi dei macchinari per avviare l'attività. Attualmente lavorano nell'impresa 23 dipendenti assunti a tempo determinato e pagati 16 centesimi di euro circa per ogni cartone prodotto. Produce al massimo 12 cartoni al giorno da 10 kg l'uno.

Ha clienti nazionali, soprattutto negozi di alimentari, ed esteri tramite il CEAS, per esempio esporta i pomodori in Gran Bretagna. Appartiene al settore formale e paga 23 euro di tasse ogni tre mesi. Crede nell'associazionismo, è membro della FIAB, ma al momento non ha collaborazioni con altre imprese.

“Si potrebbe collaborare con altri per esportare insieme in Europa, dove sono molto richiesti i prodotti biologici, per adesso è la CEAS che si occupa della commercializzazione all'estero”.

In futuro vorrebbe avere nuove macchine che gli consentissero di essere più produttivo e vorrebbe produrre altre cose, come confetture e dolci, poi vorrebbe prendere contatti all'estero per ricevere della formazione. Non è soddisfatto del suo tenore di vita, riesce a guadagnare 1.524 – 2.287 euro all'anno, ma il suo guadagno varia in funzione degli andamenti dei costi delle materie prime.

2.5.7 Monsieur Alfred Zoungana, Tecal Nandji, soubala per azioni

L'impresa *Tecal Nandji*, di Alfred Zoungana, è stata costituita nel '96. La forma giuridica è quella della società per azioni, costituita da 4 persone proprietarie in comune di impresa e locale, un immobile abbastanza grande lungo una grande strada asfaltata. Dei 4 soci fondatori 2 hanno avuto l'idea: lavoravano in una società statale che ha chiuso e hanno investito la loro liquidazione per aprire l'impresa. In un secondo momento si sono aggiunti gli altri due soci e hanno scelto la forma della s.p.a. per ottenere più agevolmente finanziamenti. Hanno scelto di produrre *soubala*, un condimento alimentare per fare salse a base di grani di *norre* (un frutto selvatico), perché hanno constatato che si tratta di un prodotto molto consumato e facile da produrre. Ma vorrebbero produrre anche altro.

Il loro prodotto contiene il 40% di proteine e potrebbe essere usato per produrre alimenti per bambini (stanno prendendo contatti con imprese del Belgio per questo motivo). La produzione è artigianale, come macchine ci sono solo un mulino e uno sbucciatore. Attualmente producono 40 tonnellate al mese, quando costruiranno il nuovo immobile arriveranno a produrre 60 tonnellate. Il prodotto, di alta qualità, è venduto a 3,8 euro/kg.

Alfred ha iniziato con risorse proprie, e poi ha domandato un finanziamento per comprare nuove attrezzature e costruire l'immobile più grande. Il prestito di 68.598 euro è stato concesso dal PAPME (*Projet d'Appui à la petite-moyenne entreprise* sostenuto dalla cooperazione della Commissione europea), ma con difficoltà: per ottenerlo lui ed il suo socio hanno dovuto aspettare due anni e ipotecare tutto tranne le loro case di proprietà. Le garanzie sono personali, non esistono garanzie solidali o mutuali. Vorrebbe chiedere ancora finanziamenti in futuro, ma sempre al PAPME e non alla banca. Esistono associazioni/cooperative di donne che fanno lo stesso prodotto, ma non c'è collaborazione. Crede sia possibile creare partenariati tra imprese “ma non in Burkina”.

2.5.8 SONGTAABA, Sankara per le donne

L'associazione di donne SONGTAABA è nata nel '90 ed è stata riconosciuta legalmente nel '92. La sede, che ospita altre 5 associazioni di donne, è costituita da un cortile molto ampio con varie case costruite intorno, un magazzino e due uffici. SONGTAABA è nata ai tempi della Rivoluzione Sankarista: il Presidente Sankara voleva che in ogni quartiere alcune donne si occupassero dell'alfabetizzazione in Mooré delle altre. Madame Marcelline, fondatrice ed attuale Presidente dell'Associazione, lavorava al *Bureau des Femmes*, ufficio che si occupava delle donne, e faceva parte della *Union des femmes burkinabé*. Quando è finita l'epoca di Sankara Marcelline, per non abbandonare le donne, ha pensato di riconvertire l'attività di insegnamento in attività produttiva e ha avuto l'idea di creare un'associazione di donne in cui, con una quota iniziale individuale di 15 euro, si creasse un fondo comune e si ripartissero equamente i guadagni.

Attualmente nel gruppo lavorano 60 donne, tutte membri dell'Associazione che vengono pagate per pezzo prodotto, tranne il 5% che va al fondo comune. La proprietà delle macchine è in comune tra tutti i membri, il terreno è stato donato dallo Stato, e i due locali dalla cooperazione canadese nel 1995. L'Associazione ha ottenuto finanziamenti nell'ambito del *Programme d'appui à la filière de*

qualité dall'Ambasciata USA (piccoli crediti concessi alle 6 Associazioni di donne che lavorano nella stessa sede).

Il lavoro è organizzato a rotazione, si fanno turni di 20 persone. Quando c'è molta richiesta dividono il lavoro con altre 6 associazioni di donne simili alla loro, dislocate in 6 diverse province del Burkina. Ci sono piccoli gruppi di donne nei villaggi da cui acquistano le noci di karité, che vanno a prendere con un loro camion, se non bastano ne comprano altre dai commercianti. Con queste producono il burro di karité ed il sapone, con i grani di un cereale chiamato *neéré* producono un condimento per preparare salse detto *soumbala*, con i semi di arachidi fanno l'olio e fanno olio anche con i grani di cotone comprati alla Sofites, una grossa industria francese produttrice di cotone. Il costo delle materie prime varia a seconda della quantità disponibile sul mercato, quindi dipende molto dalla stagione dell'anno. Comprano all'ingrosso ma a volte le materie prime non bastano. La quantità prodotta di burro di karité può arrivare a circa 10-20 tonnellate al mese; la quantità di *soumbala* prodotta può arrivare a 500 sacchi da 150 gr l'uno. Il prezzo varia a secondo che il prodotto sia venduto al dettaglio nei punti vendita della città o a clienti privati (una donna fa le consegne a domicilio) o all'ingrosso ai commercianti. C'è anche un punto vendita in sede. La situazione negli anni è migliorata, la produzione è cresciuta, hanno cominciato con la sola produzione di *soumbala* e poi hanno diversificato la produzione, oggi si ritengono molto soddisfatte (ogni membro può arrivare ad un reddito di 229 euro all'anno), e vorrebbero diventare una ONG.

2.5.9 DJIGUI ESPOIR, il miglio e il sole per la solidarietà

Djigui Espoir è sia un'Associazione di donne handicappate che un'impresa di trasformazione di cereali. L'Associazione ha l'obiettivo di sensibilizzare le donne handicappate ad autopromuoversi tramite un lavoro che sia adatto al loro stato fisico; l'impresa produce cibi a base di miglio e di mais. La sede dell'Associazione è il domicilio di Madame Marie Dominique Toe, un bella casa con un cortile in una strada centrale. In una piccola stanza di fronte alla casa viene tenuto il solo mulino. Marie è proprietaria della sua abitazione, lasciatale da suo padre, mentre gli attrezzi da lavoro appartengono in comune a tutte le donne dell'associazione da lei creata.

Marie ha 43 anni, ha fatto la scuola primaria, ha imparato a trasformare i cereali dalla sua famiglia perché sono l'alimento base del paese. In tutto ci sono 12 donne che lavorano, quando la domanda aumenta viene assunta altra gente per periodi determinati o a giornata.

Marie aveva un suo Atelier di sartoria, ma poi si è ammalata e la sua parziale paralisi le ha impedito di continuare, allora ha cominciato a pensare a cosa poter fare, anche per aiutare gli altri handicappati che ritengono di non poter fare altro che essere mantenuti dai propri familiari. Tramite il suo medico ha saputo dell'esistenza dell'Associazione francese *Handicap international* ed è andata lì a parlare della sua idea e nel '95 ha ottenuto in dono delle macchine per seccare i cereali più un piccolo finanziamento con il quale ha acquistato altri *séchoirs*. Ha ottenuto un secondo finanziamento nel '98 dalla *Fondation Jean Paul II* per comprare un motorino con cui andare a fare la spesa al supermercato e un congelatore, e ancora un terzo finanziamento dalla cooperazione canadese che nel 2001 le ha consentito di acquistare un mulino. Ora ha chiesto un altro finanziamento al *Lions Club* di Ouagadougou per costruire la sede dell'Associazione su un terreno già promesso in dono dal Comune.

Ha cominciato col primo *séchoir* avuto in dono ed ora ha 13 macchine. I guadagni sono ripartiti tra i membri dell'associazione, una parte maggiore va ai membri più anziani e a chi lavora tutta la giornata. Per la produzione si utilizzano: 9 sacchi di miglio da 5 kg al mese, il mulino ed il sole. I prodotti finali sono cibi a base di cereali tipici della cucina locale, il *deguiè*, il *bouillè*, biscotti di sesamo, tre diversi tipi di cous cous e una polvere per preparare una bevanda rinfrescante istantanea, il *bissap*. La qualità del prodotto è media ed i prezzi sono bassi, infatti l'associazione

non riesce a coprire tutte le spese. La vendita viene effettuata in sede o presso i supermercati della città. L'impresa è esonerata dal pagamento delle tasse perché è un'attività a scopo benefico.

2.6 Quadro dei costi medi di gestione delle imprese di trasformazione agro alimentare

2.6.1 Lavoro

Nelle imprese del settore agro-alimentare intervistate lavorano generalmente dalle 3 alle 20 persone, ma ne vengono assunte altre in periodi determinati, solitamente in concomitanza con il periodo del raccolto, quando c'è abbondanza di materie prime e di lavoro. Gli impiegati fissi hanno un salario mensile, gli altri sono pagati a cottimo, *à la tache*. Il personale si divide solitamente tra persone addette alle fasi di produzione e persone addette ad altre mansioni come il trasporto della merce, l'accoglienza dei clienti dove è presente nell'azienda un punto vendita, la gestione della contabilità. I turni di lavoro sono mediamente di 8 ore giornaliere (alcune imprese lavorano a ciclo continuo). I costi medi del personale sono i seguenti:

- addetti alla produzione da 11 euro a 30 euro al mese
- addetti alla consegna merce da 15 euro a 30 euro al mese
- contabile circa 46 euro al mese
- guardiano notturno 22 euro al mese
- responsabile qualità 69 euro al mese
- responsabile commerciale circa 69 euro al mese

2.6.2 Materie prime

Per le materie prime occorre fare una distinzione all'interno del settore agro-alimentare in base al tipo di prodotto.

1) Imprese produttrici di yogurt e derivati del latte

Il prezzo di acquisto delle materie prime varia al variare delle quantità acquistate. La qualità dei prodotti acquistati è pressoché uguale nelle due imprese visitate, tenendo però conto che la piccola impresa utilizza il latte in polvere e l'impresa media il latte fresco. Il prezzo varia in modo consistente per i diversi tipi di imballaggio.

- Un litro di latte fresco costa all'azienda media 53 centesimi di euro; un litro di latte in polvere costa all'azienda piccola circa 2,70 euro
- I liofilizzati per 40 litri di latte circa 2,30 euro (azienda media)
- Lo zucchero va da 60 a 75 centesimi di euro al Kg.
- 1 barile d'acqua di 200 litri al giorno (per l'azienda piccola che utilizza il latte in polvere), costa 76 centesimi di euro
- carbone 60 centesimi di euro (per l'azienda piccola, al giorno)
- 1 sacco di tamarindi (per l'azienda piccola, dura due settimane) 19 euro
- sacchetti per imballaggio (1 sacco di 100 sacchetti) 68,60 euro (dura quasi un mese)
- un contenitore di plastica per yogurt costa (all'azienda media) 12 centesimi di euro più 3 centesimi di euro per le etichette.

I prezzi di vendita:

- Ogni yogurt (azienda media) in contenitore di plastica e con latte fresco viene venduto a 26 centesimi di euro al commerciante, che lo rivende a 30 centesimi di euro al dettaglio; ogni sacchetto di yogurt (azienda piccola) viene venduto a 15 centesimi di euro e rivenduto negli alimentari a 19 centesimi di euro.
- Ogni pezzo di formaggio fresco viene venduto a 1,5 euro (azienda media).
- Ogni pezzo di formaggio tipo ricotta viene venduto a circa 80 centesimi di euro (azienda media).
- Un sacchetto di succo di tamarindo viene venduto (dall'azienda piccola) a 6 centesimi di euro nei negozi alimentari che lo rivendono a 7 centesimi di euro

2) Imprese produttrici di farina e derivati dei cereali

Questa tipologia di impresa produce una grande varietà di alimenti, molti dei quali tipici della cucina e delle abitudini alimentari burkinabé; dalla trasformazione dei cereali si producono diversi tipi di farine, cous cous, sciroppi e infusi per bevande, biscotti al sesamo e pop corn, alimenti tipici come il soumbalà, il Deguiè, il Bouillè. Le materie prime sono mais, miglio e sorgo e vengono solitamente acquistate da fornitori locali. I prezzi di queste materie prime al mercato sono i seguenti:

- miglio – 2,5 kg; circa 80 centesimi di euro
- sorgo bianco – 2,5 kg: 76 centesimi di euro
- sorgo rosso – 2,5 kg: 72 centesimi di euro

3) Imprese produttrici di prodotti a base di frutta

Questa tipologia di impresa produce succhi di frutta, liquori, frutta essiccata o confetture. La quantità della produzione, i costi delle materie prime e i prezzi di vendita dipendono anche in questo caso dal periodo dell'anno e dall'andamento del raccolto. I prezzi di vendita sono i seguenti:

un barattolo di confettura: 90 centesimi di euro;

- Mango secco: 4,5 euro al kg
- Papaia secca: 4,80 euro al kg
- Pomodori secchi: 9 euro al kg
- Cipolle secche: 4,5 euro al kg
- Ananas e banane secche: 7,6 euro al kg.

4) Imprese produttrici di derivati del cotone

La materia prima è costituita di grani di cotone, da cui si ricavano un olio da condimento e un mangime per animali. Il prezzo, che varia in funzione del costo della materia prima, si aggira tra i 69 e 76 centesimi di euro ogni litro d'olio e sui 76 euro ogni tonnellata per il mangime animale. Il fornitore locale di grani di cotone è una grossa ditta francese, unico produttore di cotone in tutto il paese. 100 tonnellate di grani di cotone costano circa 4.573 euro.

2.6.3 Attrezzature

Le attrezzature delle imprese di trasformazione agro-alimentare sono estremamente semplici e sempre di proprietà dei titolari delle imprese intervistati. Non per tutte le attrezzature sono presenti i prezzi perché di difficile determinazione. Per le imprese produttrici di farina o derivati dei cereali i macchinari generalmente utilizzati sono:

- Mulini

- Séchoir (solari, elettrici o a gas). Un séchoir a gas costa circa 1.300 euro
- Macchine per la pulitura e la sbucciatura dei semi (bruyage, decorticage e nettoyage)
- Le imprese che producono alimenti a base di frutta adoperano un sistema di pulitura e sbucciatura manuale.

I macchinari per produrre olio di cotone sono costati al proprietario dell'unica impresa visitata circa 18.000 euro.

Per quanto riguarda le aziende di trasformazione alimentare dei derivati del latte le attrezzature comprendono:

- automobile per il trasporto della merce: 4.880 euro circa (2 automobili per l'impresa media)
- congelatori (400/600 litri di prodotto) da circa 420 euro (acquistato d'occasione in Europa dall'azienda piccola) a circa 700 euro (acquistato dall'azienda media, che ne possiede 2)
- refrigeratori 180 euro circa (2 per l'azienda media)
- 1 macchina per incollare i sacchetti e le etichette (per l'azienda piccola) 38 euro
- bruciatori, ecc.

3. CONCLUSIONI: QUALI PROSPETTIVE DI CRESCITA E DI COOPERAZIONE PER GLI ARTIGIANI E LE IMPRENDITRICI DEL BURKINA FASO?

Quando si parla delle possibilità di crescita dell'impresa burkinabé bisogna avere ben presente la situazione di estrema povertà in cui versa l'economia dell'intero paese, in gran parte determinata anche dalla sua posizione geografica e dal suo ritardo temporale rispetto al processo di evoluzione capitalistico delle economie più avanzate. Il Burkina è un paese enclave della zona saheliana, con una popolazione che in gran parte vive in condizioni di sussistenza nel settore rurale. La produttività agricola è scarsa (e difficilmente e solo con alti costi può aumentare), e i bassi redditi determinano una domanda nazionale che non riesce a trainare la crescita industriale e dei servizi. Gli investimenti realizzati nel passato per l'industrializzazione del paese sono stati quindi originati dallo Stato su finanziamenti esteri. Ma, l'inefficienza delle imprese statali e la crisi debitoria hanno decretato la chiusura e laddove possibile la privatizzazione degli impianti più produttivi. Rimangono quindi alcune, poche, medie-grandi imprese (per lo più straniere oltre alla Sofitex statale) che sono orientate all'esportazione di materie prime (cotone) e alla commercializzazione delle importazioni. Come scritto precedentemente, la grande maggioranza delle imprese sono micro e piccole aziende che producono beni e servizi per un mercato interno in gran parte povero, e alcune piccole nicchie di prodotti a relativo maggior valore aggiunto per la piccola borghesia e classe agiata locale, per gli stranieri residenti e i turisti. Inoltre, gli alti costi di trasporto pesano sia sulle opportunità di esportazione che sulle importazioni necessarie per la produzione nazionale. Le condizioni sia della domanda che dell'offerta sono quindi pessime.

La speranza di crescita economica del Burkina è ora legata alla formazione di un'area di libero scambio regionale dell'Africa occidentale. L'ampliamento del mercato può aprire nuovi spazi per un aumento della produzione e per incentivare un incremento della produttività (è la "vecchia" lezione del padre dell'economia moderna Smith, secondo cui è la dimensione del mercato che determina la divisione del lavoro), così come per definire specializzazioni produttive che conducano ad un maggior benessere economico complessivo (è la lezione di Ricardo sui vantaggi comparati). In questo senso vanno alcune iniziative dei governi dei paesi dell'area (creazione dell'UEMOA, Unione Economica e Monetaria dell'Africa Occidentale) e della cooperazione della Commissione

europea (l'Accordo di Cotonou prevede il sostegno alla creazione di aree di libero scambio regionali).

E' in questo quadro macro abbozzato che ci si domanda su quale crescita possano sperare le imprenditrici e gli artigiani di Ouagadougou. Le risposte, parziali, si situano su un livello micro, avendo realizzato una indagine sul terreno. Intervistando alcuni imprenditori delle cucine di strada, delle sartorie e delle imprese di trasformazione agro-alimentare si è cercato di capire quali sono le principali difficoltà che essi incontrano per crescere. I riscontri confermano in gran parte analisi già realizzate sull'economia informale, che in alcuni casi possono apparire banali ("sono analfabeti, occorre formazione"), ma vi sono alcuni elementi su cui vale la pena soffermarsi.

Innanzitutto, con riferimento alla polemica sull'economia informale, tra i fautori della crescita della piccola impresa e gli autori che sottolineano la formazione di un'altra società, le interviste mostrano come gli artigiani burkinabé si sentano **orgogliosi della propria impresa** (nel senso pieno del termine) e interessati a migliorarne le condizioni, ad essi non mancano di certo idee e progetti. Esiste quindi una classe imprenditoriale ed artigianale che esprime un capitalismo familiare e individuale simile a quello esistente tradizionalmente in Italia così come in altri paesi. Nel contempo vi sono forme di economia sociale e cooperativismo (l'associazione di donne SONGTAABA e l'Associazione di donne handicappate *Djigui Espoir*), che possono coesistere con le imprese *for profit*, come dimostra l'esperienza del cosiddetto terzo settore. L'ipotesi dell'altra società appare quindi, per ora, irrealistica se intesa come alternativa alle diverse forme del capitalismo. Piuttosto essa può fare parte di uno stato di diritto che legittima e regola diverse forme di organizzazione sociale ed economica (sempre che le forme capitalistiche più aggressive non fagocitano le altre, come sostenuto da Latouche). Di conseguenza non appare corroborata l'accusa alla cooperazione come "sirena" di uno sviluppo a cui gli artigiani non possono accedere. Insomma, in una società ed economia aperta c'è posto per diversi modi di vita (o mondi di vita come direbbe Habermas) e la cooperazione dovrebbe sostenere le aspirazioni degli artigiani a migliorare le proprie condizioni e ad avere accesso a diritti e a risorse.

L'idea dell'apertura e dell'innovazione è del resto ben presente nelle artigiane e negli imprenditori di Ouagadougou. Essi avanzano un forte bisogno di apprendere, di viaggiare, di scambiare informazioni, di vedere cose nuove.

Una modalità di apertura internazionale che molti artigiani hanno praticato è **l'esperienza migratoria** (essendo oltremodo difficile il commercio e l'investimento internazionale). Oltre il 70% degli intervistati è emigrato per motivi di studio e di lavoro. Gli imprenditori migranti sono quelli più di successo e interessati a migliorare i prodotti e i processi. Questo perché: l'esperienza migratoria è di per sé una "impresa" personale; hanno avuto esperienze lavorative e/o formative all'estero che hanno permesso loro di apprendere nuovi metodi (in questo modo hanno accresciuto il proprio capitale umano); grazie al lavoro svolto all'estero hanno potuto risparmiare e quindi investire nella nuova attività (hanno accumulato capitale finanziario); hanno potuto conoscere diversi interlocutori, hanno imparato a relazionarsi e a mantenere rapporti commerciali e di cooperazione con imprese ed istituzioni straniere (hanno creato reti di capitale sociale). A tale riguardo la politica migratoria italiana ed europea, in generale, orientata sul controllo delle frontiere e su una stretta selezione dei flussi (quando funziona), rappresenta un ostacolo importante alle opportunità di crescita della piccola impresa del Burkina Faso. La politica di cooperazione non può prescindere da un approccio coerente con la politica migratoria. E' inutile e controproducente fare cooperazione senza lasciare che gli imprenditori burkinabé possano viaggiare e migrare per apprendere, risparmiare e investire. Lo scambio e la reciprocità esigono flussi in entrata ed in uscita, non è sufficiente favorire il viaggio di artigiani piemontesi in Burkina, **è necessario agevolare quanto più possibile gli stage di artigiani burkinabé in Piemonte**. E per questo è necessario un coordinamento efficace tra la cooperazione piemontese e la gestione dei flussi migratori.

D'altra parte l'apertura e l'innovazione possono venire sostenuti attraverso **l'utilizzo delle nuove tecnologie della comunicazione**. Il progetto Giubileo potrebbe in tal senso impegnarsi nell'individuare le opportunità migliori, realizzare gli investimenti necessari, organizzare le modalità di comunicazione, informazione e formazione.

Tra gli imprenditori si riscontra una grande fiducia **nell'associazionismo**; molti hanno compreso i vantaggi derivanti dalle collaborazioni con altri artigiani, come l'acquisto in comune di grossi quantitativi di materie prime per ottenere prezzi più vantaggiosi e la divisione del lavoro quando ci sono grosse commesse che una sola impresa non potrebbe soddisfare. Molti fanno già parte di associazioni ma ne lamentano la scarsa organizzazione. C'è insomma grande fiducia nell'idea dell'associazione ma non nel suo concreto funzionamento. In particolare si è colta l'esigenza di migliorare l'effetto di aggregazione su operazioni concrete: acquisti, divisione del lavoro, condivisione macchinari, distribuzione e marketing.

Il rafforzamento delle associazioni di categoria potrebbe rappresentare la soluzione per alcuni dei problemi legati agli alti costi delle materie prime, derivanti anche dall'impossibilità di acquistare la merce all'ingrosso, al difficile accesso ai finanziamenti così come a un mercato più vasto e composito.

A questo proposito è evidente come, in generale, **le scarse dimensioni del mercato**, piccolo e povero, rappresentino un vincolo potente alla crescita degli artigiani. D'altra parte le interviste mostrano come esistano spazi di miglioramento attivando più commesse, una più efficace distribuzione e marketing, la partecipazione alle manifestazioni, sia a livello nazionale, che regionale e internazionale.

Gli spazi di mercato sono ovviamente diversi a seconda del bene e servizio prodotto. Nel caso delle cucine di strada si tratta di un servizio alla persona e quindi il mercato non può essere che locale, e però formato da diverse classi di clienti con differenti provenienze (dagli avventori occasionali, agli impiegati locali ai turisti di passaggio, ...). La crescita di alcune cucine di strada potrebbe giovare allora di una maggiore specializzazione verso la clientela estera (come testimoniato nella esperienza di Madame Assita Bassia e del suo RESTAURANT HORIZON). I sarti e le imprese di confezioni, così come le piccole e medie imprese della trasformazione alimentare, possono ambire a spazi di mercato più allargati qualora si aprisse il mercato regionale dell'Africa occidentale, e comunque appaiono margini di manovra nel mercato nazionale per le imprese più efficienti.

L'accesso al credito rappresenta un altro grande vincolo alla crescita delle micro e piccole imprese del Burkina; per concedere finanziamenti le banche chiedono garanzie difficili da ottenere e i tempi di restituzione del credito sono troppo brevi e quindi difficili da rispettare. Esistono comunque i canali del microcredito sostenuti dalle cooperazioni internazionali. Alcuni imprenditori hanno usufruito di questi finanziamenti perché qualcuno della loro famiglia poteva garantire con il proprio stipendio, ma nella maggior parte dei casi ciò non è stato possibile "perché nessuno mette a rischio il proprio stipendio, considerato che quello stipendio serve alla sopravvivenza di un'intera famiglia". Eppure tutte le persone intervistate mostrano un gran senso del dovere rispetto ai tempi di restituzione delle somme prese in prestito.

D'altra parte si riscontra una sorta di discriminazione di genere al contrario: sembra infatti che le donne possano godere di canali preferenziali rispetto ai maschi nell'accedere al microcredito.

Inoltre, essere membro di un'associazione rappresenta in alcuni casi la condizione indispensabile per accedere a un finanziamento, perché l'associazione può dare quelle garanzie che un singolo imprenditore non ha. Queste esperienze mostrano delle somiglianze con la tradizione italiana dei consorzi fidi.

Esistono quindi iniziative in Burkina Faso che cercano di favorire l'accesso al credito. La cooperazione piemontese potrebbe appoggiarsi ad esse, ed eventualmente sviluppare forme nuove: ad esempio un'associazione di categoria piemontese potrebbe creare un fondo di garanzia (magari

in collaborazione con la Banca Etica che vanta competenze in questo campo, oppure con Banche di credito cooperativo) per crediti ai propri colleghi burkinabé.

A tale proposito si ricorda che un altro problema specifico per i piccoli imprenditori burkinabé è quello di poter accedere a prestiti di dimensione superiore a quella solitamente concessa attraverso le linee di microcredito. Ciò permetterebbe loro di affrontare investimenti più consistenti e di fare quel salto di qualità che consentirebbe la crescita dell'impresa. In tal caso sarebbe importante creare dei fondi rotativi con crediti sopra soglia del microcredito per l'acquisto di tecnologie migliori. Infine potrebbe risultare interessante favorire, attraverso le associazioni di categoria, la cooperazione tra banche piemontesi e di Ougadougou specializzate nella clientela artigianale e della piccola impresa, per uno scambio di esperienze diretto a facilitare l'accesso dei piccoli imprenditori burkinabé alle banche di tipo commerciale.

Un problema comune a tutti gli imprenditori è rappresentato poi dalla bassa produttività, dovuta al fatto che i **macchinari** non sono sufficienti a soddisfare livelli di produzione adeguati essendo obsoleti e di seconda mano. Accanto all'accesso al credito per l'acquisto di nuove tecnologie, sono da sostenere interventi di assistenza tecnica alla selezione e all'acquisto. E' importante infatti che, date le condizioni dei fattori economici in Burkina, i macchinari scelti siano *labour intensive, resource saving* (di energia e acqua), relativamente semplici e con possibilità di *reverse engineering* per consentire la riparazione e la produzione di pezzi di ricambio in loco, oppure è importante prevedere delle forme non eccessivamente onerose di assistenza tecnica post vendita, che potrebbe essere costituita a livello regionale in Africa occidentale.

Un altro rilevante problema riguarda **le materie prime** e in generale gli input alla produzione (semilavorati, accessori): la loro **disponibilità** è inadeguata a soddisfare i fabbisogni dell'impresa, il loro costo è a volte troppo elevato e la qualità insoddisfacente. Gli artigiani e gli imprenditori dipendono da pochi canali di importazione e da alcuni grandi fornitori. Il superamento di questi vincoli è di difficile risoluzione essendo legato alle generali cattive condizioni dei fattori economici locali (bassi e alternanti rendimenti agricoli che limitano la disponibilità dei generi alimentari e causano forti variazioni e alti costi), alla struttura del mercato (monopoli e oligopoli locali e internazionali per la fornitura di materie prime, ad esempio di tessuti e accessori), alle condizioni macro economiche (squilibrio della bilancia commerciale e svalutazione del franco CFA). A ciò si aggiungano i problemi dei trasporti e delle dogane, che aumentano ulteriormente i costi. Qui appare effettivamente di grande importanza la creazione di un'area di libero scambio di livello regionale, che romperebbe il comando di alcune strutture di mercato creando maggiori opportunità di scelta per i piccoli imprenditori. A questo proposito ci si chiede se il mercato regionale dell'Africa occidentale possa rappresentare un'opportunità per la creazione di nuovi scambi commerciali anche per le imprese piemontesi.

Altro fattore di debolezza è la scarsa **formazione** degli imprenditori sia riguardo le tecniche di gestione e contabilità dell'azienda che riguardo alle tecniche più moderne di produzione. Ad esempio molti sarti vorrebbero imparare a cucire abiti "all'occidentale" per allargare la propria clientela, le ristoratrici di strada desidererebbero diversificare l'offerta cucinando anche piatti europei, gli imprenditori dell'agro-alimentare vorrebbero fare prodotti per l'infanzia aggiungendo vitamine alle farine di cereali. Gli imprenditori necessitano di formazione a 360 gradi: dall'aggiornamento sui nuovi prodotti e le nuove tecniche di produzione ai nuovi macchinari, dalla formazione sulla gestione dell'impresa e sull'organizzazione del lavoro al marketing. Tutti mostrano una sete di conoscenza che non possono soddisfare da soli. "Abbiamo bisogno di formazione di formatori" ha detto uno dei responsabili dell'Associazione dei sarti. E questo bisogno è comprovato dall'esperienza del progetto Giubileo.

Di conseguenza si conferma la linea di cooperazione aperta tra le associazioni di categoria piemontesi e burkinabé, fatta di scambi di conoscenze; stage di formazione; creazione di nuovi corsi. A tale proposito si ribadisce l'importanza di prevedere queste azioni non solo in

Ouagadougou ma anche in Piemonte e in Europa in generale. Gli artigiani e le imprenditrici burkinabé sanno che è in Europa che si stabiliscono le opportunità del futuro e quindi vogliono conoscerle e apprenderle qui per imitarle e ibridarle a Ouagadougou. A ciò si aggiunga l'opportunità di poter sfruttare le nuove tecnologie della comunicazione per rendere maggiormente denso e intenso lo scambio di informazioni.

In conclusione, come evidente, esiste un grande campo di azione per appoggiare la crescita della piccola impresa del Burkina Faso. E la collaborazione tra le associazioni di artigiani piemontesi e di Ouagadougou ha l'imbarazzo della scelta su cosa e come fare. Vi è quindi la necessità di assumere maggiori conoscenze e una strategia per poter identificare le iniziative più importanti tra le alternative possibili. Alcune informazioni raccolte ed elaborate in questa ricerca potrebbero aiutare questa scelta. Per ora è soprattutto nel settore della formazione che gli imprenditori piemontesi forniscono un valido ausilio ai loro 'colleghi' burkinabé. L'incontro tra realtà economiche territoriali del Nord e del Sud del mondo può favorire un trasferimento e uno scambio di tecnologie e competenze, e soddisfare così quel tanto sentito bisogno di formazione a 360 gradi espresso dagli imprenditori che abbiamo incontrato. Si tratta quindi di rafforzare queste esperienze, "qui e là", così come di avviare nuove iniziative attraverso l'utilizzo delle tecnologie della comunicazione per accrescere il flusso delle informazioni. Anche l'incontro con realtà associative diverse può favorire l'aggregazione dei piccoli imprenditori burkinabé, che pur avendo compreso l'importanza e la necessità dell'associazionismo necessitano di formazione sulle modalità di creazione, sul concreto funzionamento e sulla gestione di un'associazione di categoria. A questo filone principale di attività se ne potrebbero aggiungere altri sui diversi bisogni prima indicati.

Certo è essenziale la continuità dell'impegno politico della cooperazione decentrata della Regione Piemonte, il rafforzamento del "club" di artigiani e piccoli imprenditori ed imprenditrici piemontesi che si è attivato in questi anni, così come della motivazione nata con il Giubileo e sostenuta dalla Pastorale sociale del Piemonte, e l'accompagnamento di una Ong, la LVIA, che da anni partecipa alle aspirazioni di sviluppo delle popolazioni del Burkina Faso.

Si auspica infine che questa esperienza venga divulgata a livello nazionale tra le associazioni di categoria, tra i soggetti della cooperazione decentrata, con il Ministero Affari Esteri, perché vi è l'opportunità di avviare un quadro/programma strategico promozionale (di grande visibilità) e organizzativo per: moltiplicare le iniziative; favorirne lo sviluppo nella diversità; apprendere dall'esperienza e affinare le metodologie e le attività.