



Working paper n. 5

Bisogni finanziari dei migranti senegalesi in Italia e possibilità di canalizzazione delle rimesse verso le *mutuelles* in Senegal

Anna Ferro

Novembre 2009

INDICE

INTRODUZIONE	3
1. ASPETTI METODOLOGICI.....	6
2. RISULTATI DELLA RICERCA SU BISOGNI FINANZIARI E INVIO DELLE RIMESSE IN RELAZIONE ALLA POSSIBILITÀ DI CANALIZZAZIONE VERSO LE <i>MUTUELLES</i>	8
3. I MIGRANTI SENEGALESI E IL RAPPORTO CON GLI ISTITUTI DI MICROFINANZA IN SENEGAL	17
4. CONCLUSIONI SUL LEGAME TRA LE RIMESSE E IL RUOLO E POTENZIALE DELLE <i>MUTUELLES</i>	24
ALLEGATO 1. SCHEDA RIASSUNTIVA DELLE INTERVISTE.....	28
ALLEGATO 2. SCHEDA RIASSUNTIVA DEI FOCUS GROUP	30

INTRODUZIONE

Le rimesse rappresentano oggi l'orizzonte verso cui agenzie di sviluppo, governi ed enti sovranazionali guardano con crescente attenzione per il contributo (reale e potenziale) allo sviluppo dei paesi di origine dei migranti¹. Ad esempio, il recente rapporto *Sending Money Home to Africa* presentato dall'IFAD² sottolinea che i lavoratori africani all'estero inviano alle famiglie più di quaranta miliardi di dollari ogni anno. A livello globale, i flussi delle rimesse superano i trecento miliardi di dollari annuali, sorpassando l'ammontare degli investimenti stranieri diretti e dell'Aiuto ufficiale allo sviluppo.

Il primo aspetto verso cui organismi internazionali e linee di cooperazione internazionale stanno indirizzandosi³ riguarda quindi il ruolo delle rimesse nel paese d'origine secondo il nesso tra migrazione e sviluppo, per cui la natura dei fenomeni migratori transnazionali è considerata e proposta come leva operativa per lo sviluppo dei paesi d'origine⁴. Non solo infatti le rimesse sono trasferimenti di denaro *person to person* che sottendono un meccanismo di riduzione della povertà⁵, venendo *in primis* utilizzate dai destinatari per far fronte a necessità di consumo, medico-sanitarie e per l'istruzione, concretizzandosi come sostituto o complemento ad un welfare locale debole o assente. Esse si esprimono anche nel potenziale di risorsa del mercato⁶ e nel possibile impiego entro iniziative e progetti – individuali o collettivi -- di solidarietà sociale, imprenditoria⁷ o investimento produttivo⁸ (Goldring, 2003)⁹.

¹ World Bank. *Global Economic Prospects. Commodities and Crossroad*, 2009. (www.worldbank.org).

² Il rapporto è stato presentato a Tunisi (18 ottobre 2009) presso il Forum Globale sulle Rimesse 2009 organizzato dal Fondo internazionale per lo Sviluppo Agricolo e dalla Banca africana per lo sviluppo.

³ Si pensi ai recenti Bandi promossi dall'IFAD oppure dall'Unione Europea e United Nation (Migration4Development).

⁴ Nyberg-Sørensen N., Van Hear N., (a cura di), "The Migration-Development Nexus, International Organization for Migration", Ginevra, 2003; Orozco M., "Transnationalism and Development: Trends and Opportunities in Latin America", IDB, 2005.

⁵ Che esprime complessivamente una natura meno vulnerabile alle fluttuazioni economiche o alle discontinuità degli aiuti pubblici. Vedi: Solimano, A. *Workers Remittances to the Andean Region: Mechanisms, Costs and Development Impact*, ECLAC: Paper prepared for the Multilateral Investment Fund-IDB's Conference on Remittances and Development, Quito-Ecuador: May 2003.

⁶ In relazione all'impatto delle rimesse sullo sviluppo locale Gallina (2006. "The impact of international migration on the economic development of countries in the Mediterranean basin", United Nations expert group meeting on international, migration and development in the Arab region, Population Division, Department of Economic and Social Affairs, United Nations Secretariat, 15-17 May 2006, Beirut) suggerisce che esse possano indurre il consumo di prodotti locali, stimolando così l'economia locale, rispetto a beni importati (de Haas, H. 2007. "The impact of international migration on social and economic development in Moroccan sending regions: a review of the empirical literature", IMI-University of Oxford, Working Paper 3).

⁷ I riferimenti sul tema riconoscono infatti nell'invio delle rimesse e nei legami transnazionali (familiari e collettivi) i presupposti e le soluzioni di sviluppo socio-economico nel paese d'origine (Nicholson, B., 2001. "From migrant to micro-entrepreneur: Do-it-yourself development in Albania", in *South-East Europe Review*, 4 (3):39-41; Rauch, J.E. e Trindade V., 2002. *Ethnic Chinese networks in international trade*, Review of Economics and Statistics, 84, 1: 116-30. Black R., King, R., e R. Tiemoko, 2003. "Migration, return and small enterprise development in Ghana: a route out of poverty?", Sussex Migration Working Paper no. 9, Sussex Centre for Migration Research, University of Sussex, Brighton. In Italia, richiamiamo in particolare le attività svolte dal CeSPI (Centro Studi di Politica Internazionale) in questa direzione.

⁸ La comunità immigrata risulta infatti più facilmente incline e interessata a investire nel paese d'origine per una maggiore conoscenza delle possibilità e opportunità li presenti (Nielsen T. N. e Riddle L., "Why diasporas invest in the homeland: a conceptual model of motivation". Paper presentato all'Academy of Management Annual Meeting, 2007) che fa affrontare più facilmente il rischio paese rispetto ad altri investitori. Il tal modo chi investe nel paese d'origine può utilizzare conoscenze, abilità e reti sviluppate sulla base della propria esperienza nei paesi di destinazione.

⁹ Goldring, L., "Rethinking Remittances: Social and Political Dimensions of Individual and Collective Remittances", CERLAC Working Paper Series: February, 2003.

A fianco del significato e ruolo della rimessa nel paese d'origine, un crescente dibattito sta oggi ponendo l'accento anche sul significato e ruolo che le rimesse assumono per il migrante in Italia.

Ciò include sia il significato della rimessa entro la prospettiva del co-sviluppo¹⁰ che il fatto che il migrante, rispetto all'obbligo familiare di invio del denaro, si muove come soggetto economico transnazionale che pondera e decide strategie e modalità di distribuzione delle risorse tra l'Italia e il paese d'origine. Le rimesse rispondono e attengono infatti ad una pluralità di esigenze e strategie di risparmio e investimento, molto più complesse rispetto al luogo comune che le considera come semplice travaso di denaro. In un'ottica di allocazione del proprio risparmio¹¹, la rimessa si configura quindi come una delle strategie possibili¹². Un ulteriore elemento intende ricondurre la rimessa al comportamento finanziario dei migranti nel quadro di un processo non solo di inclusione finanziaria ma, in termini più generali, di integrazione in Italia. Le scelte e le strategie di invio delle rimesse e di allocazione del proprio risparmio dipendono dalle possibilità e offerte presenti nel territorio. Nel considerare la necessità di trasferimento del denaro come uno – tra i vari – bisogni finanziati dei migranti¹³, emerge l'importanza di poter attingere a prodotti e strumenti finanziari vicini alle proprie esigenze. Il ruolo del sistema finanziario in Italia risulta in questo senso fondamentale per poter sostenere un percorso che offre ai migranti strumenti in grado di interpretare, rispondere e accompagnare i bisogni finanziari (transnazionali e no). In tal modo, attraverso un'inclusione finanziaria attenta alle necessità della popolazione immigrata, risulterebbe possibile sostenere e completare un processo di integrazione socio-economica ancora debole e frammentato.

La rimessa esprime quindi la sua valenza prima e principale in relazione al suo effetto, utilizzo e (possibile) sostegno allo sviluppo nel paese d'origine, ma essa va letta anche in relazione al comportamento economico che accompagna il migrante nel suo percorso migratorio, quindi entro una strategia di allocazione delle risorse/risparmi suddivisi tra sostegno familiare, comunitario o investimento/risparmio individuale. In questo senso la rimessa è legata al processo di integrazione e inclusione finanziaria del cittadino straniero.

In questa prospettiva, studiare il possibile legame tra rimesse e microfinanza¹⁴ nel paese d'origine esprime la sfida e opportunità di collegare circuiti migratori ed economici (e processi di integrazione e inclusione in Italia) in una prospettiva di sviluppo, subordinata alla creazione di innovativi strumenti di inclusione finanziaria e di finanziamento dello sviluppo¹⁵. Mentre il

¹⁰ Nato in Francia negli anni '80 come politica governativa, il co-sviluppo si pone oggi come modello di cooperazione. Nel riconoscere gli immigrati come attori di sviluppo delle società di origine (grazie alle rimesse inviate da singoli e associazioni), al tempo stesso li considera soggetti dinamici nel processo di integrazione nelle società di accoglienza, sostenendo l'importanza di una promozione dell'educazione allo sviluppo nella società di accoglienza sulle cause profonde della migrazione che possa sostenere un'integrazione pro-attiva e solidale (Castagnone E., Ferro A., Mezzetti P. "Migranti e associazionismo transnazionale", in Quaderni Rassegna Sindacale Lavori, n. 2, 2008).

¹¹ Dove l'indagine ABI-CeSPI ha anche evidenziato l'elevata propensione al risparmio tra i migranti, per cui il 70% degli occupati riesce a risparmiare in vista di spese future e il 38% riesce a risparmiare 200Euro.

¹² La scelta di allocazione del risparmio, fortemente influenzata sia dal contesto di origine che dal contesto di destinazione, si bilancia, divide e diversifica tra progettualità individuali (acquisto di immobili, progetti imprenditoriali, formule di accumulo risparmio ecc.) da realizzarsi in Italia e/o nel paese d'origine, rispetto a richieste, progettualità o responsabilità assistenziali familiari rivolte ai luoghi d'origine.

¹³ I diversi bisogni finanziari dei migranti rimandano a prodotti che rispondono a necessità di risparmio, credito, assicurazione, investimento produttivo e trasferimento di denaro.

¹⁴ Si pensi che tra il 30 e il 40% delle rimesse inviate in Africa è diretto alle zone rurali, dove non c'è accesso a servizi finanziari e si devono spesso percorrere grandi distanze per prelevare il denaro inviato. L'intero continente africano ha lo stesso numero di punti in cui le famiglie degli emigrati possono prelevare le rimesse che il Messico (Rapporto IFAD presentato a Tunisi, ottobre 2009).

¹⁵ Rhi-Sausi J. L. e M. Zupi, "Rimesse-microfinanza: un approccio innovativo per lo sviluppo" in *Politica Internazionale*, n. 1-2-3, gennaio-giugno 2005; Rhi-Sausi J. L., "Banche e nuovi italiani: domanda e offerta di servizi finanziari e assicurativi", Presentazione della ricerca ABI-CeSPI 2009).

passaggio di risorse trasferite dai circuiti informali a quelli formali, ossia attraverso la bancarizzazione dei migranti e delle loro famiglie, rappresenta uno dei punti centrali attorno a cui ruota la ricerca di strumenti idonei alla valorizzazione delle rimesse, quest'ultima richiede l'impiego di servizi bancari e finanziari articolati, costruiti sulla base dei bisogni familiari e imprenditoriali nei contesti di origine, ma anche di destinazione.

La ricerca che qui presentiamo intende quindi verificare tra la popolazione senegalese in Italia la possibilità e le condizioni per immaginare possibili collegamenti tra rimesse e microfinanza, avendo a mente l'importanza di rispondere a processi di integrazione e ai bisogni finanziari nel paese di destinazione e di sottendere a una valorizzazione del risparmio del migrante nel paese d'origine. La ricerca, quindi, non nasce tanto per studiare i bisogni finanziari dei migranti senegalesi *tout court*, quanto per investigare la loro possibile relazione con le attività delle case rurali in Senegal, verificando se e in che modo le rimesse e i risparmi dei migranti possano essere canalizzati verso/valorizzati dalle *mutuelles* (*casse rurali*). La natura investigativa della ricerca parte dal riconoscimento della “rimessa” (comunemente identificata nel semplice travaso di denaro ai familiari) entro una strategia di allocazione del risparmio del migrante. La ricerca ha preso avvio da alcune ipotesi di lavoro (sulla relazione tra “rimesse e microfinanza”) che sono state man mano verificate attraverso strumenti di analisi qualitativa (interviste e focus group) che hanno coinvolto associazioni e singoli senegalesi in quattro regioni. Qui le ipotesi che abbiamo inteso testare:

Le *mutuelles* possono rappresentare gli **intermediari finanziari** in grado di canalizzare e valorizzare le risorse e gli investimenti dei migranti in ambito rurale (diversificando la gestione e allocazione delle proprie risorse tra Italia e Senegal).

Se esistesse la possibilità di **trasferire il denaro** direttamente dall'Italia alla cassa rurale in Senegal, il migrante apprezzerebbe e utilizzerebbe questo strumento (per trasferimenti di denaro per la famiglia e per il proprio risparmio).

Se esistessero dei **prodotti finanziari ad hoc** offerti dalle *mutuelles* alla diaspora, il migrante apprezzerebbe e utilizzerebbe simili strumenti (ad esempio prodotti rivolti all'accumulo risparmio per migranti o per propri familiari, microassicurazioni, credito per investimenti produttivi, e in generale strumenti che permetterebbero di generare sviluppo nel territorio etc.).

Le **associazioni** di migranti a carattere transnazionale possono essere maggiormente predisposte a sostenere le attività delle *mutuelles* o potrebbero prevedere forme di collaborazione e partenariato.

1. ASPETTI METODOLOGICI

La ricerca sul campo ha utilizzato strumenti qualitativi di indagine quali interviste in profondità e focus group (FG) per analizzare i bisogni finanziari dei migranti senegalesi e per studiare il possibile interesse a sostenere un rapporto tra “Rimesse e Microfinanza”¹⁶.

1.1 I Focus Group

Sono stati condotti 9 Focus Group (FG) in 4 regioni (Lombardia, Piemonte, Toscana ed Emilia Romagna)¹⁷, coinvolgendo complessivamente 35 associazioni di migranti per un totale di 73 partecipanti.

Si è cercato di caratterizzare i FG attraverso alcune specificità, non tanto su base territoriale¹⁸, quanto tematica (ad esempio concentrandosi sulle “donne”, sulle associazioni religiose/*Daira*, sulle esperienze imprenditoriali individuali).

In tre casi sono state seguite in modo più approfondito e multisituato¹⁹ le esperienze di alcune associazioni senegalesi in Italia (l’associazione di Keur Mediabel, di Baba Garage²⁰ e di Darou Mousty) che hanno avuto esperienze con le casse rurali nei villaggi d’origine e con cui le ONG ACRA e CISV, partner del progetto Fondazioni4Africa (F4A), hanno in precedenza intrattenuto rapporti.

I FG e le interviste hanno coinvolto associazioni e singoli²¹ individuati grazie alla collaborazione delle associazioni di migranti partner del progetto F4A – Stretta di Mano²² (SdM) e Associazione dei Senegalesi di Torino (AST) – a testimoni privilegiati e all’esperienza che CeSPI ha acquisito negli ultimi anni sulla comunità senegalese in Italia.

1.2 Le interviste

Sono state condotte complessivamente 30 interviste in profondità – prevalentemente a uomini²³ – dirette a discutere aspetti legati ai bisogni finanziari, all’invio, canalizzazione e valorizzazione sia delle rimesse individuali che di quelle collettive, con particolare attenzione alla possibile relazione con gli istituti di microfinanza. Sono stati quindi selezionati individui e rappresentati di associazioni

¹⁶ La ricerca CeSPI entro il progetto Fondazioni4Africa ha investigato sia i bisogni formativi, finanziari e aspetti legati ai consumi alimentari dei migranti senegalesi. In molti casi, le interviste e i FG relativi al tema bisogni formativi e finanziari hanno coinciso per ovvi motivi logistici.

¹⁷ Si aggiunga anche un incontro svolto a Milano, tavola rotonda animata dal CeSPI tra migranti ed operatori sul tema “I bisogni finanziari dei migranti”, 4 aprile 2008 nell’ambito della Festa dell’Indipendenza del Senegal, “Senecultura”, a cura dell’Associazione Sunugal, presso la Fabbrica del Vapore, Milano.

¹⁸ Nonostante sia stata assicurata una copertura delle 4 Regioni del progetto F4A (Toscana, Emilia Romagna, Piemonte e Lombardia), con alcuni approfondimenti in Veneto.

¹⁹ Attraverso FG e interviste, sia in Italia che in Senegal.

²⁰ L’associazione Baba Garage in Italia oggi non è più attiva, quindi è stato unicamente intervistato il presidente mentre in Senegal sono stati incontrati soci dell’associazione al villaggio.

²¹ La scelta di mantenere un duplice interesse verso il singolo migrante e l’associazione rispecchia l’ipotesi che forme collettive di mobilitazione possono avere un ruolo altrettanto rilevante nella canalizzazione e valorizzazione delle rimesse verso gli istituti di microfinanza in Senegal.

²² SDM ha sede a Mantova e ha coinvolto associazioni e soggetti della Lombardia ed Emilia Romagna.

²³ Sono state intervistate quattro donne ed è stato realizzato un FG al femminile. La ridotta possibilità di intervistare donne senegalesi attivamente coinvolte in associazioni è stata compensata dall’organizzazione di un FG al femminile al fine di discutere le tematiche dell’invio delle rimesse e dei bisogni finanziari con un gruppo selezionato. Tenuto conto delle caratteristiche della presenza senegalese femminile in Italia (prevalentemente legata ai ricongiungimenti familiari e limitatamente inserita nel mercato del lavoro), il focus di genere ha visto emergere aspetti molto interessanti maggiormente riferiti ad una riflessione sul processo migratorio e di integrazione in Italia della componente femminile, che non ad un discorso sulle rimesse.

senegalesi dal comportamento e legame fortemente transnazionale – persone che potremmo considerare testimoni privilegiati, ossia dotati di esperienze e conoscenze utili e ricche al fine di discutere di rimesse individuali, collettive e microfinanza. Gli intervistati sono stati in parte individuati tra i partecipanti alle attività di “Formazione sull’associazionismo migrante e sulla progettazione” del progetto Fondazioni4Africa (vedi contributo di P. Mezzetti nel working paper 10 “Associazioni di migranti senegalesi: nuovi attori per lo sviluppo). All’interno di questo gruppo di soggetti (ma non solo) sono state individuate quelle persone con cui discutere le strategie di trasferimento di denaro, di risparmio e investimento ed eventuali iniziative imprenditoriali individuali, oltre che tematiche relative all’associazione di appartenenza (rimesse collettive, attività di solidarietà o produttive a sostegno dei luoghi d’origine). In aggiunta, sono state anche intervistate persone esterne ai corsi di Formazione del progetto F4A, la cui testimonianza – in relazione ai bisogni finanziari e al rapporto rimesse-microfinanza – è svincolata dall’appartenenza a un’associazione o da attività del progetto F4A. A maggior ragione, limitarsi a criteri di ricerca (territoriali o statistici) avrebbe vincolato la natura puramente esplorativa dell’indagine.

In aggiunta, a fianco dell’analisi quantitativa sui comportamenti e bisogni finanziari, abbiamo realizzato un approfondimento quantitativo sul comportamento finanziario della popolazione senegalese in Italia sulla base del database di studi per l’indagine nazionale ABI-CESPI 2009²⁴.

1.3 I soggetti della ricerca

Complessivamente la maggior parte dei soggetti – partecipanti ai FG e intervistati – risiedono in Italia da almeno 5-10 anni, esprimendo un progetto migratorio di medio-lungo periodo (dove crescenti sono i ricongiungimenti familiari, ma costanti rimangono i rapporti con le comunità nei luoghi d’origine). Essi risultano inseriti – socialmente e lavorativamente²⁵ – nel territorio, oltre che largamente impegnati e coinvolti in attività di stampo associativo con i connazionali.

I soggetti intervistati, inviano regolarmente denaro in Senegal, diversificando le proprie risorse tra le rimesse ai familiari, investimenti immobiliari (prevalentemente in Senegal, talvolta in Italia), occasionali forme di risparmio ricorrendo a istituti bancari (in Italia e in Senegal). In alcuni casi sono stati rilevati progetti, se non effettive esperienze imprenditoriali in Senegal (dirette oppure a sostegno dei familiari).

Il livello di **bancarizzazione** è complessivamente alto, prevalentemente legato alla necessità di accredito dello stipendio²⁶ (rispecchiando i tratti del *profilo medio* di migrante/bancarizzato, come emerge dalla ricerca ABI-CeSPI²⁷). In alcuni casi emergono però strategie di gestione del risparmio molto più complesse, che si ripartiscono tra Italia e Senegal (corrispondendo a quel “profilo evoluto”, caratterizzato da un rapporto più maturo e articolato con gli istituti bancari e riguardante in prevalenza uomini, con un livello elevato di istruzione, residenti in Italia da più di 5 anni, spesso imprenditori²⁸).

²⁴ Si veda il contributo di D. Frigeri nel working paper relativo *Analisi sui bisogni finanziari e la bancarizzazione dei migranti senegalesi con i risultati delle prime rilevazioni dei costi di invio delle rimesse*, ottobre 2009.

²⁵ Le cui occupazioni riguardano in larga misura attività di bassa qualifica – commercianti, operai generici, trasportatori etc. - ma anche di alta qualifica - informatici, mediatori culturali, etc.

²⁶ Un’ovvia discriminante attiene alla differente condizione della popolazione straniera presente in Italia, in presenza e assenza di autorizzazione. Nel corso della ricerca, come evidenzieremo in seguito, il problema è stato spesso sollevato dagli intervistati in relazione all’invio delle rimesse (dove il canale informale o il tramite amicale risultano l’unica opzione percorribile) e rispetto alla ricerca di formule di sostegno e assistenza, per chi sia privo di permesso di soggiorno.

²⁷ ABI-CeSPI, *Banche e Nuovi Italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, a cura di José Luis Rhi-Sausi e Marco Zupi, Bancaria editrice, 2009.

²⁸ Ibid

Le associazioni interpellate sono prevalentemente associazioni di villaggio (*Home Town Associations - HTA*) e associazioni territoriali/provinciali, che raccolgono i senegalesi presenti nelle diverse realtà locali. Le associazioni si distinguono tra quelle con unica e completa vocazione rivolta al paese d'origine (quindi le cui attività e i cui fondi sono rivolti a sostenere comunità e progetti in Senegal) e quelle che, in alternativa o in concomitanza a ciò, offrono attività di mutuo aiuto e integrazione in Italia (proponendo un “welfare” sociale su base etnica, volontaria e associativa, come esemplificato dalle casse/sussidi di disoccupazione, fondi per la copertura di spese sanitarie, alloggio in Italia, servizi di prima informazione e assistenza oltre che rimpatrio della salma).

Tra le associazioni coinvolte in iniziative a livello transanzionale, la qualità e natura delle attività in questione si riduce nella maggior parte ad iniziative di solidarietà sociale e raramente in progetti di stampo produttivo.

2. RISULTATI DELLA RICERCA SU BISOGNI FINANZIARI E INVIO DELLE RIMESSE IN RELAZIONE ALLA POSSIBILITÀ DI CANALIZZAZIONE VERSO LE MUTUELLES

Attraverso la duplice attenzione rivolta a soggetti individuali e a rappresentanti di realtà associative in Italia è stato possibile far emergere e distinguere diversi aspetti dei bisogni finanziari (e delle strategie allocative delle risorse), in relazione all'invio delle rimesse individuali/familiari e collettive. Questo esercizio ha permesso di evidenziare differenti motivazioni, strategie, pratiche e potenzialità tra i soggetti.

Se la necessità di inviare denaro in patria risulta fondamentale, i bisogni finanziari dei migranti - in relazione sia alle proprie necessità in Italia che al rapporto con il paese d'origine – appaiono diversificati. Dalla ricerca possiamo quindi evidenziare una distinzione – seppur incompleta e riduttiva tra bisogni finanziari individuali e collettivi – utile per meglio cogliere la natura dei bisogni finanziari e valutare il possibile legame tra rimesse e microfinanza.

I **bisogni finanziari individuali** evidenziati nel corso della ricerca possono essere riassunti in:

- a. Bisogno di trasferimento di denaro (invia per sostenere le spese per l'educazione, spese mediche, per casa etc.) che possiamo identificare nelle *rimesse dirette alla famiglia in Senegal (bisogno finanziario transnazionale)*;
- b. Bisogno di gestione e allocazione/investimento del proprio risparmio:
 - in Italia:
 - Risparmio;
 - Investimento economico/produttivo;
 - Immobiliare;
 - in Senegal (*bisogno finanziario transnazionale*):
 - Trasferimenti per investimento/risparmio;
 - a. investimento immobiliare;
 - b. produttivo/imprenditoriale;
 - c. risparmio/invio di risorse verso istituti bancari in Senegal.
- c. Bisogno di accesso al credito per avviare e sostenere progetti o investimenti imprenditoriali (in Italia e in Senegal)
 - i. Bisogno di formazione e accompagnamento imprenditoriale (in Italia e in Senegal).

I **bisogni finanziari collettivi** delle associazioni senegalesi si possono distinguere tra:

- d. Bisogno di trasferimento di denaro (per sostenere progetti – sociali, infrastrutturali, produttivi, etc.) che possiamo identificare nelle *rimesse* collettive a favore della comunità in Senegal (*bisogno finanziario ‘collettivo’ transnazionale*);
- e. Bisogno di gestione/deposito dei fondi dell’associazione (prevalentemente in Italia);
- f. Bisogno di accesso a forme di finanziamento (donazione o credito) per avviare e sostenere progetti sociali oppure investimenti produttivi/imprenditoriali collettivi (in Italia e in Senegal).

Comune ad entrambi i soggetti (individuale e collettivo) è il bisogno – espresso come richiesta e necessità – di **formazione finanziaria/imprenditoriale** che possa fornire sia ai singoli che alle associazioni strumenti per meglio conoscere, costruire e pianificare progettualità, sia di natura imprenditoriale/produttiva che di solidarietà sociale.

2.1 Sul bisogno di trasferimento del denaro

In relazione al bisogno di trasferimento del denaro, si conferma che il principale utilizzo delle rimesse individuali a favore dei familiari in Senegal è prevalentemente rivolto a sostenere spese di consumo quotidiano, con frequenza di invio mensile e per importi compresi tra i 150-400 euro.

La mia famiglia usa i soldi principalmente per i consumi, per pagare le bollette, mantenersi, andare a scuola, all’ospedale. Sono tanti e sono tante le mie responsabilità. (Intervista 08).

Contemporaneamente si conferma il prevalente ricorso al canale del Money Transfer Operator (MTO) – per l’immediatezza, facilità di accesso in Italia e di incasso in Senegal – rispetto alla presenza costante del canale informale, ad un crescente utilizzo delle carte prepagate e della Posta e al ridotto ricorso al *trasferimento bancario*. Quest’ultimo risulta determinato da: una limitata bancarizzazione dei familiari nel paese d’origine, se non da un’assenza di istituti bancari nei villaggi d’origine; una ridotta fiducia nel sistema bancario senegalese e da una limitata conoscenza in Italia delle offerte e possibilità del canale bancario per l’invio delle rimesse²⁹. Il ricorso al canale bancario risulta invece più frequente per trasferimenti di denaro di importo superiore o per strategie di allocazione delle proprie risorse individuali in Senegal (utilizzando ad esempio il conto corrente nel paese d’origine, come conto di risparmio, o per investimenti immobiliari, attraverso finanziamenti ottenuti da istituti finanziari senegalesi).

I **bisogni e le richieste** che sono emersi durante la ricerca possono essere complessivamente riassunti nelle generiche **domande** di:

- *maggiorre money ownership*, a fronte della consapevolezza di non poter influire sulla gestione delle rimesse inviate ai familiari in Senegal, ma anche di volerlo meglio valorizzare, visto che spesse volte è diretto a beni effimeri vanificando la possibilità di potersi tradurre in attività generatrici di reddito;
- *sicurezza nel trasferimento*, in relazione ai chiari rischi relativi al canale informale, ma anche esprimendo una generale scarsa fiducia nei confronti degli istituti finanziari senegalesi;
- sostenere una *vicinanza e facilità* di ricezione della rimessa nel paese d’origine. Ricollegandosi al punto precedente, ci si riferisce a quei casi frequenti in cui le rimesse vengono inviate (e fisicamente ricevute e riscosse) nei centri urbani (presso agenzie di MTO o filiali di banche), per poi dover raggiungere i beneficiari nei villaggi attraverso corrieri, autisti, amici, etc.

²⁹ A ciò si somma una preferenza, per i bassi importi di invio, per i MTO e una mancanza di chiarezza sulle commissioni applicate dagli istituti bancari in Senegal. Sulla possibilità di trasferimento interbancario, esistono alcuni esempi di convenzioni e accordi tra istituti in Italia e in Senegal che permettono di trasferire il denaro a costi trasparenti e contenuti. Spesso però ne manca conoscenza tra la popolazione immigrata.

“per inviare i soldi al villaggio di solito li mandiamo a Dakar, con Western Union o Money Gram, poi li c’è un car rapid che un paio di volte alla settimana va al villaggio e prende e distribuisce i soldi. Al villaggio non ci sono banche o agenzie”, (Intervista 17)

“Mando i soldi con Western Union. Perchè ci sono abituato e mi trovo bene. Conosco l’operatore che è li e anche la persona che ritira (mio fratello) è abituato così e non voglio creare problemi. Lui recupera i soldi e poi i miei genitori vanno a Kaolak, ritirano i soldi e vanno a casa. Ma è un viaggio di 20 km e ci vuole quasi un’ora”. (Intervista 02).

Quando la famiglia del migrante risiede dove mancano strutture e servizi bancari, il problema dell’accesso e della facilità di ricezione della rimessa è cruciale e si somma alla limitata bancarizzazione dei familiari nelle aree rurali del paese.

- *maggior accesso alle informazioni in Italia*, ossia un bisogno di conoscenza e alfabetizzazione circa le diverse possibilità e modalità di invio del denaro e di scelta e confronto tra operatori diversi (sia in Italia che in Senegal)³⁰;

- *abbassamento dei costi di invio delle rimesse individuali*. In questa direzione è interessante notare che spesso sono state immaginate soluzioni di “invio cumulativo” attraverso le associazioni di appartenenza. Numerose associazioni di villaggio hanno infatti ragionato sulla possibilità di trasferire il denaro dei singoli verso i familiari nei luoghi d’origine, attraverso un unico invio collettivo. Questa richiesta, in realtà, coniuga l’esigenza di abbassare i costi di invio delle rimesse a quella di venire incontro ai connazionali privi di regolare documento di soggiorno che si trovano ovviamente costretti a ricorrere al canale informale o all’intermediazione di terzi in grado di effettuare la rimessa. In aggiunta, tale idea emersa all’interno di molte associazioni è spesso accompagnata all’ipotesi di destinare una parte delle commissioni entro un fondo a favore della comunità d’origine. Simili soluzioni si scontrano chiaramente con gli alti rischi determinati dalla mancanza di sistemi e meccanismi capaci di controllare la gestione di un trasferimento collettivo e sottendono a una stessa contraddizione in relazione alla richiesta di *privacy* e riservatezza circa i trasferimenti di denaro. D’altra parte esse esprimono un segnale o un tentativo di presa in carico da parte dell’associazione dei bisogni dei singoli, ma confermano anche l’indiscusso convergere verso il MTO (per singoli e associazioni) data la mancanza di strumenti e prodotti adatti alle esigenze di trasferimento del denaro.

Come gli altri invio dei soldi a casa che variano a seconda del mese, 200-300 euro o più se ci sono delle emergenze. Si utilizza per lo più Western Union e Money Gram che sono veloci anche se costano un po’. Poi c’è anche la Banca (...) e magari si possono prendere degli accordi con le banche, come associazione di stiamo pensando. Ma in Senegal i nostri parenti non hanno conto corrente, quindi bisogna pensarli bene e le banche sono lontane. (Intervista 10)

Le banche dovrebbero aprirsi un mercato anche in questo settore, utilizzando anche strumenti informatici. Che le banche si attrezzino per fare più in fretta. Dovrebbero anche aprire più sedi perché nelle campagne. Per ora nelle zone rurali arrivano solo Money Gram, Western Union e gli IMF. (FG 03)

2.2. Sui bisogni di gestione e allocazione delle risorse

Il momento economico attuale, caratterizzato da una recessione economica che si manifesta in termini di insicurezze e ripercussioni nel mercato del lavoro e in un ridimensionamento delle capacità di spesa e risparmio, non permette di affrontare ampiamente il tema della gestione delle risorse/risparmi dei migranti. La quasi totalità delle persone esprime infatti difficoltà che si traducono in diminuite capacità di trasferimento del denaro (che si mantiene comunque, assicurando

³⁰ In questo senso diamo rilievo al sito www.mandasoldiacasa.it gestito da CeSPI e sostenuto dalla Cooperazione Italiana, OIM (Organizzazione Internazionale delle Migrazioni) e dal Laboratorio Migrazione e Sviluppo, sulla comparazione dei costi di invio delle rimesse dall’Italia.

alle famiglie nel paese d'origine un aiuto, grazie a una diminuzione degli importi o a prelievi dalle proprie risorse), che di risparmio individuale.

In Senegal si vive solo di agricoltura, ogni immigrato fa vivere almeno 10 persone. Questo aiuta a tenere il clima sociale sotto controllo. Le rimesse diminuiranno, si sentirà l'effetto in Senegal, effetto della crisi, chi è il primo a perdere il lavoro qui è l'immigrato – li ci sono rischi maggiori perché ci sono meno soldi, meno risparmi. (Intervista 18).

2.2.1 Risparmi per investimenti immobiliari

L'aspetto più generale che evidenziamo conferma la forte capacità di risparmio dei migranti, che si divide tra l'invio di rimesse alla famiglia, la destinazione di risorse per l'acquisto di immobili nel paese d'origine ed eventuali *piani di risparmio individuali* (talvolta legati alla possibilità di intraprendere attività economiche in patria o semplicemente legati all'accumulazione di risorse in vista di un rientro). Questa capacità va letta in stretta relazione con il significato del legame e comportamento transnazionale tra il migrante e la famiglia e il luogo d'origine, e nel quadro del progetto migratorio, che prevede comunque un rientro più o meno lontano nel tempo a conclusione della propria esperienza lavorativa in Italia.

“I risparmi vanno in un conto a parte. La prima idea di un immigrato è quella di risparmiare per comprare una casa in Senegal. Tutto il resto è secondario. Se non hai la casa domani quando torni non hai un tetto sotto cui dormire e tutta la tua fatica è stata inutile, la tua migrazione è stata un fallimento. Io la prima cosa che ho fatto è stata comprare casa. Oltre ai soldi che mandavo alla mia famiglia, mandavo anche dei soldi sul conto corrente che ho alla CBAO (Banca Centrale dell'Africa Occidentale). Quando erano abbastanza ho comprato la terra e poi ho costruito la casa”. (Intervista 08).

“I soldi vengono usati non per il risparmio, ma per la casa e per consumare. Non sono le proporzioni giuste però, perché la maggior parte va per la costruzione di immobili, per edilizia e per il consumo diretto alle famiglie. Poco o niente è il risparmio e ancora meno è l'investimento per il lavoro (pochi investono anche se molti hanno questa idea), non hanno strumenti per realizzare questi progetti”. (Intervista 18).

In aggiunta al bisogno di trasferimento di denaro a favore della famiglia che abbiamo in precedenza considerato, la strategia di allocazione del risparmio da parte dei migranti è *in primis* diretta all'investimento immobiliare in Senegal.

Tutti i migranti in Italia, hanno come priorità la costruzione o la ristrutturazione della propria casa in Senegal. Molti chiedono prestiti nelle ditte in cui lavorano o presso le banche (possibile se si ha permesso di soggiorno e contratti a tempo indeterminato). (FG 02).

La maggior parte dei senegalesi hanno un progetto immobiliare, per costruirsi una casa, perché tutti pensano a prepararsi il ritorno. (FG 03).

La volontà di acquistare una casa in Senegal si mette in campo ricorrendo a diverse formule di sostegno e finanziamento. Forme di prestito e finanziamento per l'acquisto di abitazioni danno spazio al coinvolgimento di istituti finanziari senegalesi che offrono programmi, prodotti e servizi per gli investimenti immobiliari della diaspora (sia rivolti ai singoli che a gruppi).

“In Senegal sto comprando una casa, sto facendo un mutuo li – con la Banque de l'Habitat – ho dato un acconto e poi mi hanno fatto un mutuo. Non è stato difficile, ho presentato il mio contratto di lavoro, a tempo indeterminato, la mia busta paga e questo mi serve come garanzia. Qui ci avevo provato ma alla banca non mi avrebbero fatto il prestito”. (Intervista 02).

“C'è una cooperativa che ha già suo terreno, è rappresentata a Dakar e in Italia. Il terreno è stato dato a prezzo inferiore, ogni mese in Italia si versano 100 euro e dopo due anni - perché così accumuli il 20% del capitale - la banca ti finanzia. Sono soluzioni chiavi in mano. Tantissime banche e aziende vengono dal Senegal perché l'investimento più sicuro per l'immigrato è il mattone. La maggior parte dei senegalesi hanno un progetto immobiliare, per costruirsi una casa. Molti hanno aperto un c/c Banque de l'Habitat da cui hanno avuto prestiti per la costruzione della casa/ immobili di varia natura. Viene finanziato il 70% del costo della casa. Anche io l'ho fatto”. (Intervista 19).

“Ho avuto 3000 euro dal mio datore di lavoro come anticipo sullo stipendio, un prestito senza interessi che sto restituendo (prima 300 euro al mese e ora 50 euro al mese...perché c’è la crisi). Per i lavori della casa servono soldi in contanti (15.000 euro). Ci sono banche come quella dell’Habitat in Senegal che sono venute a offrire programmi per comperare la casa”. (Intervista 02).

“Per esempio io ho comprato una casa in Senegal e la banca li mi ha prestato i soldi perché io do la garanzia di pagamento perché sono immigrato, gli ho mostrato il mio contratto di lavoro e loro sanno che mi arriva lo stipendio”. (Intervista 11).

“Io in questi anni i miei risparmi non li ho mandati in Senegal. Molti hanno fatto così ma io no, ho preferito investire qui. Ho comprato una casa a Torino e ho fatto il mutuo che sto ancora pagando. IL senegalese in generale ha problemi a gestire i soldi, fa fatica, i soldi li brucia tutti, li consuma la famiglia e si fa fatica a costruire. Molti di noi all’inizio hanno sbagliato, adesso credo che stiamo imparando”. (FG 08).

Un’altra pratica consiste nell’appoggiarsi al sistema di finanziamento delle **tontine**, attraverso sistemi di risparmio rotativo informali che esprimono una continuità con i sistemi finanziari tradizionali (Senegalesi) e una distanza dall’accesso a forme di credito *formale* in Italia. Questa formula, totalmente basata su un legame di fiducia tra i partecipanti e sull’informalità delle procedure, è spesso diretta alla disponibilità di somme limitate destinate a piccoli progetti o spese contenute (ad esempio legate spesso alla ristrutturazione della casa, all’acquisto di un terreno) da affrontare in Senegal, come anche in Italia.

“E’ una forma di credito molto comune perché è spesso difficile accedere al credito formale per mancanza di garanzia. In Senegal Si usa soprattutto per grandi prestiti, come quelli per migrare in un paese europeo. In questi casi la famiglia allargata considera il prestito un investimento sul medio-lungo periodo perché poi otterranno il rimborso (e qualcosa di più) con le prime rimesse”. (Intervista 09).

“Faccio anche le tontine per risparmiare. I soldi vengono utilizzati per attività diverse (comprare oro, aprire un negozio, comprare un terreno, studio dei figli, biglietto aereo). Io invio 50/100 euro al mese per 30 mesi, per un totale di 3000 euro. Una persona a Varese raccoglie i soldi che vengono versati su una carta pre-pagata. Una volta ogni 30 mesi ognuno ha diritto di ricevere 3000 euro”. (Intervista 01)

“Qua c’è, è una cosa consensuale non formale. Qui 7 o 8 persone ogni mese mettono fuori ad esempio 100 euro, se sono 7 sono 700, e lo prendi te. Il prossimo mese altri 100 euro per un altro e così. Ci vuole fiducia tra queste persone. In Senegal molti lo usano per il viaggio a La Mecca, siccome è difficile mettere insieme i soldi, allora 10 persone ad es. si riuniscono, e ogni anno danno quella quota per fare andare uno finché tutti e 10 ci sono andati. Qui è più facile perché quel 100 euro lo riesci ad avere, più che in Senegal. Sai che ogni mesi ti entra tot, in Senegal no”. (Intervista 26).

Il bisogno di destinare le proprie risorse verso l’acquisto di immobili è un’esigenza che motiva in parte la stessa scelta migratoria (diretta quindi a migliorare nel breve-medio periodo le condizioni di vita dei familiari e a predisporre le condizioni per un migliore insediamento – e futuro rientro – in Senegal). Al momento, le realtà finanziarie e immobiliari (e istituzionali) senegalesi sono sicuramente consapevoli di questo bisogno transnazionale, che potrebbe essere facilmente collegato all’offerta di prodotti e servizi assicurativi e di accumulo-risparmio (a favore dei migranti o dei familiari) da parte delle banche nel paese d’origine. Sullo sfondo leggiamo però con preoccupazione i possibili effetti (nel lungo periodo) di un crescente e indiscriminato mercato immobiliare (sostenuto in larga parte dagli investimenti immobiliari dei migranti) che si traduce in un’iperurbanizzazione della capitale, a discapito di uno spopolamento delle aree rurali d’origine e di limitate politiche abitative che assicurino uno sviluppo consapevole del territorio.

2.2.2. *Il risparmio individuale e gli istituti finanziari*

Come anticipato, solo una piccola parte dei soggetti incontrati e intervistati nel corso della ricerca appartiene a quel “profilo evoluto” di migrante bancarizzato (Ricerca ABI-CeSPI, 2009). Ciò esprime comunque un importante segnale che va nella direzione di una richiesta e di un ricorso più complesso e articolato a strumenti e prodotti finanziari, svelando strategie transnazionali di allocazione delle risorse tra i due paesi.

“Ho un conto in banca in Italia e uno in Senegal dove tengo i miei risparmi. Ho due conti perché spostare i soldi da un conto all’altro è facile e perché ho deciso che in Italia tengo solo i soldi per vivere (affitto, spese, etc) mentre in Senegal metto i soldi depositati in conto per fare un risparmio, così non li ho in Italia e non rischio di spenderli e poi l’interesse in Senegal è più alto. Una parte dei soldi li uso per vivere qui e una parte li mettevo da parte, per me. Questo prima della crisi. La mia famiglia non ha mai preso prodotti di risparmio, ma usa i soldi li per le spese – la casa, fare lavori molto grossi”. (Intervista 17).

“Ho due conti in banca in Italia. Sarei interessato a un prodotto di risparmio per sostenere attività economiche e di sviluppo in Senegal”. (Intervista 20).

“La banca in Senegal la uso, la utilizzo per mettere i risparmi, magari 100-200 euro al mese, dipende dal periodo”. (Intervista 08).

“Poi ho un conto corrente nella banca Société Generale dove metto i soldi per gestire la casa che mi sono costruito a Dakar. Invio attraverso la mia Banca italiana che mi fa pagare 10 euro, indipendentemente dalla cifra”. (Intervista 11).

“Ho un conto di risparmio in Senegal, per mettere via dei soldi per me, per pensare al ritorno come tutti. E quei soldi sono per me, non per la famiglia. Anche se adesso i soldi sono pochi e non ne metto molti. I soldi li invio tramite banca, da un conto corrente all’altro. Prima lo facevo con Western Union e poi ho cambiato. Western Union costava troppo perché non ti cambiava i soldi con un tasso favorevole. Poi per recuperare i soldi bisognava andare in banca e c’era sempre tanta gente perché tutti la mandavano lì. In banca in Senegal prima di venire qui mi avevano dato una lista delle banche in Italia che avevano accordi con loro. (...) Adesso non mi costa di meno di Western Union, ma è più comoda e sono sicuro che i miei soldi arrivano sul mio conto senza intermediari, senza passare da nessuno, che poi si perdono. Poi li investirò, nella casa e in altre cose che penso, ma che non sono ancora sicure”. (Intervista 03).

Come emerge dalle testimonianze, le strategie di allocazione e gestione del risparmio si dispiegano tra i due paesi e tra i diversi istituti in Italia e in Senegal, sulla base di precise valutazioni di massimizzazione dei risparmi e di utilizzo dei prodotti offerti nei due mercati. Le richieste dei migranti si esprimono fondamentalmente nel bisogno di sicurezza e di fiducia nell’istituto (sia in Italia che in Senegal), di *privacy* che assicuri una gestione autonoma e indipendente (ossia separata della famiglia nel paese d’origine), di poter facilmente e velocemente disporre del denaro nel caso di necessità urgente (aspetti questi che come vedremo in seguito limitano il grado di interessamento dei migranti verso le casse rurali come potenziali soggetti finanziari verso cui rivolgersi per la destinazione delle proprie risorse/dei propri risparmi).

Ben diverso è il caso del migrante dal profilo medio o di base, per cui invece il rapporto con gli istituti bancari (in Italia e in Senegal) risulta limitato e distante.

Un elemento che va sottolineato a tal proposito riguarda il positivo riscontro seguito ai momenti di incontro collettivo (i FG) sui temi di risparmio, bisogni finanziari e valorizzazione delle rimesse. In tali occasioni si sono infatti potute confrontare informazioni e pratiche che hanno messo in luce un utilizzo variegato e difforme tra i soggetti e una generale mancanza di conoscenza delle possibilità presenti nei due mercati.

Un discorso a parte va dedicato al comportamento e bisogno finanziario espresso dalle associazioni di migranti che devono gestire (senza per altro riuscire a valorizzarle o canalizzarle) disponibilità economiche (i fondi delle associazioni) rispondendo al bisogno di flessibilità e liquidità. Le associazioni si trovano infatti spesso ad avere “in cassa” somme di denaro non indifferenti, che però giacciono frequentemente depositate (in libretti al portatore, carte pre-pagate, conti correnti se non nascosti nelle case del presidente) per rispondere alla richiesta di immediato utilizzo, nel caso di bisogno³¹. L’associazione potrebbe svolgere un ruolo importante (innanzitutto per il ruolo di cassa di risonanza di informazioni da diffondere tra gli associati, se non immaginando possibili forme di valorizzazione dei risparmi collettivi), ma si trova spesso limitata sia da vincoli organizzativi-

³¹ Tipico è il caso di spese per il rimpatrio della salma o per il sostegno della famiglia del defunto.

strutturali che dalla natura delle attività (spesso solidaristiche e assistenziali). Indubbiamente il ruolo delle associazioni appare cruciale se riferito a percorsi di socializzazione e alfabetizzazione finanziaria.

“I soldi dell’associazione vengono tenuti presso un conto corrente per onlus perché abbiamo bisogno immediato nel caso di necessità (per morte, rimpatrio di salma, necessità di famiglie). I soldi vengono tenuti nel conto in banca in Italia perché vogliamo avere il controllo sui soldi. Però abbiamo pensato che potrebbe essere utile depositare una parte dei soldi in Senegal così potremmo avere accesso a un finanziamento per un idea di progetto agricolo che abbiamo”. (FG 02).

“Noi come associazione abbiamo fatto una riunione per vedere come creare un modo perché chiunque vuole mandare i soldi ci riesce tramite l’associazione, e la commissione che in genere si paga la paghi all’associazione. Ci eravamo messi d’accordo, ma poi non è andato a buon fine... c’è un amico che ora sta lì e ha un’attività di commercio. Lui doveva essere la persona che dà i soldi giù ai familiari che li devono ricevere. Ad es. io, i 300 euro che devo mandare, invece che andare alla Western Union li do all’associazione, pagando una quota. Poi chiamo quella persona e gli dico: dai al sig. X 300 euro, poi i soldi che dovrei dare a lui li do a suo fratello qui. Questa persona che farebbe in Senegal questa cosa noi la conosciamo, è un commerciante che va e viene, noi chiameremmo lui (ad es. io mando 100 euro, lo chiamo e gli dico di darli a mio fratello poi quei 100 euro che io devo mandare li do a suo fratello che è qui). Poi lui quando viene in Italia ha già i suoi soldi qua attraverso suo fratello. Lo so che è un modo un po’ arcaico. Lui invece di venire coi soldi sa che ha i soldi qua. Li possiamo anche mettere in banca invece che darli al fratello”. (Intervista 04).

“All’ultima riunione abbiamo pensato che invece di lasciare i soldi alla banca qui, uno dei soci ha detto potrebbe essere un mio amico che fa il commerciante (ma c’è un problema di fiducia..) e questo però non viene fatto in maniera legale. E l’altra proposta è di aprire in banca a Touba un libretto di risparmio. L’idea è la commissione vada in conto all’associazione (più bassa di western union o posta) intorno ai 2,5 euro. Non abbiamo ancora deciso...se libretto lo apre come associazione o con una persona. L’assemblea mi ha detto di cercare informazioni su offerte assicurative, i.e. sanitaria per famiglia giù, etc. So che Banque de l’Habitat ha un pacchetto assicurativo (per il trasferimento della salma, per l’assicurazione sanitaria, specialisti per famiglia giù, visite, medicine..). Sto cercando informazioni”. (Intervista 30).

2.2.3 Investimenti produttivi nel paese d’origine

Un aspetto che emerge costantemente tra gli intervistati riguarda il desiderio di realizzare attività di stampo imprenditoriale in Senegal, in modo da poter valorizzare i risparmi accumulati, predisporre un proprio rientro, mettere a frutto le conoscenze acquisite in Italia (realizzando ad esempio attività imprenditoriali transnazionali inserendosi in spazi di mercato in grado di collegare i due paesi etc.). Questo tipo di orizzonte riguarda principalmente le prospettive dei soggetti singoli, ma contemporaneamente muove anche associazioni che vorrebbero realizzare progetti non solo di solidarietà sociale in Senegal, ma anche di tipo produttivo, sostenendo attività generatrici di reddito dove manchino, creando opportunità di sviluppo nelle aree rurali e frenando così l’esodo verso i centri urbani etc.

Il primo elemento da sottolineare evidenzia la prospettiva dell’investimento produttivo in chiave di rientro³² dove gli immigrati esprimono anche un comune desiderio di realizzare un “*rientro vittorioso*” che dia prova di aver avuto “fortuna all’estero” e di aver messo a frutto l’esperienza migratoria. Questo tipo di pressione ha spinto molti ad intraprendere in modo avventato attività imprenditoriali in Senegal, lì impiegando i propri risparmi, senza però essere in grado di affrontare simili iniziative. A ciò si affiancano le molte esperienze di migranti che hanno sostenuto finanziariamente i progetti imprenditoriali a favore dei familiari, rivelando difficoltà e fallimenti.

³² Qui si conferma quanto sottolineato in riferimento all’investimento immobiliare, dove la prospettiva del rientro (e la volontà di predisporre un proprio ritorno e insediamento – abitativo e lavorativo) è comunemente viva e motivante.

“Penso spesso al ritorno, che non so quando sarà, ma credo che un giorno tornerò, sono qui da molto tempo. (...) Poco è il risparmio e ancora meno è l’investimento per il lavoro (pochi investono anche se molti hanno questa idea), ma non hanno strumenti per realizzare questi progetti. Poi non puoi sostenere un progetto a distanza, ma devi essere sul posto, i soldi non vanno dati alla famiglia, perché poi spariscano e non hai più nulla. Molti si sono fatti fregare – se vuoi fare qualcosa lì, devi esserci”. (Intervista 18).

“Prima (...), ho provato a tornare e a buttarmi nel commercio (dall’Italia al Senegal e viceversa) ma non mi ero organizzato bene, non avevo capito bene il meccanismo giù, ero via da troppo tempo e non ha funzionato”. (Intervista 11).

L’idea imprenditoriale dei migranti si esprime come desiderio che il più delle volte è destinato a non trovare sbocco, vuoi per mancanza di capacità, competenze ed esperienze che per mancanza di fondi. In aggiunta, rileviamo una scarsa, se non quasi assente, partecipazione a corsi di formazione, a incontri, colloqui (con strutture normalmente adibite al sostegno dell’imprenditoria o al commercio estero, ad esempio la Camera di Commercio, ICE, etc.), segnali che palesano un impegno fragile e poco effettivo nel costruire e realizzare il progetto. La causa risiede sicuramente sia negli ostacoli determinati dai tempi lavorativi vincolanti (difficilmente è possibile per gli immigrati frequentare corsi diurni offerti da questi istituti), ma anche nella natura troppo nebulosa delle stesse idee imprenditoriali. In aggiunta, lavorando molti in occupazioni dipendenti e di bassa qualifica, è raro trovare soggetti con esperienze di lavoro autonomo (sia in Italia che in Senegal), e ancor più soggetti capaci di gestire attività imprenditoriali complesse. Viene infatti comunemente riconosciuto che molti di quelli rientrati, o molti di quelli che hanno investito in patria, si sono quasi sempre dedicati a piccole attività commerciali, senza rappresentare un motore di sviluppo nelle aree rurali. La mancanza di competenze che i migranti denunciano si traduce in bisogno di formazione, assistenza tecnica e tutoraggio che risultano benviste ed utili, sia come disincentivo ad intraprendere la via imprenditoriale – per chi non ne abbia le capacità – che per meglio ripensarla e strutturarla.

Questa richiesta di formazione e assistenza tecnica è espressa dai singoli, in relazione ai propri progetti, ma è anche recepita da quelle associazioni che aspirerebbero a destinare le rimesse collettive non solo verso iniziative sociali, ma anche produttive. In questo secondo caso, però, il punto cruciale è non solo perfezionare e costruire il progetto di intervento in Senegal, quanto poter contare su una controparte locale capace di gestire e seguirne lo sviluppo. Tutto ciò si esprime nella necessità di una doppia formazione e assistenza, che aiuti in Italia la costruzione delle idee dei migranti e che in Senegal ne assicuri la realizzazione, il mantenimento e la sostenibilità.

“Abbiamo diverse attività imprenditoriali private ma a volte non riusciamo ad andare avanti perché non sappiamo come gestirle, ci mancano le conoscenze di base a livello normativo e di gestione della finanza”. (Intervista 10).

“In Senegal per ora non abbiamo attività perché prima di tutto vogliamo agevolare la nostra vita qui e poi impegnarci per il Senegal. Abbiamo delle idee ma per fare le cose serie bisogna capire cosa vuoi fare e bisogna essere formati perché bisogna avere una formazione, capire come si fa, come si gestisce, imparare a intravedere le finalità, la sostenibilità. C’è chi lo fa senza formazione e poi dopo sei mesi è di nuovo qui. Pensiamo a progetti di tipo sociale ma anche di tipo imprenditoriale”. (Intervista 02).

“C’è una mancanza di competenze imprenditoriali da parte dei parenti in Senegal a cui vengono affidate le attività. Lì c’è anche una mentalità del lavoro diversa (tempi di lavoro lenti e poco competitivi, idea del padrone come capo e non come lavoratore e in Italia c’è la mancanza di una conoscenza approfondita del paese di origine che permette di aprire delle attività imprenditoriali di successo (es. la lavanderia, non si usa)”. (FG 01).

“Abbiamo diverse attività imprenditoriali private, ma a volte non riusciamo ad andare avanti perché non sappiamo come gestirle, ci mancano le conoscenze di base a livello normativo e di gestione della finanza. La stessa cosa vale per l’associazione e le attività di tipo sociale o solidaristico, spesso ci mancano le basi per la costruzione solida delle nostre attività. Vorremmo avere maggiori capacità imprenditoriali che poi possono essere utilizzate anche per progetti di tipo sociale. E’ questione di avere delle conoscenze e di saperle mettere a frutto in diversi ambiti”. (FG 02).

La domanda dei migranti va quindi nella direzione di richiedere strumenti e informazioni per meglio valutare, orientare e costruire il proprio progetto imprenditoriale (di ritorno o transnazionale) ed eventuali percorsi di assistenza e tutoraggio, in Senegal e in Italia. Nella **realità italiana**, per fornire strumenti a chi voglia realizzare un progetto imprenditoriale transnazionale o a chi voglia rientrare in patria definitivamente. Nella realtà senegalese, per seguire gli immigrati/imprenditori di ritorno e per formare i familiari coinvolti nei progetti imprenditoriali.

Le possibili linee di contatto si trovano nella comune condivisione dell'importanza di investire e operare nelle comunità di origine e soprattutto nell'ambito agricolo rurale, non solo per aiutare le comunità di provenienza, ma per frenare i movimenti migratori interni e l'abbandono delle campagne e per contribuire quindi allo sviluppo diffuso del paese.

“La capacità di restituzione è alta nelle campagne e bassa nelle città. Sarebbe anche possibile prendere in considerazione un investimento individuale o collettivo con le mutuelle, ma bisognerebbe investire in progetti rurali. Lì c’è la più alta capacità di riuscita, perché è legata alla restituzione del prestito (che è più alta nelle campagne e con chi riceve denaro dalle mutuelles) e alla maggiore facilità di sviluppo di progetti sostenibili. I progetti rurali eviterebbero la migrazione alle città e limiterebbero problemi socio-economici. E’ importante sostenere, a livello finanziario e di formazione, quelle attività che sono già esistenti, invece di creare delle nuove, perché in questo modo si valorizzano le risorse sociali presenti”. (FG 01).

“Adesso la cooperazione mi ha aperto gli occhi e vorrei fare delle attività che generano reddito non solo per me ma anche per altri. Vorrei aprire un attività nel settore dell’agricoltura (frutta), dell’allevamento o nel management di progetti. Vorrei.” (Intervista 11).

“Stiamo anche valutando un progetto di alfabetizzazione, per dare una spinta soprattutto alle donne che sono a casa e non sanno cosa fare, in cosa lavorare. La regione nostra, che è nel sud, è la regione più avvantaggiata perché piove ed è molto verde. A livello agro-alimentare abbiamo tante possibilità, abbiamo le arance e i manghi. Quando arriva la stagione cadono i frutti e nessuno li usa. Abbiamo pensato di recuperarli e creare qualcosa con i frutti, trasformarli per poi esportarli”. (Intervista 07).

Il secondo limite alla realizzazione di progetti imprenditoriali è legato alla difficoltà di accedere al credito e di poter realizzare attività produttive che aspirino a qualcosa in più che a un piccolo esercizio commerciale. Il problema rimanda quindi al rapporto con gli istituti di credito (in Italia e in Senegal), dove la mancanza di garanzia ostacola l’accesso a risorse per l’avvio d’impresa.

“Però c’è il problema di avere dei prestiti, lì in Senegal te li danno se sanno che sei un migrante qui, che i soldi li fa e li mandi. Ma se sei lì è difficile, soprattutto le banche non te li danno. Io non ho soldi da investire e adesso li investirei prima di tutto nella casa, poi dovrei vedere, capire cosa posso inventare per quando torno. Per ora ci sono tante idee ma poche concrete che stanno bene in piedi”. (Intervista 04)

Gli ambiti e le idee verso le quali intenderebbero rivolgersi le attività imprenditoriali dei migranti si diversificano tra una continuità e messa a frutto delle attività lavorative svolte in Italia – che hanno permesso di identificare nuovi spazi e opportunità di intervento e inserimento, interventi nel campo agricolo rurale se non iniziative imprenditoriali transnazionali (per lo più rivolte all’importazione di prodotti senegalesi in Italia).

“Penso spesso al ritorno, che non so quando sarà, ma credo che un giorno tornerò, sono qui da molto tempo. Ho pensato che vorrei investire sul trasporto. Io qui mi occupo di trasporto delle macchine sui camion. Ho visto che in Senegal è una cosa che non esiste. Le macchine le fanno andare su strada dalle fabbriche al concessionario che le vende e questo spesso è un problema, è pericoloso e anche poco economico, e poi ci vuole tempo. Quindi l’ultima volta che sono andato ho provato a chiedere ai produttori se avevano interesse e mi hanno detto di sì, ma che devo portare io il camion. Sto pensando che lo dovrei comprare qui ma c’è il vincolo che non si può entrare in Senegal con un camion che ha più di 10 anni, quindi avrei bisogno di tanti soldi, per comprarne uno quasi nuovo”. (FG 08).

“Vorrei aprire un attività nel settore dell’agricoltura (frutta), dell’allevamento o nel management di progetti. (...) Vorrei mantenere un legame con l’Italia e accedere al mercato del commercio equo e solidale. Ho anche pensato che si potrebbe fare la mozzarella, con le mucche che allevo io. E’ ancora

un'idea ma ci sto pensando con un allevatore in Senegal e penso che ci sarebbe mercato". (Intervista 11).

3. I MIGRANTI SENEGALESI E IL RAPPORTO CON GLI ISTITUTI DI MICROFINANZA IN SENEGAL

Complessivamente, la ricerca sul campo ha evidenziato, da parte degli intervistati, una **conoscenza** piuttosto limitata degli istituti di microfinanza e una ridotta esperienza (diretta o dei familiari) con essi.

"Ho delle cugine che si sono fatte prestare dei soldi dalle mutuelle, ma io personalmente non ho avuto esperienza". (Intervista 09).

Nella maggior parte dei casi gli **istituti di microfinanza** (IMF) sono identificati nella loro presenza in ambienti rurali, nelle attività di microcredito e nel sostegno di microattività imprenditoriali, rispetto a cui i migranti esprimono una certa distanza. La conoscenza degli IMF emerge complessivamente in termini vaghi ("sono banche...o forse non sono banche", "sono quelli che lavorano con le donne").

"Le casse rurali risultano essere sullo sfondo dei discorsi, sia per una loro dimensione e attività, che per un ruolo marginale nelle potenziali attività-iniziative previste dai migranti singoli e dalle associazioni", (FG 06).

Un risultato della ricerca è aver rilevato il **generale (basso) livello di conoscenza e informazione** circa il ruolo, le attività, i servizi e le possibilità offerte dalle casse rurali in Senegal. Maggiori momenti di chiarimento e informazione tra la comunità senegalese in Italia potrebbero certamente sostenere una diversa considerazione per le casse rurali, sia tra i migranti che tra le famiglie d'origine.

"Qui in Italia in fondo non si hanno informazioni sulla mutuelle tra immigrati di Darou Mousty. Mancano informazioni sulla mutelle che dovrebbe fare pubblicità". (FG 08).

Rispetto al **legame tra rimesse e IMF** già oggi alcune delle reti più estese di IMF in Senegal (si pensi a Pamecas, ACEP e Credit Mutuel) hanno stipulato accordi con MTO per diventare sub-agenti presso cui le famiglie dei migranti possono recarsi per ricevere le rimesse. Seppur in questo caso le casse rurali abbiano unicamente il ruolo di agenti dei MTO, la possibilità di inviare il denaro direttamente presso le *mutuelle* conferma che la diffusione sul territorio, la vicinanza alla popolazione locale e la facilità dell'operazione – sia per il mittente in Italia che per il destinatario in Senegal – rappresentano fattori capaci di favorire e sostenere questo canale di trasferimento delle rimesse.

Il problema della (possibile mancanza di) **liquidità** non emerge dalle discussioni, a fronte di altre debolezze che vengono normalmente imputate alle

mutuelles: "il problema della liquidità con Pamecas non c'è, a meno che non ci siano problemi di rete-connessione dall'Italia. Di solito quindi, anche inviando rimesse di medio valore (100-300 euro) non ci sono problemi a incassarle", (FG 02).

Rispetto all'ipotesi di poter inviare le **rimesse** dall'Italia al Senegal direttamente alle **casse rurali**, il caso di Pamecas – che ha stipulato un accordo con il MTO MoneyExpress per poter trasferire il denaro dall'Italia al conto corrente presso la cassa rurale in Senegal – è stato accolto favorevolmente³³. La risposta generale degli intervistati è risultata complessivamente positiva. La possibilità di poter trasferire il denaro dall'Italia alle casse rurali è letta infatti con interesse a

³³ Di recente è stato stipulato anche un accordo tra Unicredit e Credit Mutuel, quindi prevedendo trasferimenti di denaro da conto corrente in Italia a conto corrente in Senegal.

motivo di riuscire a raggiungere direttamente le zone rurali di origine, con minore rischi legati al trasferimento, a parità di costi di invio.

“Il caso di Pamecas e MoneyExpress sarebbe preferibile a Western Union perché più economico e i soldi possono essere investiti in progetti di sviluppo in Senegal”. (FG 06).

“Io ho un conto con la banca e se ci fosse un rapporto diretto tra la mia banca e la mutuelle, questa sarebbe un’ottima soluzione, così la mia famiglia non dovrebbe fare tanta strada per andare a prendere i soldi”, (Intervista 06).

Questo modello di trasferimento del denaro viene recepito positivamente in relazione ai **vantaggi “logistici”** che comporterebbe e alla possibilità di poter vedere sviluppate forme di accesso al credito per la popolazione locale.

“Abbiamo sentito dell’iniziativa di Pamecas, ci sembra molto interessante. Se riusciamo a raggrupparsi in una mutuelle che poi da credito ai nostri familiari questo sarebbe meglio, così anche da lì possono svilupparsi in modo autonomo e senza avere sempre bisogno di noi. Adesso dobbiamo capire bene cosa ci propongono quelli di Pamecas e poi quando ho capito bene proporre agli altri soci dell’associazione”, (Intervista 10).

Cariparma per esempio, che è la mia banca, non mi permette di mandare i soldi alla mutuelle perché non la riconosce. Quello che faccio adesso, io e gli altri che vogliamo mandare soldi al conto della mutuelle, è darli a persone di fiducia che vanno giù e li faccio versare da loro. (Intervista 10).

Risulta cruciale a questo punto approfondire il **ruolo delle casse rurali** rispetto alle esigenze e ai bisogni dei senegalesi all'estero in termini di **prodotti e servizi** rivolti al trasferimento del denaro e all'inclusione finanziaria **della popolazione locale/dei familiari**.

Da un lato, la possibilità di vedere **canalizzate le proprie rimesse verso le casse rurali** – capaci di semplicemente ricevere e consegnare, oppure accreditando i trasferimenti di denaro³⁴ – viene accolta positivamente e letta con reale interesse, poiché funzionale a sostenere un migliore (più sicuro e diretto) trasferimento di denaro a **favore dei familiari in patria**. Offrendo questo servizio, le casse rurali potrebbero iniziare a costruire attorno un percorso di inclusione finanziaria diretta ai familiari dei migranti. Ciò significherebbe *in primis* sviluppare dei **prodotti finanziari** scelti e riconosciuti dalle **famiglie dei migranti** sulla base dei propri bisogni (e non tanto sulla base dei bisogni dei migranti) e capaci di valorizzare le rimesse ricevute.

“Io sono stato invitato da Money Express per il progetto con Pamecas. A me hanno convinto che può essere una buona cosa, perché i miei risparmi vanno ad aiutare dei progetti. Volevo quindi fare un assemblea informativa nell’associazione per far capire l’importanza del progetto di Pamecas. Io mi fiderei di mandare i soldi a Pamecas perché il loro lavoro è stato apprezzato molto dalle famiglie in Senegal, molte cooperative di donne hanno iniziato con 50 dollari e adesso hanno avuto prestiti di 10.000 dollari. Si è creata con anni una relazione di fiducia. Adesso le donne non mi chiedono più i soldi e anche per me è un vantaggio. Vorremo capire come associazione come collaborare con Pamecas. I ragazzi dell’associazione si interessano al progetto perché sanno che se tutti i soldi vengono messi insieme in un conto da Pamecas, questo è un vantaggio anche per le loro famiglie che quando chiederanno un credito potranno averlo e iniziare le loro attività. In questo modo non graveranno più solo sul lavoro di noi migranti”. (Intervista 12).

“Non ho esperienza diretta con la mutuelle, ma mio fratello sì. Se io avevo dei problemi di soldi, lui andava lì a prendere il prestito. Io mandavo i soldi a mio fratello che li metteva su un conto della mutuelle a suo nome perché io non c’ero. Lui aveva aperto un’attività commerciale e prendeva dei soldi in prestito dalla mutuelle. Adesso lui è andato in Francia e ha chiuso il conto. Abbiamo visto che funzionava che può essere un buon sistema, conosco tante donne in Senegal che si appoggiano alle mutuelle. Se io avessi dei soldi in più li metterei lì come facevo con mio fratello, così danno prestiti alla mia famiglia e anche per me è meglio”. (Intervista 07).

“Gli operatori come Western Union o Money Gram, vanno bene, sono veloci ed efficienti ma sarebbe bello capire se si possono canalizzare i soldi in un altro modo per fare in modo che le famiglie possano

³⁴ Come nei caso di accordo Pamecas-MoneyExpress o Credit Mutuel-Unicredit.

accedere al credito, come dicevamo prima dell'iniziativa di Pamecas. Quello sarebbe interessante e penso che molte famiglie sarebbero interessate, perché è un aiuto per costruire qualcosa, e anche per pensare al ritorno”, (Intervista 03).

Dall'altro lato, le **casse rurali** non vengono prese in considerazione come possibile soggetto finanziario che potrebbe proporsi e interagire direttamente **con i migranti** – offrendo servizi e prodotti (di risparmio, credito o accompagnamento ad investimenti produttivi nel paese d'origine). Indagando sul **grado di fiducia** riposto nelle casse rurali in relazione alla possibilità di lì depositare i propri **risparmi**, lì accedere a prodotti finanziari di accumulo risparmio (per sé), lì rivolgersi per accedere a un **credito** a sostegno di progetti imprenditoriali (transnazionali o di ritorno), emerge complessivamente un quadro meno favorevole.

Rispetto alla possibilità di allocare una parte del proprio **risparmio** presso le casse rurali (a fronte di prodotti e servizi specificatamente immaginati per la clientela immigrata), vengono sollevate una serie di **perplessità** e scetticismi circa aspetti quali la *privacy* (per cui i conto-correntisti migranti nei piccoli villaggi non sentirebbero particolarmente tutelato il segreto circa la propria condizione economica-patrimoniale), la *liquidità* della casse (nel momento in cui il conto-correntista migrante volesse prelevare quanto depositato, si dubita circa la capacità della *mutuelle* di riuscire a soddisfare una richiesta immediata), l'*affidabilità* e *solidità* dell'istituto finanziario (in relazione alle strutture e infrastrutture spesso carenti, alla mancanza di sistemi di informatizzazione, elementi di sicurezza, se non professionalità e competenza del personale)³⁵.

“Non mi fido neanche delle mutuelle, perché parlano e poi non fanno. Se Pamecas mi dice che mi aiuta lo deve fare e non parlare e basta. Io credo nella concretezza, nei fatti non nelle parole. Ho degli amici che sono andati a Pamecas e per ora non hanno avuto niente. E poi quello che voglio fare io se torno in Senegal non è vendere la frutta al mercato...se l'immigrato fa qualcosa, lo fa dopo aver fatto fatica e esperienza qui e vuole fare altro”. (Intervista 11).

“Ci ho pensato alle mutuelle ma se poi non ci sono i servizi cosa facciamo? I funzionari non sono formati bene. Loro non sfruttano le loro potenzialità. (...) La mutuelle ma è rimasta una cosa familiare che non funziona perché la gente non capisce come funziona. Le donne conoscono di più perché a loro hanno finanziato piccole cooperative per il piccolo commercio. Ma a parte quello la mutuelle è una realtà mal vista, che non è ben formata e non sensibilizza la popolazione. (...) Se funzionassero bene le userei! La gente preferisce metterli sotto il letto che mandarli li! Io adesso non ho la fiducia e non mi fiderei a mandare i soldi li. Ma vedo il lato positivo perché ha margini di miglioramento e sarebbe molto positivo se funzionasse perché la gente ha bisogno di istituto di credito come gli istituti di credito hanno bisogno della gente”. (Intervista 02).

In aggiunta, la possibilità che gli IMF possano diventare **interlocutori** di quei migranti che intendono realizzare attività imprenditoriali o investimenti produttivi in Senegal non rappresenta una valida e affidabile alternativa.

Se dovessi aprire un'attività lo farei tramite la cooperazione o chiedendo prestiti ad amici italiani o senegalesi. Magari chiederei credito al Credito Mutuelle Senegalese. Se per caso chiude so dove devo andare per avere i miei soldi, se chiude Pamecas cosa faccio? Se avessi garanzie del meccanismo, che i miei soldi non li perdo e che poi mi danno il prestito per aprire un'attività, magari 20.000 euro. Per esempio se facessero come l'agenzia italiana Casa Mutui Service che è partner con la Societe Generale per comprare la casa in Senegal pagando da qui. Investire in un fondo per l'attività è un pò rischioso, non so se lo farei, anche perché se sbaglio poi chi mi mantiene da vecchio? La pensione in Senegal non me la danno e in Italia chissà (Intervista 11).

³⁵ Pur avendo in precedenza sottolineato che poche sono le esperienze dirette di migranti con le *mutuelles* e che vaga e imprecisa sia la conoscenza degli strumenti della microfinanza, in questo caso riportiamo i commenti di alcuni che però rispecchiano il generale scetticismo e l'assenza di fiducia che è emersa in modo trasversale.

3.1 Rimesse, progetti, investimenti e IMF

L'aspetto centrale sottolineato dai migranti è che i **progetti di investimento** (di stampo produttivo, di rientro o transnazionali) per loro natura e aspirazione non trovano negli strumenti offerti dalle *mutuelles* e dalla microfinanza un sostegno appropriato, dove invece essi riconoscono maggiore fiducia e capacità a istituti finanziari tradizionali.

“E’ però diverso il concetto di microfinanza in Italia e in Senegal – in Senegal è finanza, qui in Italia è microfinanza. Microfinanza in Senegal riguarda i piccoli venditori, gli ambulanti”. (FG 02).

Gli aspetti che vengono citati riguardano *in primis* **l'incapacità** delle casse rurali di poter sostenere **finanziamenti** che vadano oltre progetti micro-imprenditoriali, quindi avere i mezzi necessari per sostenere le idee imprenditoriali e di investimento dei migranti. Inoltre agli IMF si richiederebbe di dotarsi di partner finanziari più solidi e di un livello superiore (ossia non tanto di micro, quanto di meso finanza) e di seguire percorsi di rafforzamento per renderli adatti e capaci di dialogare con i migranti.

“Il problema delle mutuelles sta nel fatto che, da una parte loro devono affrontare il problema della mancanza di garanzia da parte di chi accede a un loro prestito, per cui i tassi di interesse risultano troppo alti (sono sul 12% ma possono arrivare al 18-19%). E dall'altra parte i progetti che le persone presentano alle mutuelles sono di livello micro, mentre un immigrato che vuole tornare ha sicuramente in mente progetti imprenditoriali di medio livello (ai migranti non interessa il micro mentre ai residenti/locali sì). Le mutuelles non hanno il senso per valorizzare le rimesse dei migranti, che vanno comunque a coprire i consumi delle famiglie”. (FG 02).

Se questa è comune convinzione tra i migranti intervistati, va anche ribadito che le informazioni sulle potenzialità e capacità degli IMF che essi hanno sono spesso incomplete o distorte, ed è anche vero che i commenti cambiano a seconda del tipo di istituto di microfinanza che viene preso come termine di discussione (diverso è parlare delle reti di *mutuelles* sostenute dalle ONG CISV e ACRA, o di casse che stanno ancora seguendo un percorso di rafforzamento, rispetto a istituti più consolidati e ormai più simili a banche come Credit Mutuel etc.).

Certo è che, da un lato, l'idea degli immigrati di realizzare un progetto imprenditoriale-produttivo non si riconosce nelle normali microattività che normalmente beneficiano dei finanziamenti delle casse rurali (qui leggiamo come la microfinanza venga identificata per larga parte alle attività di microcredito). Dall'altro lato, i migranti pongono all'attenzione il problema della **fiducia** di trovare l'interlocutore adatto e capace di accogliere e rispondere ai propri progetti – che non viene identificato nelle *casse rurali* quanto più facilmente negli istituti bancari.

Se quindi le *mutuelles* non vengono riconosciute dai migranti come i possibili interlocutori capaci di finanziare i propri progetti, anche in questo caso si confermano quei temi prima anticipati in relazione al progetto imprenditoriale o di investimento in Senegal.

Un discorso più generale rimanda all'idea (e prospettiva) di **ritorno** rispetto alla decisione di investire nel paese (con progetti transnazionali). Comune a tutti è l'idea di rientrare nel proprio paese e realizzare lì un'attività o iniziativa imprenditoriale, il cui freno principale è riconosciuto nell'accesso a finanziamenti e nella possibilità di fornire garanzie al credito.

Ma per aprire delle attività, che tutti lo vogliono fare, pensare di tornare, di lavorare nel commercio ma non è facile, bisogna saperlo fare. E ci vogliono dei soldi all'inizio. (Intervista 10).

“Per fare quest'investimento la mutuelle non avrà mai abbastanza soldi per finanziarmi, devo chiedere per forza il prestito ad una banca qui o in Senegal e devo capire quali sono le garanzie che mi chiedono. Il problema per noi migranti è che non abbiamo garanzie da offrire e le banche ti danno i soldi per comperarti una casa ma non per iniziare un'attività di lavoro”. (FG 08).

L'altro aspetto, prima evidenziato, riguarda il **bisogno di formazione imprenditoriale** e assistenza tecnica in Italia e in Senegal per quei migranti che vogliono realizzare progetti di rientro e imprenditoriali. In questa prospettiva, inoltre, viene sollevata anche una critica alle casse rurali per cui

“anche se le Mutuelles avessero la possibilità di offrire depositi/rimesse per sostenere attività produttive, non offrono comunque assistenza tecnica e tutoraggio”. (FG 02).

“Poco è il risparmio e ancor meno è l’investimento per il lavoro (pochi investono anche se molti hanno questa idea), non hanno strumenti per realizzare questi progetti. Poi non puoi sosteneri un progetto a distanza, ma devi essere sul posto, no soldi dati alla famiglia, perché poi spariscono e non hai più nulla). Molti si sono fatti fregare – se vuoi essere li, devi esserci”. (Intervista 19).

3.1.1 Le iniziative collettive

Se nella maggior parte dei casi le idee imprenditoriali riguardano progetti di ritorno o progetti transnazionali di singoli migranti che intendono valorizzare le proprie risorse, conoscenze e speranze di realizzazione, per alcuni **l’associazione** potrebbe avere un ruolo nell’aiutare le comunità d’origine a realizzare progetti produttivi. Molte associazioni senegalesi esprimono una fondamentale natura di mutuo aiuto o solidarietà e manifestano chiare difficoltà nel poter sostenere l’avvio di processi economici nei luoghi d’origine (spesso legate a debolezze strutturali e organizzative proprie, alla mancanza di mezzi e risorse, alla distanza e difficoltà di controllo su quanto avviene in patria).

Per avere più impatto, bisogna lavorare sul movimento associativo, obbligare, spingere le associazioni a creare modi per sostenere progetti, depositare fondi nei progetti, partecipazione più ampia. Il fatto è che l’immigrato non torna al villaggio, ma a dakar. Servono fondi di investimento per le aree rurali (anche per il rientro) – sono loro che conoscono la terra, i parenti sono li e sono disposti a tornare. (Intervista 17).

“La domanda che ci facciamo è: quale ruolo per noi dell’associazione, cosa possiamo fare?”. (Intervista 02).

Là in Senegal vedi persone che non fanno niente ma hanno progetti, se potessi finanziarli partirebbero con attività. Per loro è un sogno questo... la non hanno garanzie e le banche non gli danno niente. Tramite l’associazione potrebbe funzionare veramente. E sei sicuro che aiuti le persone e sai che li recuperi. Il problema è come controlli ? e poi lo devi accompagnare. (FG 02).

In più di un caso abbiamo rilevato progetti e **iniziativa collettive/cooperative** (talvolta di natura informale e in altri casi più strutturate) spesso finalizzate a rispondere alla domanda di prodotti senegalesi da parte della comunità immigrata in Italia.

Abbiamo pensato come associazione di comprare i generi alimentari che più vengono utilizzati dalle famiglie, che sono molto legate alla loro cultura culinaria. Stanno (gli uomini) pensando di aprire una centrale in Italia, ancora non sanno dove, e poi delle succursali in altre regioni d’Italia. Così possiamo importare e vendere alle comunità i prodotti che adesso sono venduti da cinesi ed indiani, con bassa qualità e alto prezzo. Poi pensano (gli uomini) di mettere a lavorare li le donne e questa potrebbe essere una buona cosa per fare imparare loro la lingua e per coinvolgerle di più così diventano più autonome. (Intervista 01).

Abbiamo anche pensato di aprire un negozio. I negozi sono dei cinesi o di persone del Bangladesh che vanno in Senegal a comprare le cose e poi ce le rivendono care. (Intervista 07).

Hanno pensato di creare una cooperativa parallela all’associazione per permettere di finanziare l’associazione stessa. Si tratta di una cooperativa di distribuzione di prodotti di consumo che ha il duplice obiettivo di finanziare l’associazione e di dare lavoro alle donne. Idea progettuale: supportare nella valorizzazione, esportazione e distribuzione le imprese/ cooperative che già lavorano nella produzione di prodotti di consumo alimentare. Vorremo venire incontro a delle esigenze dei nostri per aiutare i compratori e l’associazione qui e creare lavoro in Senegal per favorire lo sviluppo. (Intervista 10).

Il caso della Daira - l'associazione religiosa - di Brescia.

Un caso a parte riguarda l'esperienza di una Daira, associazione religiosa, che ha realizzato una cooperativa per l'acquisto di prodotti senegalesi a Brescia. Possiamo brevemente riassumere l'interessante esperienza della Daira sottolineando che non esiste un legame diretto tra la Daira in Italia e forme di investimento/sostegno di attività produttive in Senegal, né tanto meno con IMF.

La Daira ha un ruolo centrale per molti senegalesi in termini di mutuo aiuto e solidarietà socio-religiosa in Senegal e si caratterizza per la fiducia che raccoglie per il suo essere associazione religiosa.

Qualunque tipo di attività economica-commerciale che la Daira sostiene deve necessariamente riferirsi ad attività con ricadute sociali/collettive e non a scopo di lucro. Se da un lato, la Daira ha un'alta liquidità, non è però possibile vincolare o investire diversamente il suo denaro che deve rimanere a disposizione di donazioni e interventi sociali in Senegal. Le casse rurali risultano essere unicamente sullo sfondo dei discorsi, sia per la loro dimensione e attività che poco entrano in contatto con la Daira, che per il loro ruolo marginale nelle potenziali attività e iniziative della Daira in Italia.

L'aspetto che rende il caso della cooperativa di acquisto/esportazione creata dalla Daira di Brescia un'eccezione, consiste nella sua essenza, ossia il suo carattere religioso che ne ispira la natura e le finalità, ma che ne preclude evoluzioni di stampo imprenditoriale-commerciale. Qui di seguito alcuni elementi tratti dall'intervista:

"Per la cooperativa Jahiyatou (significa "insieme di persone che hanno uno stesso scopo") è nata a dicembre 2008 ed è registrata presso la Camera Di Commercio di Brescia. Ci abbiamo messo 6 anni di lavoro, è stato difficile, la Daira di Brescia ci ha dato 10mila euro a fondo perduto (come investimento sociale). La Daira è socio della cooperativa. Adesso dobbiamo vedere se abbiamo risultati. Abbiamo cominciato con 10mila euro e adesso piano piano vediamo come va e in caso proviamo ad investire ancora.

La cooperativa stipendia una persona in Italia (un senegalese) che ha fatto un corso di formazione presso la Camera di Commercio per acquisire le informazioni circa l'importazione di prodotti agricoli dal Senegal, gestione amministrativa, etc. E un'altra persona lavora in Italia, ma la stanno formando. In Italia hanno un magazzino in cui vengono messi i prodotti (presso la sede che la Daira-associazione hanno a loro disposizione. In Senegal lavorano 7-8 persone (fornitori, con cui sono stati fatti contratti di fornitura) distribuiti in zone diverse (3 zone diverse) che sono stati individuati a seconda dei prodotti richiesti in Italia (non sono familiari dei soci della cooperativa).

Nel caso della cooperativa i soldi non verranno ridistribuiti ai soci, ma abbiamo deciso che se qualcuno della cooperativa ha dei progetti affidabili, si può pensare di finanziarli e di supportarli. Si potrebbe pensare che la cooperativa crea un fondo per il ritorno, per creare degli investimenti produttivi in Senegal o in Italia. Potrebbe costituire un fondo di garanzia, o due, uno in Italia e uno in Senegal a seconda dei progetti su cui si decide di investire.

Per la Daira questo progetto va bene, noi ci fidiamo del capo spirituale, nelle associazioni non sappiamo mai se chi prende i soldi poi non li usa bene, non scappa, noi sappiamo che abbiamo questo problema della leadership, non ci fidiamo tra di noi".

In alcuni casi sono emerse iniziative che sembrano dare conferma al ruolo che **soggetti collettivi** possono ricoprire come promotori di attività di sviluppo nel paese d'origine anche per attività di stampo produttivo. Nella pratica, però, questo tipo di iniziative stentano per la più parte a decollare poiché riguardano generalmente strutture associative piuttosto deboli o comunque indebolite dalle ovvie e comuni problematiche che affliggono le associazioni volontarie.

Abbiamo scritto un progetto molto dettagliato per lo sviluppo di attività di allevamento di polli, bovini, etc per il consumo locale (in Senegal). Abbiamo scelto quella zona anche se nessuno di noi viene da lì, ma solo per investire lì e creare lavoro lì (...). Come associazione dovremmo coprire il 20%, ma cerchiamo i fondi per l'80%. (...) Alcune persone dell'associazione torneranno indietro per seguire il progetto e poi assumeranno persone per lavorare al progetto (previsto partecipazione a corsi di formazione gratuiti da parte di una ditta di alimenti per polli, per la gestione). Il progetto dovrebbe dare lavoro a 7-8 persone. Uno dell'associazione – ex professore di Matematica e Fisica, vorrebbe

ritornare per occuparsi del progetto. Perché ci vuole un occhio sulle cose lì...non si può dare in mano ad altri, ci vuole esperienza. (FG 02).

Un paio di anni fa abbiamo formato un'associazione composta da circa 20 persone che abitano a Torino, per cominciare a pensare a delle attività da realizzare al ritorno, o anche prima, da qui. Il gruppo nasce all'interno della Daira di Torino, di cui io sono presidente. Abbiamo formato un'associazione (che forse ci permetterà di accedere a dei finanziamenti, se facevamo una società era più difficile) che si chiama Associazione Amicale dei Senegalesi a Torino. Abbiamo messo 100 euro ciascuno all'inizio e adesso 15 euro al mese. Tutto viene versato su un conto corrente in Senegal presso Credite Agricole. Abbiamo aperto una Partita IVA in Senegal come società. Si chiama SART-Società Agricole des Remises de Torino. E' una società agro-alimentare e vogliamo investire in terre coltivabili o allevamento. Abbiamo avuto delle offerte per comprare delle terre, ma per ora siamo fermi, con la crisi molti hanno avuto problemi di lavoro e abbiamo sospeso la Partita IVA. Dovremo riprendere al più presto perché è una cosa in cui crediamo molto. Stiamo facendo uno studio con le mappe regionali per capire quali sono le zone migliori dove investire, dove mancano alcune cose e ce ne sono delle altre. Non dobbiamo per forza investire nella zona di Louga. Va bene qualunque posto che riteniamo possa essere adatto all'attività. Abbiamo nel gruppo anche un agromonito e un economista, uno che vive qui e l'altro che vive in Senegal. (FG 08).

Abbiamo un progetto Din Din (a Djourbel) di fare un'oasi. Non siamo mai stati lì, nessuno ha famiglia lì, ma siamo interessati a bloccare la fuga verso la città. È una zona molto povera, quasi deserto. L'idea è fare volontariato e solidarietà tra gli immigrati, perché nessuno ha interessi lì, mentre a casa propria tutti hanno un interesse. Lì l'acqua non c'è del tutto. Vogliamo fare un pozzo, alberi (contro il deserto) alberi da frutta, un orto e una casa della salute. Abbiamo 20 ettari di terra che abbiamo ricevuto dal capo villaggio per fare questo progetto. Il consiglio rurale di Din Din ha già dato il terreno, la terra è data gratis per 3 anni. L'idea che è il progetto è fatto con la popolazione locale, noi facciamo un accompagnamento per i primi 5 anni e poi li lasciamo. Non abbiamo una controparte lì. Ci servono 20.000 euro per la pompa e ora ne hanno 2.000 euro. Per il loro progetto abbiamo fatto uno studio di fattibilità e partecipato a un bando, ma non l'abbiamo passato. (Intervista 18).

Focus sulle donne senegalesi in Italia

Sulla base del Focus e delle interviste e testimonianze raccolte, i temi legati al rapporto tra rimesse e microfinanza e ai bisogni formativi sono risultati quasi completamente marginali rispetto alla priorità delle istanze ed espressioni di bisogni individuali delle donne di ridurre i problemi legati ad un isolamento sociale e di sostenere un percorso di integrazione sul territorio.

La strutturazione del progetto migratorio è chiaramente volta al ritorno, per cui emergono chiaramente bisogni, piani e strategie familiari (da parte delle famiglie ricongiunte) per canalizzare le rimesse in progetti di rientro (fondamentalmente per l'acquisto di immobili e di terreni in patria). Complessivamente, si conferma l'alta capacità di risparmio (dove le famiglie gestiscono le proprie risorse tra la famiglia in Italia, la famiglia nel paese d'origine, progetti di risparmio/investimenti immobiliari), ma non si riscontra particolare interesse a vedere le rimesse canalizzate verso istituti di microfinanza.

Complessivamente si sottolinea una scarsa consapevolezza, partecipazione e coinvolgimento delle donne all'interno delle associazioni senegalesi (seppur "formalmente" iscritte). Le associazioni, infatti, non coinvolgono o non forniscono un sostegno diretto alle donne, né a livello di partecipazione, né a livello di supporto psico-sociale che economico-assistenziale (aspetti e bisogni che emergono in modo chiaro). La scarsa partecipazione e lo scarso coinvolgimento nelle attività dell'associazione esprimono una presenza molto statica e chiusa rispetto al territorio dove più pressanti si pongono questioni (e bisogni) legate a un processo di integrazione in Italia. A conferma di questo, la scarsa dimestichezza con la lingua italiana (anche tra chi è in Italia da più tempo) dà la misura di come la componente femminile senegalese tenda a mantenersi estranea ad una partecipazione al mercato del lavoro in Italia. Complessivamente emerge quindi una condizione di **isolamento sociale** dove la mancanza di strumenti di autonomia sul territorio (che esprimono una condizione di dipendenza – non solo linguistica, ma anche sociale, o di mobilità – banalmente, per l'assenza della patente – dal marito) limita ovviamente percorsi di maggiore integrazione socio-culturale e lavorativa.

Una richiesta che coniugherebbe aspetti legati all'uscita da questo isolamento si esprime in una progettualità collettiva di natura imprenditoriale-cooperativa volta a rispondere a *bisogni di consumo* (richiesta di prodotti

etnici senegalesi); bisogno di *coinvolgimento collettivo-comunitario* (creare gruppi di donne per socializzare); bisogno di *realizzazione economica*, diventando soggetti attivi e partecipi all'economia familiare. Purtroppo, la fragilità di questo progetto si esprime nella mancanza di competenze, conoscenze del settore e forme di finanziamento che ne pregiudicano le possibilità di riuscita.

4. CONCLUSIONI SUL LEGAME TRA LE RIMESSE E IL RUOLO E POTENZIALE DELLE MUTUELLES

Sulla base delle considerazioni raccolte tra gli intervistati e alla luce della riflessione fin qui svolta circa la possibilità di identificare spazi, soluzioni e meccanismi capaci di sostenere un legame tra rimesse e microfinanza³⁶, evidenziamo alcune linee e indicazioni che sintetizzano schematicamente i principali risultati delle ricerche.

La ricerca sul campo ha rilevato che:

a) Rispetto ai bisogni e agli strumenti finanziari in Italia e ai comportamenti di risparmio e trasferimento di denaro si evidenzia tra i migranti la compresenza di **profili** (base, medio ed evoluto) e comportamenti diversi (confermando quanto emerge dall'indagine ABI-Cespi 2009). Nonostante l'attuale periodo di recessione economica abbia ridimensionato la capacità di invio del migrante, possiamo comunque individuare come le diverse strategie di allocazione del risparmio si diversificano tra:

- Una priorità dell'**investimento immobiliare**, dove il risparmio in funzione dell'acquisto di una casa in Senegal si traduce nel ricorso a diverse forme di finanziamento (cooperative per l'acquisto, finanziamenti tramite banche senegalesi, prestiti ottenuti informalmente – *tontine*).
- Un utilizzo delle banche in Italia principalmente motivato da strategie di deposito (accreditamento dello stipendio), piani di risparmio individuale, trasferimenti di denaro per importi medio-alti (ossia tra i 500 e i 2500 euro). Nei casi di “profilo evoluto” sono presenti strategie diversificate sulla base della valutazione di offerte e prodotti finanziari tra le banche italiane e le banche senegalesi.
- Formule collettive e informali continuano a perdurare (*tontine*) a fronte della difficoltà di accedere al credito in Italia e all'immediatezza del meccanismo che si regge su legami di fiducia-familiari e ancorato consuetudini culturali mutuate dal Senegal.
- Complessivamente segnaliamo l'importanza di incidere sulla mancanza (e imprecisione) di informazioni sul sistema bancario in Italia, attraverso strumenti di conoscenza e alfabetizzazione finanziaria. Ciò può permettere al migrante di raggiungere una maggiore consapevolezza del sistema bancario e delle opportunità esistenti, all'interno di un percorso di inclusione finanziaria ed entro un più completo processo di integrazione.

b) Un aspetto emerso costantemente è quello che attiene alla possibilità e al desiderio di realizzare **progetti imprenditoriali** (transnazionali o meno) **in Senegal** (legato anche al tema dei ritorni, particolarmente sentito). Ciò si concretizza ed esprime nella richiesta e necessità di accedere a **percorsi di orientamento** all'idea imprenditoriale, **assistenza tecnica** e tutoraggio sia nella realtà **italiana** (per chi voglia realizzare un progetto imprenditoriale transnazionale o per chi voglia rientrare in patria definitivamente) che in quella **senegalese** (per formare chi sia rientrato o i familiari dei migranti/le persone coinvolte).

³⁶ Anche in relazione alla riflessione sui possibili modelli di canalizzazione e valorizzazione, si veda il contributo di Ferro e Frigeri.

Rispetto al possibile legame tra microfinanza e rimesse la ricerca sul campo ha rilevato che:

c) I migranti non interagiscono direttamente o non hanno maturato nel passato esperienze dirette o indirette con le **casse rurali in Senegal**.

- Un elemento da sottolineare riguarda il livello di conoscenza e **informazione** circa il ruolo, le attività, le possibilità, i servizi e prodotti offerti dalle casse rurali in Senegal che si basa su *esperienze indirette* o su indicazioni sommariamente poco precise e vaghe. Ciò non significa che manchino commenti rispetto al ruolo delle casse rurali, ma in generale la conoscenza complessiva che emerge tra i soggetti intervistati e partecipanti a FG tende ad essere sospesa, ridotta e imprecisa. Immaginare quindi in Italia momenti ed eventi informativi e formativi tra la comunità senegalese potrebbe certamente sostenere un percorso di sensibilizzazione e spingere una diversa considerazione delle casse rurali, sia tra i migranti che tra le famiglie in Senegal.
- Le casse rurali sono viste **positivamente** – poiché essere sono a contatto con la popolazione locale, poiché territorialmente distribuite nelle aree rurali (dove mancano le banche) e poiché esse offrono strumenti a chi manchi di mezzi e garanzie proprie.
- Le casse rurali sono altresì considerate **negativamente** poiché:
 - rivolte ad una fascia di popolazione che esprime bisogni finanziari e progetti da cui il migrante in Italia si è ormai distanziato ed evoluto (sono principalmente riconosciute per le attività di microcredito);
 - si esprime una generale mancanza di fiducia (in relazione alle strutture, alla sicurezza, alla capacità di far fronte alle domande di liquidità),
 - considerate distanti e incapaci di poter assecondare i bisogni e le esigenze dei migranti (soprattutto in termini di finanziamento e assistenza).
- Complessivamente i migranti dimostrano un'informazione e conoscenza sommaria e imprecisa delle casse rurali, delle loro attività e dei loro prodotti.

b) In relazione al **trasferimento di denaro**, viene letta positivamente la possibilità che le casse rurali sottoscrivano accordi con MTOs per diventarne sub-agenti (le maggiori reti di casse già attivato simili accordi). A fronte del fatto che ad oggi il principale canale di trasferimento del denaro rimane il MTO, l'opportunità di poter inviare le rimesse (*cash to cash*) alla *mutuelle* è benvenuta, riconoscendone i vantaggi del canale MTO: comodità, vicinanza, velocità, immediatezza, diminuzione del rischio di trasporto del denaro.

c) In relazione al **trasferimento di denaro** direttamente alla *mutuelles* da (1) *conto corrente a conto corrente* (tramite banca) o (2) *da cash a conto* (tramite MTO), si esprime interesse per lo sviluppo di tali modelli. Nonostante ciò si sottolinea che, in relazione al punto (1):

- non sempre i familiari in Senegal sono bancarizzati o vivono in prossimità di banche;
- la fiducia nelle banche in Senegal è variabile;
- gli invii di denaro costanti (tendenzialmente mensili) per sostenere le spese di consumo trovano migliore rispondenza nel canale del MTO, a motivo della lentezza del trasferimento in banca e a fronte dell'urgenza nelle richieste in Senegal;
- in aggiunta, il denaro inviato regolarmente per sostenere le spese di consumo non potrebbe essere destinato a prodotti di deposito/accumulo risparmio, perché risponde a una necessità di utilizzo diretto e immediato.

In relazione al punto (2):

- l'idea di poter trasferire dal MTO ad un conto presso la cassa rurale è letta positivamente, nel momento in cui vengano mantenuti i vantaggi dell'invio tramite MTO.

d) Nei confronti delle **casse rurali** possiamo evidenziare la richiesta e necessità di rinforzarne il **ruolo** (ovvero la struttura, la formazione del personale e le sue competenze, l'offerta di prodotti e servizi, e l'immagine) agli occhi della popolazione locale e dei migranti. Così come si presentano

oggi le casse (in questo senso ci riferiamo in modo particolare alle *mutuelles* sostenute da CISV e in particolare da ACRA), esse **non rappresentano un'alternativa** che sia presa in considerazione dai migranti per li depositare il proprio denaro, interessarsi a prodotti di accumulo risparmio o ottenere finanziamenti adeguati per progetti o attività produttive. Emerge quindi una necessità di:

- Sostenere un processo di **rafforzamento** (che includa aspetti di sicurezza, informatizzazione, formazione, capitale umano etc.);
- Sviluppare una strategia di **comunicazione e informazione** (tra la popolazione locale, tra i familiari dei migranti e tra i migranti all'estero);
- Valorizzare e adattare i prodotti esistenti alle esigenze dei migranti e delle proprie famiglie.

Sottolineiamo l'importanza di riferire queste azioni all'interno di una considerazione più ampia – anche in termini di impegno politico - che attiene al sostegno di un **processo di inclusione finanziaria (in Senegal)** che, in relazione ai presupposti stessi dei legami transnazionali delle migrazioni, non può non essere collegato (se non anche trainato) da un processo di bancarizzazione e inclusione finanziaria **in Italia**.

e) Una voce e indicazione centrale nel muovere la riflessione sul rapporto tra rimesse e microfinanza riguarda la **relazione tra casse rurali e istituti bancari in Senegal**. Agli occhi dei migranti, alcuni limiti o debolezze delle casse rurali potrebbero essere sciolti o risolti se si creasse un rapporto più stretto e diretto tra banche e casse rurali, i cui vantaggi sarebbero evidenti per le stesse, oltre che per la popolazione locale e i migranti (in un quadro di diversificazione ed evoluzione dei bisogni finanziari della popolazione). Includiamo qui di seguito due utili testimonianze che possono dare un'idea sul possibile percorso che viene visto dai migranti:

“Perché usare le casse rurali, che non sono banche, anziché usare delle filiali delle banche? La spinta dev'essere ad avere delle banche che aprono sportelli nei villaggi agricoli e non creare casse rurali. Ci vuole **una Finanza Avvicinata** o vicina che orienti al **settore produttivo** e aiuti a segmentare i canali/i mercati del credito”. Una via è che le *Mutuelles* siano delle proto-banche (che prima si creino delle casse rurali e poi si aprano sportelli bancari nel mondo rurale). Servirebbe una fondazione agricola che aiuti a sostenere i progetti di chi vuole tornare”. (FG 02).

“Se avessimo una banca che è studiata per le esigenze degli immigrati, dove posso mandare i miei soldi senza spendere troppo e che mi da la possibilità di investire i miei soldi in un fondo di garanzia o in un fondo di investimento sicuro, io lo farei. Sarebbe una forma di risparmio come altre e potrei pensare che dopo 2-3-5 anni, a seconda dell'accordo, io posso avere i miei soldi con gli interessi maturati o avere un prestito per cominciare un'attività o per costruire la mia casa con delle percentuali di interesse minori rispetto a quella della banche normali. Dovrebbe essere una banca che è una via di mezzo tra un grosso istituto di risparmio/credito e le classiche mutuelle. Gli IMF che ho in mente io sono piccoli e non mi danno idea di enti che mi possono dare garanzia come una banca. Magari mi danno un piccolo prestito ma non so se i miei soldi sono garantiti bene. Pamecas o Acep per esempio, se fossero più grandi e più sicure, sarebbe una buona idea. Io ci metterei i soldi”. (FG 07).

f) I migranti, in relazione al ruolo proprio e delle associazioni, per la canalizzazione delle rimesse produttive in chiave di sviluppo del Senegal riconoscono l'importanza delle IMF e l'interesse di sostenere investimenti legati ad attività agricole. I **singoli migranti** si trovano però ancora troppo distanti - in termini di raccordo tra i propri bisogni finanziari e l'offerta di prodotti e strumenti da parte delle casse rurali - per potersi immaginare legami e soluzioni di canalizzazione diretta delle rimesse. Il mercato delle rimesse, rispetto a un rapporto con gli IMF, richiede la presenza di un'intermediazione da parte di soggetti terzi (in cui risulta fondamentale l'avvio di dialogo e collaborazione tra istituti bancari in Italia e in Senegal). D'altro canto, però, le **associazioni** potrebbero esprimere una potenzialità per sostenere un rafforzamento delle casse rurali tra la collettività (ad esempio con una possibile presa in cario più sbilanciata verso un consolidamento delle *mutuelles*, partecipando ad iniziative, sostenendo o contribuendo alla raccolta del risparmio, promuovendone le attività tra le comunità/familiari in Senegal e in Italia). Va ricordato che le associazioni muovono comunque volumi di rimesse scarsi – rispetto ai singoli - e celano

spesso debolezze e difficoltà legata alla propria struttura, natura e attività. Nonostante ciò sottolineiamo l'opportunità di valorizzarle e coinvolgerle nel processo di rafforzamento delle casse rurali, in Senegal, a partire da un lavoro di sensibilizzazione (a partire dal ruolo e dalle possibilità della microfinanza) in Italia.

* * *

Rileggendo in conclusione le ipotesi inizialmente poste, possiamo confermare che da parte dei migranti abbiamo raccolto una positiva reazione verso un possibile ruolo e coinvolgimento delle casse rurali rispetto all'invio delle rimesse (in particolare in relazione al trasferimento diretto, per facilitare l'incasso in Senegal ai familiari nei villaggi).

Mentre le casse rurali devono sicuramente seguire un proprio percorso di rafforzamento (per diventare soggetti più conosciuti e credibili agli occhi della popolazione locale e dei migranti) e di “*marketing territoriale*” (sia in Senegal, che tra la popolazione all'estero), parlare di prodotti finanziari che esse possono offrire alla diaspora risulta piuttosto prematuro.

Nella prospettiva di progetti di investimento in Senegal da parte dei migranti, le casse rurali non rappresentano un interlocutore ritenuto capace di rispondere alle aspettative dei migranti. Sicuramente, dove i progetti imprenditoriali si elevino a un livello di meso-fiananza, gli strumenti degli IMF risultano inadatti e un coinvolgimento degli istituti bancari appare più appropriato.

Le associazioni di migranti esprimono potenzialità che potrebbero vederle in qualche modo coinvolte verso le casse rurali, ma ciò riguarda solo alcune tipologie di associazioni (fondamentalmente quelle di villaggio) e solo quelle più capaci e organizzate, senza per questo sottovalutare il processo di costruzione di simili iniziative. Certamente, le associazioni possono però rivestire un ruolo importante per favorire la sensibilizzazione e diffusione di una corretta conoscenza della microfinanza in Senegal. Considerando i bisogni finanziari dei migranti le casse rurali potrebbero porsi verso la popolazione migrante – a seguito di un proprio percorso di rafforzamento e consolidamento – *in primis* entrando più marcatamente nel mercato del trasferimento (e pagamento) delle rimesse (ciò sarebbe positivamente accolto da mittenti e destinatari della rimessa). Rispetto alla comune progettualità al rientro, al desiderio di investimento produttivo in Senegal o alle strategie di allocazione del risparmio/delle risorse, non ci sono ad oggi le condizione per poter sostenere un legame diretto tra IMF e migranti.

ALLEGATO 1. SCHEMA RIASSUNTIVA DELLE INTERVISTE

N.	Sesso	Ruolo	Sede	Tipologia di associazione	Descrizione	Att. IT	Att. SN
1	F	SOCIA	Castiglione delle Siviere	Ass a dimensione cittadina	Associazione di mutuo aiuto	SI	NO
2	M	PRES	Cremona	Ass provinciale + ass di villaggio	Associazione di tipo provinciale, piccola ma molto attiva. Si occupa di attività di solidarietà in ambito socio-sanitario	SI/ NO	SI/ NO
3	M	SG	Asti	Ass provinciale	Associazione provinciale di medie dimensioni (100 persone) ben strutturata ma con poche attività.	SI	NO
4	M		Carpi	Ass a dimensione cittadina.	Associazione comunale/provinciale ancora piccola, ma con buone prospettive.	SI	SI
5	M	PRES	Fossalta di Piave (Venezia)	Ass F19di villaggio	Ass di medie dimensione, nata 3 anni fa e con attività in Italia (mutuo aiuto e eventi) e in Senegal (attività soc+I7iali-solidaristiche). Ancora poco sviluppata.	SI	SI
6	M	TES	Rovato (BS)	Ass di villaggio + ass provinciale	Ass molto grande che ha una storia di circa 20 anni + ass di villaggio molto attiva	SI/ NO	SI/ NO
7	M	TES	Castiglione delle Siviere	Ass a dimensione cittadina	Associazione di mutuo aiuto	SI	NO
8	M	PRES	Bergamo	Ass provinciale	Poco attiva	SI	NO
9	M	VICE	Rovato	Ass mista.	Mutuo aiuto, integrazione, attività culturali e ricreative in Italia	SI	NO
10	M	PRES	Parma	Ass provinciale	Associazione molto attiva	SI	SI
11	M	PRES	Verbania	Ass mista	Ass. molto attiva e con molte reti istituzionali sia in SN che in IT	SI	SI
12	M	PRES	Torino	Ass provinciale	Poco attiva	NO	NO
13	F	PRES	Torino	Ass femminile	Appena nata	NO	NO
14	M	PRES	Bergamo	Ass provinciale	Ass molto grande che opera da molti anni, molto strutturata	SI	SI
15	M	PRES	Torino	Ass di villaggio	Associazione molto attiva	NO	SI

16	M		Milano	Ass di villaggio	Associazione molto attiva		
17	M	PRES	Bergamo	Ass di villaggio	Ass. al momento quasi inattiva in Italia, ma legata alla Mutuelle in SN		
18	M	PRES	Paterno, Milano	Ass. mista - provinciale	Ass. molto attiva		
19	M	PRES	Baranzate, Milano	Ass. mista - provinciale	Ass attiva.		
20	M	PRES	Treviso	Ass. di II Livello (federazione)	Ass. molto attiva		
21	M	Presidente	Bologna	Ass di promozione sociale	Associazione creata da due mesi; orientata al sostegno agli immigrati ma anche alla cooperazione col Senegal. Sostegno agli immigrati attività di cooperazione; intercultura.	SI	NO (Non ancora)
	M	Segretario	Bologna	idem	Idem		
	M	Resp. Organizz. Eventi	Bologna	idem	Idem		
	F	Resp attività femminili	Bologna	Idem	Idem		
22	F	Presidente	Bologna	Ass. di promozione sociale	associazione di donne che ha visto fortemente ridotta la propria base associativa. Lavora essenzialm col comune su progetti di modesta identità rivolti a donne e bambini.	sostegno alle donne senegalesi; progetti con donne e bambini; intercultura	
23	M	Presidente	Bologna	Ass. di promoz sociale e cooperazione	associazione molto recente, ancora debole organizzativamente, con obiettivi di promozione sociale ma anche di cooperazione internazionale.	sostegno agli immigrati attività di cooperazione; intercultura.	ancora nulla, è un'ass nata da 2 mesi
24	M	Presidente	Bologna	Ass. di promoz sociale	Associazione rivolta alla promozione sociale e concentrata sul territorio. Ha nel cassetto un progetto di imprenditoria.		ancora nulla, solo un progetto di imprenditoria, ma è solo un progetto per cui cercano finanziatori
25	M	Presidente Federazione e Associazione	Poggibonsi/Pontedera	Federaz assoc senegalesi in Toscana	Federazione di associazioni e Associazione recentemente creata, maggiormente orientata all'intervento sul territorio toscano.	formazione di manager, imprenditoria	progetti su ospedali, scuole, agricoltura, imprenditoria, rimesse

26	M	Ex pres	Firenze	Coordinamento assoc senegalesi in Toscana	Coordinamento toscano di associazioni senegalesi.	al momento poche attività	nessun progetto in Senegal
27	M	Presidente	Milano	Associazione di villaggio	E' nata da poco e ancora non è molto attiva	-	-
28	M	Presidente	Faenza	Associazione provinciale	E nata nel 2004 e nel 2009 ha creato una cooperativa	SI	SI
29	M	Presidente	Prato	Associazione provinciale		SI	NO
30	M	Presidente	Piacenza	Associazione provinciale		SI	NO

ALLEGATO 2. SCHEDA RIASSUNTIVA DEI FOCUS GROUP

Focus group	Dove	Specificità	Quando
FG 01	Mantova	Focus su bisogno formativi e finanziari	Dicembre 2008
FG 02	Milano	Focus su bisogni finanziari e imprenditoriali	Febbraio 2009
FG 03	Mantova	Focus su bisogni formativi e finanziari, focus associazioni religiose	Febbraio 2009
FG 04	Mantova	Focus su bisogni formativi e finanziari – focus donne	Febbraio 2009
FG 05	Bergamo	Focus su bisogno formativi e finanziari (Ass. Keur Mediabel)	Marzo 2009
FG 06	Lecco	Focus su bisogni finanziari e imprenditoriali	Marzo 2009
FG 07	Torino	Focus sui bisogni formativi	Luglio 2009
FG 08	Torino	Focus bisogni finanziari e microfinanza, (Ass. Darou Mousti)	Luglio 2009
FG 09	Pontedera, Toscana	Bisogni formativi e finanziari	Luglio 2009
FG 10	Bologna	Bisogni formativi e finanziari	Luglio 2009
FG 11	Milano	Incontro pubblico di discussione con focus su bisogni finanziari e imprenditoriali	Aprile 2009
FG 12	Milano	Bisogni formativi	Marzo 2009
FG 13	Torino	Bisogni formativi	Marzo 2009

