



# Affari e solidarietà, binomio possibile

Natale 1999, ultimo giorno di lavoro prima della sosta per le vacanze. Bara Inoussa è agitato, aveva un colloquio importante con Carlo Parodi, l'amministratore unico di Alcea, ma ha fatto tardi, non è pratico degli spostamenti, insomma: l'incontro è rimandato alla riapertura di gennaio, e per Inoussa si aprono altre due settimane di incertezza, con la speranza che il 2000 gli porti un po' di fortuna e che il capo di questa azienda così grande possa cambiare la sua esistenza.

È molto seccato per il contrattempo, Inoussa, perché sono anni che cerca di dare un senso positivo al suo futuro in Italia. È arrivato, clandestino, nel 1990, e per sei anni ha lavorato in nero, a Napoli, addetto al magazzino di un'azienda di casalinghi. Però non lo 'mettono in regola', quindi Inoussa decide di inseguire la fortuna al Nord, cerca lavoro tramite una cooperativa ma con risultati incerti: pochi lavori, saltuari, mal pagati. Adesso, finalmente, la possibilità di un lavoro vero, dopo un periodo di prova in Alcea durante il quale Inoussa -addetto al lavaggio delle cisterne prima e all'etichettatura delle latte poi- si fa notare dai suoi colleghi: è bravo, si impegna, fa il suo lavoro ragionando e con allegria, malgrado la sua situazione sia difficile. In breve, lo segnalano a Parodi, forse Inoussa può diventare un collaboratore prezioso e più importante.

“  
Da clandestino a imprenditore e forse, in futuro, persino industriale, con un occhio al business e l'altro al sociale. Così Bara Inoussa ha dato un senso alla sua vita e una possibilità di sviluppo al suo paese, il Burkina Faso.”

Parodi ascolta il consiglio dei suoi collaboratori, dà la sua fiducia a Inoussa e ne viene ripagato alla grande: Alcea trova un dipendente bravo e motivato, dotato di grande forza di volontà, disposto ad impegnarsi e a 'giocare in squadra' con gli altri lavoratori. E, anche per Inoussa, le cose cambiano irreversibilmente. I suoi compiti in azienda richiedono una responsabilità sempre maggiore, in breve arriva a gestire la tintometria seguendo i fornitori che impostano l'automazione dell'impianto e, successivamente, gli viene affidata la sicurezza di tutta Alcea, fino a diventare una sorta di factotum con cui tutti si confrontano e di cui tutti hanno bisogno.

Inoussa è finalmente contento, la sicurezza sul lavoro lo gratifica e la tranquillità economica gli permette di creare assieme con la bellissima moglie ivoriana e due splendidi bambini una famiglia serena, ma sente che deve ancora fare qualcosa.

Inoussa pensa al suo paese, si ricorda che è venuto in Italia per dare alla sua famiglia un futuro migliore di quello che le sarebbe toccato in Burkina Faso. Ha studiato, e non dimentica i sacrifici che hanno fatto i suoi genitori -poveri e contadini- vendendo gli animali per pagargli gli studi a 500 chilometri da casa. E non dimentica nemmeno quella solidarietà tutta africana che fa dividere con il vicino quel poco che si ha. Insomma: Inoussa non dimentica il suo popolo e le enormi sofferenze



■ Bara Inoussa: è lui il protagonista di una storia che coniuga gli affari con l'impegno sociale.

patite dai suoi concittadini a causa di un grave stato di povertà generalizzata, tra malattie di ogni tipo, carenza di cibo e di acqua.

Come tutti coloro che hanno coscienza e carattere, inizia ad agire nel suo piccolo, organizzando l'invio di containers con generi di prima necessità in Burkina Faso e facendosi promotore di iniziative come l'invio di un'ambulanza per accelerare le operazioni di soccorso, altrimenti realizzate in maniera decisamente precaria, attraverso carri trainati da buoi.

Ma nel tempo l'operaio decide di fare di più e con i risparmi accumulati con sacrificio costituisce nel 2007 una società, Faso Color S.A.R.L., per esportare i prodotti all'acqua di Alcea, muovendo dal presupposto che l'iniziativa avrebbe creato opportunità di lavoro in Burkina Faso ed, allo stesso tempo, un nuovo mercato di sbocco per Alcea, essendo questo un paese in ricostruzione e ad alto tasso potenziale di sviluppo edilizio. Inoussa inizia a concretizzare l'iniziativa effettuando ordini di prova e test, invia la prima merce e attiva le proprie conoscenze per organizzarsi a livello logistico: riceve risposte soddisfacenti dal mercato e percepisce l'interesse per i prodotti Alcea. Nell'arco di un anno e mezzo inizia a delinearsi un progetto imprenditoriale vero e proprio, viene articolata la proposta commerciale e sottoposta alla dirigenza Alcea, Inoussa fonda la propria società. Si tratta dell'inizio di un'avventura importante che prevede il vero e proprio ingresso di Alcea in Burkina Faso come incipit di una strategia già delineata.

Il valore dell'iniziativa è commerciale ed umanitario allo stesso tempo: consapevole, infatti, che in Africa il mercato dei prodotti vernicianti è invaso da articoli che in Occidente sono al limite della legalità e molto

dannosi per la salute, in alcuni casi diluiti addirittura con la benzina, Inoussa è convinto che non sia giusto mettere a repentaglio una volta di più la vita stessa di adulti e bambini che abitano queste case. È questa l'ottica in cui il neoimprenditore decide di avviare l'esportazione di prodotti di alta qualità, per iniziare a risparmiare al Sud del Mondo, già vessato ed espropriato per secoli delle proprie risorse, i prodotti di scarto (e perlopiù tossici) di altri Paesi.

### Inoussa: come è nata un'idea tanto coraggiosa?

L'intuizione è nata intravedendo la possibilità di realizzare qualcosa di concreto per il mio paese, nell'ambito che conosco e sul quale ho costruito la mia professionalità: osservando la realtà del Burkina Faso si coglie immediatamente la necessità da parte del mercato, invaso da pitture asiatiche scadenti e preoccupantemente tossiche -da diluire con petrolio e gasolio per verniciare esterni e interni-, di ricevere prodotti di qualità.

Ho la fortuna di lavorare per Alcea, che produce pitture all'acqua non nocive per la salute e per l'ambiente, e le competenze che ho acquisito mi hanno permesso di percepire il livello di tossicità al quale sono sottoposti adulti e bambini.

Ho creduto, quindi, che fosse sba-



gliato, essendo consapevole delle pericolose condizioni di vita all'interno delle abitazioni, ignorare la gravità della situazione, lasciando il mio popolo ad intossicarsi progressivamente.

Perciò, nonostante le grandi difficoltà iniziali che si incontrano inevitabilmente quando ci si imbarca in questi progetti, ho deciso di impegnarmi in prima persona per tentare di esportare prodotti che salvaguardino la salute delle persone in uno dei tanti Paesi africani considerati una vera pattumiera dell'Occidente.

### Perché secondo lei in Africa non vengono impiegati prodotti di qualità?

Il contesto politico africano, in molti casi corrotto e corruttibile, permette che vengano importati prodotti tossici nei diversi Stati, perché la fame e la povertà esistenti ci rendono, secondo alcuni, impotenti per quanto riguarda i diritti e perché, per molti settori, la nostra legislazione non è allineata a quella occidentale e dei Paesi industrializzati: ciò vale per diversi ambiti, tra cui quello delle vernici. Inoltre, i prodotti asiatici scadenti presenti sul nostro mercato, oltre ad essere tossici offrono prestazioni pessime, non durano nel tempo e costringono a lavori di manutenzione e riverniciatura molto frequenti.

In questo contesto, importare le vernici di qualità prodotte da Alcea, oltre che proteggere la salute delle persone, permette di risparmiare denaro perché l'impiego di un buon prodotto consente di ottenere una resa molto superiore, realizzando un lavoro che dura nel tempo.

L'Africa è un continente ancora incontaminato da un punto di vista ambientale, non ci sono industrie, smog né inquinamento, ma sono molti a morire di cancro e questo dipende dalla tossicità dei prodotti

commercializzati.

Ho capito di dover iniziare, nel mio piccolo, un'azione di informazione, tentando di educare la mentalità della popolazione all'impiego di prodotti di qualità.

Infine, in Burkina Faso non esistono fabbriche di vernici, che vengono importate da Dubai e provengono da Cina e India. La necessità concreta di importare prodotti di qualità in Burkina, mi ha spinto a dedicarmi a questo progetto e, con l'aiuto di uno studio di avvocati, ho avviato le pratiche per costituire la mia società: Faso Color, regolarmente registrata alla Camera di Commercio del Burkina Faso.

**Come è strutturata l'attività commerciale?** Ho un partner in Burkina Faso che è anche un amico e che segue la gestione in loco. Nella fase iniziale del progetto, durante la quale, per saggiare il mercato, incontravo costruttori e rivenditori per far conoscere i prodotti Alcea e spiegare il mio punto di vista e lo scopo dell'iniziativa nella quale mi stavo impegnando, ho incontrato il mio partner che è rimasto entusiasta di ciò che proponevo e che ha iniziato ad interessarsi alla mia intuizione, credendo fermamente nel valore della qualità, del rispetto per l'ambiente, della salvaguardia della salute dell'uomo ed apprezzando in me la volontà di spendermi per la nostra Terra. La società è stata avviata e, nonostante le difficoltà iniziali nel far conoscere e capire il valore del prodotto, oggi le pitture Alcea sono apprezzate e siamo pronti ad avviare il vero e proprio commercio. Il mio partner è un rivenditore, ma fa anche da grossista di vernici Alcea, indirizzando, informando e rifornendo attraverso Faso Color i costruttori ed i progettisti con i quali ha contatto.

L'attività è in fase embrionale ma è



**"Avendo la fortuna di lavorare per Alcea, che produce prodotti all'acqua, ho capito l'importanza di portare nel mio Paese prodotti non nocivi per l'ambiente e la salute".**

tutto predisposto perché il progetto commerciale possa partire a pieno regime: nel giugno prossimo si terrà un incontro importante con la stampa, la televisione, i costruttori e gli attori economici del Burkina con l'obiettivo di ottenere una risposta forte sia a livello economico-commerciale, che come impatto sociale.

Impostare tutto questo è stato complesso: meno male che qui in Alcea ho trovato persone disponibili come Guido Cecere, che si è impegnato ben oltre quanto sarebbe stato lecito aspettarsi da un semplice collega: per questo lo considero un vero amico!

**Avete scelto di puntare sulla pubblicità dei prodotti?** Credo molto nei mass media che, anche in Africa sono molto penetranti, perché raggiungono i fruitori in modo capillare, ed hanno una forte influenza sui comportamenti e la mentalità delle persone, che si fidano molto dei mezzi d'informazione. Ci avvarremo di un canale che ha una copertura continentale -Africable, la chaîne du Continent (Il canale del Continente Nero) - per alcuni passaggi televisivi all'interno dei diversi telegiornali quotidiani e di due canali nazionali,

#### I NUMERI DELL'INTEGRAZIONE

Bara Inoussa è molto ben integrato in Italia. Conosce perfettamente la nostra lingua, oltre all'inglese, al francese e alla sua lingua madre, coordina -chiamato dal sindaco di Senago Enrico Chiesa- alle attività di integrazione delle comunità extracomunitarie in città e i suoi figli parlano, come prima lingua, l'italiano. È, insomma, un perfetto esempio di come vorremmo l'integrazione nella nostra società ormai multirazziale. Per la cronaca, oggi gli stranieri residenti in Italia

sono ben 3,4 milioni e si sta per raggiungere la soglia del 6% della popolazione complessiva, ma nel Centro-Nord è già oltre: a Milano, ad esempio, a più del 13%, a Torino e Firenze al 9%. Si affermano modalità di integrazione tipiche del nostro modello di sviluppo: nella dimensione familiare e in quella micro-imprenditoriale. Oggi sono 1.367.000 le famiglie con capofamiglia straniero, cresce il numero delle nascite di figli di stranieri (64.000, l'11,4%

del totale dei nati in Italia, erano 33.000 nel 2003), la fecondità delle donne straniere (2,50 figli per donna) è doppia di quella delle italiane (1,26) e si attesta su valori simili a quelli dell'Italia del baby boom. Nel 2007 le micro-imprese gestite da immigrati hanno raggiunto le 225.408 unità, con 37.531 imprese di extra-comunitari avviate nel corso dell'anno (+8% rispetto all'anno prima). [Dati Censis, 42° Rapporto sulla situazione sociale del Paese/2008].

**IL BURKINA FASO IN BREVE**

**GEOGRAFIA**

Il Burkina Faso (già Repubblica dell'Alto Volta) è uno stato dell'Africa Occidentale privo di sbocchi sul mare e confinante con Mali a nord, Niger a est, Benin a sud-est, Togo e Ghana a sud e Costa d'Avorio a sud-ovest. Con una superficie di 274.200 km<sup>2</sup> e 13.730.258 abitanti, è una repubblica semi-presidenziale, di lingua francese.

**STORIA**

La colonizzazione francese della regione del Burkina Faso ebbe luogo a partire dal 1896, nel 1919 il Burkina Faso divenne una colonia separata (col nome di Alto Volta). L'Alto Volta ottenne l'autogoverno l'11 dicembre 1958, diventando una repubblica membro della Comunità Franco-Africana e due anni dopo la Francia concesse l'indipendenza. Come per molti altri stati africani, il periodo successivo all'indipendenza fu caratterizzato da una forte instabilità politica.

**PROFILO ECONOMICO 2007**

**PIL:** 15,74 miliardi di dollari  
**PIL pro capite:** 1.200 dollari  
**Tasso annuale di crescita:** 4,6%  
**Inflazione:** 2,4%  
**Settori/prodotti principali:** cotone, bevande, arachidi, sesamo, sorgo, miglio, cereali, riso, bestiame, sapone, sigarette, prodotti tessili, oro.  
**Partner economici:** Venezuela, Benelux, Italia, Francia, Costa d'Avorio, Singapore, Thailandia, Togo, India, Ghana.

BURKI  
 FASO  
 IN BREVE

con la stessa modalità. Ed è prevista pubblicità sui quotidiani e nelle principali radio. Infatti, abbiamo già verificato la validità dell'investimento pubblicitario, quando l'anno scorso a seguito di pochi passaggi radiofonici abbiamo avuto un interessante ritorno a livello di ordini.

**Sarà soddisfatto per ciò che ha costruito e per il progetto che sta seguendo.** ■■■ Devo dire che sono stato fortunato, perché sono entrato in contatto con Alcea che crede nelle persone giovani, dinamiche e sa potenziare e far crescere su tutti i piani l'individuo, perciò mi è stato dato tutto il supporto di cui avevo bisogno e la mia voce è stata ascoltata. Si tratta di un investimento sul potenziale umano e da questo punto di vista Alcea è un'azienda davvero al passo con i tempi. Anche nell'attività quotidiana, tutti i dipendenti sono chiamati ad esporre idee, proposte e opinioni su come risolvere i problemi e migliorare l'attività nel complesso. Si tratta di una condivisione totale di saperi e intelligenze e questo, oltre a gratificare la persona, considerata



**Il segreto dell'integrazione per Bara Inoussa: "Mio padre mi ha insegnato: nella vita non invidiare e non odiare l'altro ma fatti volere bene da tutti, cerca l'incontro con il prossimo e l'armonia, lavorando con energia e costruendo rapporti positivi e basati sulla fiducia".**

nella sua complessità di individuo e non come macchina, porta grandi benefici all'azienda, enormi miglioramenti qualitativi. Le opportunità sono date a tutti, in un'ottica di potenziamento e crescita individuale e globale. Incoraggiamento, supporto e sponsorizzazione è quello che ho ricevuto da subito dall'azienda, che mi ha spronato a perseguire il mio obiettivo.

Alcea sostiene il progetto perché lo considera una bella iniziativa umanitaria, nell'ottica di portare nuova tecnologia ad un Paese che ne ha bisogno ed, in secondo luogo, interessante per approcciare un mercato nuovo, inesplorato e che, pensando in grande, può allargarsi molto. Perciò, Alcea supporta l'iniziativa con investimenti, condizioni agevolate per quanto riguarda i prezzi. Il progetto, però, non finisce qui: l'idea è di avviare, in futuro, una vera e propria realtà industriale in Burkina Faso, come base logistica per un mercato molto ampio da non sottovalutare.

**Perché sono così rare le iniziative come la sua?** In Africa non siamo stupidi: è che ci vogliono tenere nell'ignoranza e nell'impotenza. Gli sfruttatori dell'Africa sono ancora oggi gli Occidentali ed è giusto, invece, mettere le persone nella condizione di essere attive e di costruire autonomamente una realtà sociale ed economica migliore. La realtà politica e storica del nostro continente è complessa, legata a doppio filo con quella dell'Occidente: è una storia di sfruttamento e soggiogamento, anche le guerre intestine hanno radici economiche e politiche poco edificanti. È fondamentale anche nel piccolo, anche a livello settoriale impegnarsi per cambiare il sistema, per risvegliare il popolo africano. ■