



# I venditori di fiori

Analisi di un'attività  
“marginale” a Genova

## *Indice*

- I venditori di fiori a Genova. Analisi di un'attività marginale** » **3**
- L'analisi testuale delle interviste ai venditori** » **21**
- Le interviste. Testimoni privilegiati** » **30**
- Le interviste. I venditori** » **43**

## 1. I venditori di fiori. Analisi di un'attività "marginale" a Genova<sup>1</sup>

La vendita ambulante di fiori da parte di stranieri non è un tema nuovo nel panorama genovese, anche se in realtà non esistono studi specifici o ricerche approfondite sul tema. Una quindicina di anni fa a seguito dei disordini di Piazza Caricamento del 1993 e dopo gli sgomberi dei dormitori abusivi del Centro Storico c'è stata un'attenzione particolare, sia da parte dei media che da parte dei servizi educativi presenti sul territorio, verso la realtà dei giovani maghrebini venditori ambulanti. In questi anni si sono sviluppati sia interventi sociali ed educativi, sia studi e ricerche sul tema ma con una specifica attenzione verso il caso dei minori, arrivati in Italia al seguito del padre o di altri adulti. Scarsa attenzione è stata invece dedicata al caso della vendita ambulante da parte degli adulti, che negli ultimi anni ha visto sempre di più una diversificazione in termini di gruppi nazionali, non solo maghrebini (soprattutto o quasi esclusivamente marocchini) ma anche immigrati provenienti dal subcontinente indiano, bengalesi, indiani, pakistani.

In questo nostro contributo vogliamo riportare i risultati e alcune riflessioni scaturite da una indagine esplorativa sul fenomeno, che è stata condotta da un' équipe di ricercatori del Centro Studi Medi, tra aprile 2010 e gennaio 2011. La ricerca ha previsto lo svolgimento di 10 interviste semistrutturate a venditori di fiori marocchini e 4 interviste a testimoni privilegiati<sup>2</sup>. Si tratta appunto di una ricerca esplorativa sia perché le conoscenze sul tema sono molto ridotte e quasi inesistenti le esperienze di ricerca pregresse; sia perché si tratta di una piccola ricerca, su un numero limitato di testimoni, che però ci ha permesso di aprire un varco su una realtà che potremmo chiamare con un ossimoro, *invisibilmente visibile*. Giochiamo con questi termini, apparentemente contraddittori per due ordini di motivi; innanzitutto perché i venditori ambulanti sono figure estremamente presenti nelle vie cittadine ed estremamente visibili, molto più di altre tipologie di lavoratori immigrati<sup>3</sup>, ma, al tempo stesso, sono figure che tendono ad essere rimosse dal nostro sguardo e spostate su di un piano di invisibilità. In secondo luogo perché, pur essendo una realtà sotto gli occhi di tutti, risulta assai poco conosciuta e indagata, ma al tempo stesso, la visibilità data dalla presenza quotidiana nello spazio pubblico, rischia di rinforzare i pregiudizi negativi associati a determinate tipologie di immigrati. Come sottolineava ormai parecchi anni fa Dal Lago, in una sua ricerca sulla migrazione marocchina a Milano, "non si tratta tanto del riemergere di vecchi pregiudizi che risalgono alla seconda guerra mondiale (i soldati marocchini del film *La Ciociara*) e nemmeno dell'opinione secondo cui i maghrebini, in quanto ambulanti, sarebbero dei "nomadi" o "parassiti" [...] Si tratta piuttosto di un'immagine legata alla loro visibilità specifica e al fatto che questa sintetizza alcuni luoghi comuni sul pericolo della vita quotidiana: il marocchino come pericoloso perché "non fa un lavoro regolare"....." (Dal Lago, 1994: 200)

### Note metodologiche

Nella conduzione di questa ricerca abbiamo incontrato molte difficoltà e ci siamo trovati di fronte ad una complessità che all'inizio non avevamo previsto o meglio pensavamo di poter facilmente superare. Il contatto e la scelta degli intervistati è stata molto difficile e complessa, in molti casi le persone che incontravamo non hanno accettato di parlare con noi del loro lavoro e in altri casi le interviste sono state molto brevi e sintetiche, soprattutto rispetto a quegli aspetti che potevano essere letti come "minacciosi" per gli intervistati.

---

<sup>1</sup> L'équipe della ricerca è stata composta da: Francesca Lagomarsino, Simohamed Kabour ed Andrea Torre

<sup>2</sup> Le interviste sono state condotte da Simohamed Kabour, in lingua araba, sbobinate e tradotte in italiano. Le interviste ai testimoni privilegiati sono state rivolte a: il responsabile del mercato dei fiori di Sanremo, le impiegate del Comune di Genova che si occupano del mercato dei fiori di San Quirico; il rappresentante dell'Associazione provinciale fioristi, della provincia di Genova; un operatore dell'ARCI Immigrati.

<sup>3</sup> Per esempio il tipico caso delle assistenti familiari o le colf, che lavorano all'interno dello spazio domestico. Sull'immagine socialmente percepita dei migranti marocchini in Italia e sulla condizione di visibilità è interessante far riferimento alla riflessione di Dal Lago (1994 pag. 200)

Durante le interviste si è percepita una particolare difficoltà da parte degli intervistati ad affrontare il tema della percezione dei clienti nei loro confronti. Spesso le risposte sono state evasive e sintetiche per ovviare ad un tentativo di approfondimento dell'argomento. In particolare, appariva molto imbarazzo sui volti degli intervistati quando si poneva la domanda "pensi che i clienti comprino i fiori perché provano pena per te?", nonostante si cercasse di porla in maniera non offensiva, anche usando altre formule e parole. La risposta è sempre stata la stessa, ossia che in fondo i clienti "ci aiutavano", sottintendendo ma non rivelando, che il sentimento di dispiacere del cliente fosse reale.

La difficoltà nell'approcciare i venditori ambulanti nasce anche dalla poca importanza e considerazione che viene data a questo tipo di figura commerciale. Il nostro tentativo di avvicinamento si è rivelato arduo ed ha richiesto il coinvolgimento di più figure di riferimento interne alla rete marocchina, che potessero far da garanti per il nostro "benevolo" intento; appariva cioè strano e quindi sospetto che ci interessassimo ai venditori solo per conoscere la loro realtà di vita e il loro lavoro.

Ovviamente questi limiti hanno reso molto complesso il lavoro di ricerca che implica necessariamente una collaborazione tra il ricercatore e i testimoni; senza il consenso e una collaborazione attiva diventa impossibile condurre la ricerca, che in questo senso è sempre co-costruita insieme ai testimoni<sup>4</sup>. Come sostiene Lejeune (1979) tra il ricercatore e l'intervistato si stabilisce un "patto biografico", una sorta di accordo che permette di chiarire i fini, le aspettative, le attese reciproche dei due soggetti, se il patto viene a mancare è impossibile il lavoro di ricerca con quel testimone. Nel nostro caso, nonostante la presenza di un gatekeeper marocchino e di numerosi altri contatti, le difficoltà di accesso al campo si sono dimostrate effettivamente numerose e complesse. Questi limiti ci hanno costretti, per ragioni di tempistiche e di risorse disponibili, a ridurre il numero delle interviste inizialmente previste e a limitare la tipologia dei nostri intervistati; abbiamo scelto di intervistare solo ambulanti marocchini e di focalizzarci (tranne in un caso) sui venditori al dettaglio e non sui grossisti, perché è risultato impossibile ottenere la loro disponibilità all'intervista. Questi ostacoli, lungi dall'essere solo una sottolineatura delle difficoltà, ci sembrano invece molto interessanti e forse uno dei dati più significativi del nostro lavoro: il tema scelto è ricco di elementi rilevanti che richiederebbero un lavoro approfondito di analisi, attraverso metodologie (per esempio l'etnografia) che permettano di entrare in profondità nel campo di indagine e che possano facilitare la costruzione della relazione con gli ambulanti, aiutando a superare la reticenza e la diffidenza iniziale. È infine rilevante notare che anche a livello nazionale sono poche le ricerche che si sono occupate del lavoro ambulante in generale e nello specifico del caso dei maghrebini; nel 1999 Ambrosini sosteneva che "se il ruolo del venditore ambulante è grandemente presente nella pubblicistica e nell'opinione pubblica, non è stato altrettanto studiato dalla ricerca sociologica" (pag.164), è curioso rilevare come ancora oggi si possa osservare questa mancanza di attenzione per questo fenomeno.

## **Venditori di fiori a Genova**

L'interesse del nostro lavoro nasce dall'obiettivo di ricostruire lo scenario della vendita ambulante dei fiori a Genova, a partire dall'analisi di due differenti aspetti del fenomeno; da un lato le caratteristiche della vendita ambulante a partire dalle storie di vita dei protagonisti, venditori al dettaglio e all'ingrosso, dall'altro le modalità con cui la merce viene comprata, qual è il "percorso" dei fiori e come arrivano al venditore immigrato.

Nel caso dei venditori marocchini ci troviamo di fronte ad una tipologia di immigrati piuttosto omogenea; come è stato ricostruito anche in altri lavori<sup>5</sup> già dagli anni '80 si rileva la presenza di

---

<sup>4</sup> Cfr. Bichi (2002)

<sup>5</sup> Cfr. Notaranagelo (2007); (2005), Lagomarsino F., (2003)

immigrati maghrebini, soprattutto marocchini, che arrivano e si stabiliscono a Genova. Come dimostra il lavoro di Maria Teresa Torti (1992: 26) “per le popolazioni dell’Africa si è assistito negli anni ‘70 e ‘80 al progressivo abbandono delle aree rurali che ha indotto un processo di inurbamento di vastissime proporzioni. Il capoluogo ligure non è sfuggito a tale tendenza.....” e anche Notarangelo (2007: 90), in un lavoro molto più recente, precisa che “il susseguirsi di annate di siccità, nel corso degli anni ‘80 e ‘90, ha causato un fortissimo esodo rurale verso le cittadine vicine di piccole e medie dimensioni, in direzione dei grossi centri urbani e verso l’estero, in Italia e in Spagna. Oggi le rimesse economiche dei migranti costituiscono la principale fonte di sostentamento per molte famiglie”.

Secondo i dati del 1990 a Genova erano presenti 3.059 stranieri regolarizzati provenienti da paesi africani e di questi il circa il 40% erano provenienti dal Marocco, con una prevalenza di giovani (tra i 20 e i 30 anni) di sesso maschile, inseriti in attività economiche dove predominava un elevato tasso di occupazione in settori informali e in attività del sommerso, soprattutto nel caso del commercio ambulante : “la scarsa stabilità nel posto di lavoro, l’orientamento a privilegiare il guadagno rispetto al fattore residenziale, la mancanza di professionalità favoriscono, infatti, collocazioni precarie in spazi interstiziali dell’economia [...]” (Torti, 1992:36). È interessante osservare che in queste analisi dei primi anni ‘90 la presenza di questo tipo di immigrazione veniva considerata come provvisoria e potremmo dire “in transito”, crocevia verso altre regioni o altri paesi all’interno dell’Europa; e altrettanto “in transito” appaiono le attività di vendita ambulante, qui descritte come attività temporanee, legate all’emergenza del primo arrivo e destinate a cambiare nel corso del tempo, man mano che si modificano i processi di insediamento. La migrazione marocchina in Liguria e nello specifico a Genova sembra, quindi, caratterizzata da due fattori; innanzitutto una relativa stabilità delle presenze che non ha subito nel corso del tempo significativi incrementi. Se fino al 1998 i marocchini erano la prima nazionalità di stranieri presenti sul territorio cittadino nell’ultimo decennio sono stati scalzati da una intensa migrazione ecuadoriana che ha radicalmente modificato le caratteristiche della presenza straniera in città e introdotto importanti cambiamenti (Lagomarsino 2006; VI rapporto sull’immigrazione a Genova, 2010). L’altro aspetto riguarda invece le zone di provenienza dei migranti marocchini, come sottolinea Alzetta (2004:235) “la provenienza dei migranti marocchini è abbastanza omogenea, con origine nelle aree rurali o in piccole realtà urbane della zona centrale del Marocco. Un altro aspetto importante [...] riguarda il fatto che venga riprodotta e mantenuta nei luoghi di accoglienza, una divisione culturale tra le persone di estrazione urbana e quelle di estrazione rurale e/o tribale”.

Ritroviamo quindi anche nel caso genovese alcune caratteristiche legate ai venditori ambulanti maghrebini, che si ritrovano anche in altri studi a livello nazionale. Secondo Maciotti e Pugliese (2010), per esempio, esistono in Italia due principali tipologie di gruppi di stranieri che si dedicano alla vendita ambulante, i senegalesi e i maghrebini, la differenza è legata sia al livello di scolarizzazione posseduta sia e soprattutto alla tipologia dei progetti migratori che caratterizzano questi gruppi: “tra i senegalesi e gli altri immigrati dell’Africa sub-sahariana la condizione attuale è percepita come una fase di passaggio strumentale, all’interno di un progetto migratorio di più lunga scadenza. Per i nordafricani, invece, spesso la collocazione come ambulante nelle città sembra essere senza alternative. I due gruppi presentano però una connotazione comune, essere in larghissima parte ai margini del mercato del lavoro in Italia” (2010: 76). Anche Ambrosini (1999) sottolinea questo aspetto mettendo però l’accento su un altro elemento di grande rilevanza, l’opzione per la vendita ambulante è per lo più legata alle condizioni di contesto (sia rispetto alle caratteristiche del mercato del lavoro e ai vincoli legislativi dei contesti di arrivo; sia a quelle specifiche dei singoli immigrati, per esempio in termini di capitale culturale, professionalità pregresse possedute, capitale sociale etico e non e così via) e si rileva come un’attività cuscinetto che permette di attutire le difficoltà di inserimento all’interno del mercato del lavoro formale, ma non può essere letto come un fenomeno di tipo culturale (per esempio il classico stereotipo che gli “arabi sono commercianti per natura”) o vocazionale di un determinato gruppo etnico o nazionale.

Al tempo stesso però alcune caratteristiche specifiche di questo gruppo di immigrati può aiutare a spiegare alcune scelte e strategie migratorie e anche, nello specifico, quelle relative all'attività lavorativa. Come fa notare Alzetta anche se la permanenza in Italia si protrae per lunghi anni questa viene vissuta e interpretata come provvisoria e limitata nel tempo, legata comunque a continui e periodici rientri in patria: "tutte le strategie che riguardano il loro collocamento all'interno del sistema socioeconomico della cultura che li ospita, puntano a mantenere come prima condizione una potenziale capacità di mobilità e di libertà e solo in seconda istanza mirano alle implicazioni economiche delle stesse. La scelta di dedicarsi ad attività di commercio ambulante risponde, almeno in parte a queste esigenze... (2004: 237). A differenza di Ambrosini, Alzetta sottolinea come fattori tipicamente culturali e "radicati nei principi legati alla vita tradizionale" (2004: 239), siano determinanti nello spiegare la scelta e il perdurare delle attività di commercio ambulante per questo gruppo di immigrati: "esiste nel vissuto della comunità una percezione ben definita di quelle ragioni che hanno trasformato e reso particolare il processo e l'economia migratoria basata sul commercio ambulante e su, attività, pur tuttavia meno redditizie di altre, ma capaci di consentire libertà di movimento e spostamento lungo l'asse Italia- Marocco".

Proviamo allora a partire da una prima osservazione: a quasi vent'anni di distanza da una delle prime ricerche condotte a Genova (Torti 1992) ci troviamo oggi con una presenza significativa di ambulanti marocchini, che si dedicano a vendere diversi prodotti, tra cui la vendita dei fiori. Se è vero che a queste figure si sono poi aggiunte nel corso degli anni nuovi gruppi nazionali, come quelli provenienti dal subcontinente indiano, è interessante capire quali sono oggi le caratteristiche che contraddistinguono i venditori marocchini e come è stata l'evoluzione della loro figura nel corso del tempo.

Un primo elemento che possiamo osservare è il passaggio dalla presenza di un elevato numero di minori, ampiamente inseriti nella vendita dei fiori, a figure per lo più adulte che sembrano scegliere questo lavoro o come fase di passaggio in attesa di migliori opportunità, oppure, nel caso di venditori anziani, come fase finale di un percorso lavorativo da sempre centrato sulla vendita ambulante. Come rileva anche Notarangelo (2007:103) nel suo lavoro sui giovani: "*i ragazzi marocchini*, a differenza della prima generazione, pur essendo ancora inseriti nel contesto cittadino in modo subalterno, hanno abbandonato il lavoro di vendita ambulante". Nel nostro piccolo campione di intervistati, abbiamo infatti trovato due diverse tipologie di soggetti. Alcuni sono signori di mezza età, arrivati a Genova da molti anni (in media più di venti) che continuano ancora oggi quell'attività di vendita ambulante dei fiori, come hanno fatto sin dall'inizio del loro arrivo. Altri, invece, sono giovani, o arrivati da poco o arrivati da minorenni, che scelgono il lavoro ambulante come strategia di guadagno immediata, "in attesa" di trovare una differente collocazione lavorativa più specifica. È il caso per esempio di due intervistati che hanno intrapreso, rispettivamente, un percorso di attività sportiva professionale e gli studi universitari. Ecco quindi che si delinea un primo aspetto interessante che ci permette, almeno in parte, di mettere in discussione quell'immagine miserabilista solitamente associata all'immigrato ambulante (basti pensare all'ormai poco usato termine *vù cumprà* o ai toni delle descrizioni giornalistiche), come una persona non solo povera in termini economici ma anche in termini di capitale culturale e umano:

"tanti che mi conoscono, che corrono, sanno che sono stato ai mondiali di Pechino, quando mi hanno visto vendere fiori non ci credevano,

Interessante questo aspetto del pregiudizio che il cliente ha su di te, anche se non ti conosce..

Sì, come...come dire un animale, ancora prima ti giudica come un povero, un povero totale, non solo di testa, povero di tutto. Però c'è da dire che tanti, che hanno vissuto davvero la vita, ne trovi il 20% che hanno vissuto la vita, loro ti capiscono al volo. Hanno un'altra mentalità, parlano come se parlassero con una persona normale" (A. 24 anni)

I nostri intervistati provengono (tutti tranne uno) dalla medesima zona del Marocco, come abbiamo accennato prima dalla regione del Marocco centrale nella Chaouia-Ourdiga, e in particolare da Settât, Beni Meskine, Beni Mellal, Fqih Ben Saleh, El Brouj, regioni rurali composte da piccoli agglomerati di tipo paesano, distanti gli uni dagli altri (Alzetta 2004; Notarangelo 2007). La forte presenza a Genova, di marocchini provenienti da quest'area, è dovuta alla massiccia migrazione che si ebbe in Italia a partire dagli anni '70. In quegli anni l'immigrazione aveva un carattere prettamente stagionale, gli immigrati marocchini si dedicavano alla vendita ambulante nella stagione estiva per poi rientrare al paese e dedicarsi all'agricoltura, primaria fonte di sostentamento, insieme alla compra vendita di capi di bestiame, nella cosiddetta *Chaouia* (regione che va da Beni Meskine a Khouribga). Si tratta quindi di una zona rurale, in cui le principali attività economiche sono l'allevamento e l'agricoltura e i cui abitanti, appartenenti alla tribù dei Beni Meskine<sup>6</sup>, di origine e lingua araba "storicamente famosi per essere dei pastori nomadi che hanno sempre praticato la transumanza con le loro greggi ovine e caprine" (Alzetta 2004:243), e che oggi, come indica lo studio di Notarangelo (2007:89), "mancano totalmente attività legate al settore industriale mentre nell'ultimo decennio si è assistito all'espansione del settore terziario anche in conseguenza dell'intensificazione dei processi migratori verso l'estero".

Con il trasformarsi dell'immigrazione da transitoria a stanziale, s'intensificò il lavoro di ricongiungimento familiare tra i primi immigrati e i loro familiari siti nelle varie campagne della regione. L'arrivo di nuovi "paesani", ha permesso la costruzione e il consolidamento di quei social networks, che costituiscono oggi una delle maggiori giustificazioni dell'immigrazione marocchina verso l'Italia. La fitta rete di connazionali, in particolare di persone provenienti dalla stessa regione o dallo stesso "Douar", ovvero villaggio, ha facilitato e incentivato i nuovi arrivati nell'inserimento in determinati ambienti lavorativi quali la vendita ambulante, che diventa di competenza quasi esclusivamente di una particolare categoria di immigrati marocchini: *gli arrobiin*<sup>7</sup> (i campagnoli).

I magazzini di fiori, gestiti da grossisti marocchini, sono situati nel centro storico genovese più precisamente nella zona chiamata "ghetto"<sup>8</sup>, oggi abitata in prevalenza da immigrati e caratterizzata dalla presenza di pied à terre affittati da transessuali. Nonostante questo possa risultare un quartiere emarginato, nel ghetto si evidenzia una fervente attività sociale che ruota intorno a questi due esercizi. La vicina Piazza del campo è diventata luogo d'incontro dei venditori ambulanti, che si incontrano nell'unico bar, gestito da italiani, dove trattano e concludono la compravendita dei fiori.

Proviamo a vedere in modo sintetico quali sono le caratteristiche dei nostri intervistati:

---

<sup>6</sup> Già in lavoro del 1994 Dal Lago precisa che se guardiamo alle provenienze i migranti marocchini in Italia si possono suddividere in 4 diversi gruppi, uno di questi è appunto quello dei "cosidetti "Beni Mellal" o "Beni Mskhin" dal nome di due regioni agricole del Marocco centrale (si noti che Beni Mskhin, da cui il nostro *meschino*, significa letteralmente "figlio dei poveri"). Si tratta di un gruppo misto composto da contadini ma anche da disoccupati non privi di qualifiche professionali .....” (pag.174)

<sup>7</sup> L'appellativo arobi (pl. arobiin) ha acquistato l'accezione negativa di "zotico, rozzo o terrone", con la quale i madaniin (cittadini) di grandi città come Casablanca, indicano coloro che abitano la campagna.

<sup>8</sup> All'indomani dell'Editto dei sovrani di Castiglia del 1492, che sancì l'espulsione degli ebrei dalla penisola iberica, Genova aprì le sue porte ad un certo numero di esuli 'sefarditi'. Gli ebrei giunti in nave, nel 1643, da Barcellona s'insediarono in un piccolo quartiere comprendente la zona di vico del Campo, vico Untoria e piazzetta Fregoso, quella che, a partire dal 1660 divenne il ghetto vero e proprio.

**Tabella n. 1 Gli intervistati**

intervistato	età	anni in Italia
A.	24	13
H.	54	22
M.	60	30
Ben.	50	-
B.	19	5
J.	26	4
Ba.	60	10
L.	70	22
L.	28	5
R.	35	3

**Tabella n. 2 Caratteristiche degli intervistati**

da molti anni in Italia	da pochi anni in Italia
giovani	anziani
grossisti	piccoli venditori
regolari	irregolari
vendita solo a Genova e dintorni	vendita fuori provincia e altre regioni
con altre attività lavorative	unica attività lavorativa

### ***I grossisti***

Se guardiamo la tabella n. 2 possiamo vedere che al di là delle omogeneità che il gruppo<sup>9</sup> manifesta si possono notare interessanti differenze. Innanzitutto, come abbiamo accennato, appare evidente che il lavoro ambulante, e nello specifico la vendita dei fiori, non si possa più considerare soltanto come un lavoro transitorio, per coloro che sono appena arrivati. Nel nostro caso abbiamo trovato persone arrivate in Italia da molti anni che hanno mantenuto questo lavoro nel corso del tempo senza modificarlo. Alcuni sono diventati dei piccoli grossisti, altri invece sono rimasti dei semplici venditori ambulanti. Purtroppo nelle interviste (per le difficoltà già menzionate) non è stato possibile cogliere in profondità quali sono state le motivazioni e le cause che hanno determinato queste scelte, per ora possiamo limitarci a notare che da un lato si delinea la figura del *grossista* che rappresenta una sorta di mobilità orizzontale all'interno di questo microcosmo; come per le donne latinoamericane il passaggio dal lavoro domestico o di assistente familiare fisso si trasforma in lavoro ad ore, così nel caso dei venditori di fiori, il passaggio alla vendita all'ingrosso ci sembra una valida strategia di mobilità. Pur dentro i vincoli e i limiti di questa attività, i *grossisti* sono riusciti a porsi come figure di intermediari, che hanno saputo individuare i luoghi migliori per l'acquisto delle merci (il mercato di Sanremo, piuttosto che quello di Pescia o di Genova), organizzarsi per gestire la loro attività da un punto di vista organizzativo (partita iva, camioncino per le merci, scelta

<sup>9</sup> Non si fa riferimento solo ai 10 intervistati ma in generale ai venditori ambulanti, come riferito dalle altre ricerche sul tema

dei mercati...) e creare una sorta di monopolio sul territorio, per cui adesso non solo i venditori marocchini ma anche quelli di altre nazionalità, come i cingalesi e i pakistani, acquistano i fiori da loro. Come sostiene Ambrosini (1999) queste figure di intermediari hanno quindi un ruolo fondamentale che, con tutti i vincoli che possono essere presenti, richiama il peso determinante delle reti etniche come punti di appoggio (e vincolo al medesimo tempo) e di supporto logistico-organizzativo: “senza arrivare ad immaginare una regia occulta e un’organizzazione centralizzata delle vendite è certo che nel settore sono emerse figure di intermediari [...] avvantaggiati da una maggiore anzianità, dall’accumulazione di un piccolo capitale e soprattutto dalla conoscenze acquisite, svolgono molteplici ruoli a supporto dei venditori finali...” (1999:169).

A questo proposito è interessante riportare le parole del responsabile del mercato dei fiori di Sanremo, che, ricostruendo la storia dell’arrivo dei grossisti marocchini al mercato, sottolinea il processo di specializzazione che nel corso del tempo è stato attivato. Se all’inizio era quasi casuale o potremmo dire, improvvisato, con gli anni si è creata una sorta di “specializzazione” che si riflette su diversi aspetti: avere la partita Iva e quindi poter acquistare in regola; specializzazione sull’acquisto del fiore rispetto alla qualità del prodotto e alle modalità di vendita (confezionamento e conservazione):

“ Nel 2001 cominciavano a vedersi un po’ di questi ragazzi magrebini, sono quasi tutti marocchini qualche tunisino, che entravano di soppiatto, sfruttando la vastità del mercato, quindi corri, rincorri maledizioni da parte dei commercianti che invece pagano la tessera e noi cominciavamo dove vai, cosa fai, non hai documenti, esci, vattene... è successo che una notte ero a Ceriale all’autogrill e ne becco tre al bar e gli ho detto “oh, ma cosa state facendo? Avete i documenti? Sì, la partita Iva ? sì, tu ? No, te la fai!

Vieni qui ti fai la tua tessera da ambulante entri dentro e io ti stringo la mano...bim bum bam...infine mercanteggiando, ne ho convinto due a fare la tessera e poi hanno cominciato a fare da spia con gli altri, perché quello che aveva la tessera veniva a dirmi quello là è abusivo... e quindi li abbiamo rintracciati tutti

Ma loro entravano e compravano normalmente dai produttori?

Entravano e compravano dai produttori, però scatenando, uno le gelosie degli altri commercianti, poi c’è proprio una forma di razzismo del tipo “ci tocca vendere ai marocchini”, all’inizio non volevano vendere a loro, perché erano ancora anni in cui si pensava di riuscire a un mercato che poteva funzionare ma in realtà non si sono accorti che quel lavoro che loro chiamavano dei camionali, erano abituati che arrivava uno con un furgone che prendeva non la roba di prima scelta ma di seconda scelta, per la vendita immediata, arrivava il camion pagava e se ne andava. Ecco, quel personaggio lì è stato sostituito da queste persone qui che si accontentano di avere una nicchia di mercato guadagnando comunque meno ma per loro sufficiente comunque per condurre una vita dignitosa, e trarne un profitto dignitoso per loro, per la loro famiglia e andare avanti. Ecco quello che loro non fanno più vengono sostituiti da questi

Quindi, loro coprono una nicchia che non è concorrenziale con il fioraio....?

Eh no, a parte che ora si sono molto evoluti, si comprano i sacchetti e comprano all’ingrosso, portano a casa, tolgono spine, con un pacco da 50, fanno dei sacchetti da 5 o da 10, danno un servizio diverso, danno all’ambulante o a chi compra da loro, già il prodotto finito. Quello che vedete la sera al ristorante con la rosa, è al 90% uno che ha comprato da questi signori marocchini, che sono venuti qua, hanno comprato il pacco da 50, hanno tolto le spine e lo hanno confezionato magari da 10 e lo hanno venduto a questo signore qui che poi è andato in giro a venderlo la sera.

Quindi come dire, si rivolgono alla seconda scelta?

Guardi, prima sì, ma da due anni a questa parte, intanto hanno ampliato la gamma di prodotto, non comprano solo la rosa, prima compravano solo la rosa da prezzo, cioè quella col prezzo più basso, 10 centesimi a stelo, per capirci, adesso, comprano anche le rose extra a un prezzo interessante, perché nessuno riesce più a vendere al prezzo che vorrebbe e quindi deve vendere un po' a meno, in più comprano tutto l'assortimento di fiori che si trovano, i lillium, un po' di verde, i crisantemi, la mimosa, hanno un assortimento che comincia ad essere un po' più completo, evidentemente inizia a rivolgersi non più al venditore occasionale di sera ma hanno degli acquirenti che o hanno dei piccoli chioschi o qualcosa di simile, due di loro hanno il magazzino nella zona di Vico Untoria e lì lavorano i fiori e li vendono, sia a italiani che marocchini, poi su quello non vogliono approfondire molto per ragioni fiscali, qui comprano regolarmente con emissione di fattura e tutto

Con che regolarità vendono, secondo lei?

Questi vengono tre volte a settimana, lunedì, mercoledì e venerdì. Riempiono un furgone in un modo incredibile, è stipato di roba, mettono le cose..dovreste vedere, perfetto..non c'è uno spazio....si calcolano tutto, tagliano la roba a misura, fanno un lavorone, in genere vanno via verso le 10 dalle 5 che sono qui, tutta la roba che hanno comprato se la mettono a posto, se la dividono....potrebbero caricare circa 20mila steli secondo me.

Perché non vanno al mercato di Genova?

Perché è più caro, il mercato di Genova essendo di distribuzione e non di produzione si rifornisce a Sanremo o in Olanda, rivendono sono già commercianti che hanno comprato un prodotto di un produttore, per cui si trovano a comprare un prodotto che ha già un costo in più, per cui loro partono vengono qui e hanno un risparmio sicuramente notevole, in più alcune volte noi abbiamo una struttura frigo dove teniamo il prodotto del produttore, nel servizio di refrigerazione c'è anche lo stazionamento che a volte usufruiscono anche loro, per la festa della mamma loro hanno comprato 7/8 carrelli di merce che avevano comprato e non potevano portarsela via tutta, oppure perché avevano speculato, il prezzo era interessante, l'hanno comprato per poi lavorarla nel momento in cui gli interessava, c'è un meccanismo commerciale che ormai sta in piedi...sono delle persone correttissime, in più c'è una nota di razzismo che va a loro fortuna, diciamo che nessuno darebbe loro la merce se non con i soldi in mano, per questioni razziali, lo dico chiaramente, per cui loro avendo sempre soldi in contanti riescono sempre a comprare le cose migliori ai prezzi migliori, perché chi paga in contanti ha sempre ragione, a fronte di persone che magari pagano a due mesi" (responsabile mercato fiori di Sanremo)

Da questo lungo stralcio di intervista, possiamo notare alcuni aspetti interessanti. Innanzitutto è evidente il percorso di specializzazione che questi grossisti hanno svolto rispetto all'acquisito del fiore; la formalizzazione (con la partita iva) del ruolo di acquirente ha creato un processo di specializzazione anche rispetto al prodotto, specializzazione che ritroviamo anche nelle parole dei venditori.

Sono ormai conosciuti da tutti i 3 o 4 grossisti marocchini che si riforniscono al mercato di Sanremo tre giorni alla settimana (lunedì, mercoledì e venerdì) e vendono i fiori nella zona del Ghetto, intorno a Vico Croce Bianca. Questo punto di vendita è conosciuto e utilizzato non solo dagli altri marocchini ma anche dai venditori delle altre nazionalità:

“dai grossisti marocchini comprano solo i marocchini?  
No, , no, ci sono anche gli indiani, i bengalesi...” (H. 54 anni)

“da te vengono a comprare solo marocchini?  
Marocchini e bengalesi  
Ti rapporti con loro nella stessa maniera?  
Certo, sono tutti e due musulmani” (B. 50 anni, grossista)

La scelta di comprare da questi intermediari sembra dettata sia dalla comodità del luogo di approvvigionamento, sicuramente molto più accessibile rispetto a Sanremo o al mercato di Genova Pontedecimo, sia per la convinzione che i grossisti marocchini siano in qualche modo più benevoli verso i connazionali e quindi offrano prezzi migliori. Su questo aspetto sarebbe interessante poter approfondire meglio; non siamo in realtà convinti che questa percezione corrisponda alla verità, ma sia per lo più legata al ruolo delle reti etniche nel dare sostegno e supporto, materiale ed emotivo ai suoi membri. Comprare da un connazionale appare più sicuro perché probabilmente più accessibile, più facile per persone semplici e molto chiuse, che hanno ben poche relazioni con la società italiana. Come viene dimostrato anche nel caso degli acquisti a Sanremo, la fase della costruzione della fiducia con il responsabile del mercato e il passaggio da una posizione di compratore occulto a quella di un acquirente tesserato (e quindi ufficialmente in regola), è stata possibile grazie alla mediazione e alla creazione di un legame personale e fiduciario tra il responsabile e i grossisti. Non esistono però solo i grossisti di Sanremo; molti si rivolgono direttamente anche al mercato di Genova, creando quindi un circuito di acquisto parallelo che prevede il rapporto diretto con i banchi di questo mercato:

“Qui non vengono con i camion vengono a piedi a rifornirsi, perché probabilmente lì a Sanremo va qualcuno che poi distribuisce a tutti, qui invece vengono quelli che diciamo si gestiscono in proprio questa piccola attività, sono quelli che poi vendono i fiori nei ristoranti...”

La tessera è per gli acquirenti?

Sì bisogna avere una tessera per comprare tranne un giorno, sabato mattina dalle 8,30 alle 10, viene chiunque senza tessera senza niente, per avere la tessera bisogna invece avere la partita iva e soprattutto dimostrare di essere veramente fiorista [...] la partita iva dove c'è scritto fiore, lavorazione del fiore, pianta, cioè non ci può essere scritto tabaccaio, questa cosa della tessera è in forma protezionistica, e quindi è stata vista in quest'ottica qua. E anche loro hanno tutti la licenza di ambulanti non alimentari e poi hanno la partita iva con questa cosa qua del fiore

Questo lo avete suggerito voi?

No, no se lo sono suggeriti da soli.....

Mi vuole raccontare un po' come sono arrivati all'inizio?

Praticamente cosa è successo?... Che anche qui gli extracomunitari volevano entrare senza fare questa tessera, soltanto che i fioristi italiani...è scoppiato il finimondo..”signora ho visto il marocchino”, ancora adesso sono visti male, sono visti male. Allora i vigili li hanno portati qua e noi gli abbiamo detto “ragazzi, dovete trovare il modo di farvi sta' tessera”. Però mentre a Piazzale Kennedy costava 40 mila lire quando siamo venuti qui l'hanno portata a 200, perché altra struttura, altri costi e tutto, quindi per questi è stato...200 mila lire o 200 euro?? No!! 200 euro..quindi per

questo è stato veramente un casino, ma è stato difficile per tutti quanti, comunque è una cifra alta, ora non mi ricordo se per un anno o due anni (guarda i dati...) è ed stato un casino non indifferente. Qualcuno l'ha fatta, praticamente mettevano insieme i soldi, entrava uno e poi portava fuori, noi gli abbiamo detto "la fa uno e poi esci e qui fuori basta che esci qui fuori e la dai a tutto il mondo che vuoi". Poi l'hanno portata a 100 euro quindi ne hanno fatta qualcuna in più, ne abbiamo una decina di questi extracomunitari, ultimamente ne abbiamo fatta qualcuna in più" (Comune di Genova-Mercato dei fiori)

Come risulta dai dati forniti dal Comune, nel 2010 risultavano iscritti con regolare tessera, 9 cittadini marocchini. La tessera viene rilasciata su presentazione di partita iva per commerciante di fiori, e ha un prezzo annuale di 101,00 euro<sup>10</sup>.

### **Tabella n. 3**

Tesserati stranieri presso il Mercato dei fiori di Genova  
2004-2010

<b>Anno</b>	<b>Tesserati e cittadinanza</b>	<b>Costo tessera in euro</b>
2004	8 marocchini	155
2005	9 marocchini	189,60
2006	8 marocchini 2 sudamericani	193,20
2007	5 marocchini 3 sudamericani	197,10
2008	3 marocchini 1 sudamericano	200,30
2009	4 marocchini 1 sudamericano	100,80
2010	9 marocchini	101,00

Fonte: Comune di Genova- Mercato dei fiori, giugno 2010

### ***I fiorai***<sup>11</sup>

Se ci concentriamo sulle caratteristiche dei diversi venditori, possiamo intravedere alcune tipologie differenti. Innanzitutto una prima distinzione riguarda l'età dei venditori, come si poteva vedere nella precedente tabella n. 1, esiste una differenza tra gli anziani e i giovani. I primi sono coloro che sono in Italia da parecchio tempo, sono di età più avanzata e svolgono il lavoro di vendita da molti anni se non addirittura fin dai primi anni di arrivo a Genova. Questi venditori non sono riusciti o non hanno voluto intraprendere un'altra attività e sono rimasti legati alla vendita ambulante; alcuni si sono poi specializzati diventando dei piccoli grossisti che comprano i fiori ai mercati e li vendono agli altri marocchini:

<sup>10</sup> Si ringraziano le sig.re Lanuti e Tognoni, per averci messo a disposizione i dati.

<sup>11</sup> La lingua italiana ha due parole per definire chi vende fiori; fioraio fa riferimento al venditore di fiori; fiorista fa invece riferimento o al coltivatore di fiori o al commerciante che oltre a vendere lavora il fiore (fresco o finto) creando composizioni, cfr. Devoto G., Oli G.C., *Dizionario della lingua italiana*, Le Monnier 1971

“Da quanto sei in Italia?

Da 30 anni, dal 1980, a gennaio compio 60 anni....sono entrato regolarmente a quell'epoca come venditore ambulante

Sempre ambulante o qualcos'altro?

Il venditore ambulante (*fa riferimento ad accendini, vestiti, ecc.*) e i fiori” (M, 60 anni)

“Come grossista dove ti rifornisci?

A Sanremo, è un mercato enorme a tre piani

.....come grossista quanto compri?

Prendo 50 o 60 mazzi (*ogni mazzo ha 20 fiori, circa*)

[...]

Mi raccontavi che sei arrivato nel 1986 e che quando hai iniziato a vendere fiori c'era allora un solo grossista marocchino, qua vicino (*si riferisce alla zona di via del campo*)

Sì lui aveva i fiori, preparava i secchi e ci mostrava come venderlo, noi non sapevamo (B, 50 anni)

“Da quanti anni sei in Italia?

Da 22 anni

Qual è stato il tuo primo lavoro qui?

Vendita di fiori

Facevi il venditore anche in Marocco?

Sì, vendevo pecore, mentre qui fiori è grazie ai fiori che ho avuto i documenti

Quindi hai la partita iva?

Sì, il mestiere dei fiori mi è rimasto scritto sui documenti anche se adesso non vendo più solo quello” (L, 70 anni)

La vendita di fiori è concepita in differente maniera a seconda dell'età dell'intervistato; per i più giovani è un'attività temporanea nell'attesa di un vero o desiderato impiego, mentre per i più anziani è un vero e proprio dignitoso mestiere. A tal proposito, le interviste condotte con i signori anziani, hanno rivelato alcuni loro pregiudizi nei confronti dei giovani venditori. A conferma del fatto che per i giovani la vendita non è un vero mestiere, gli anziani venditori sostengono che questi sfruttino il ruolo di ambulante per delinquere.

Il secondo gruppo è, invece, costituito da ragazzi arrivati da pochi anni oppure arrivati in Italia minorenni, spesso raggiungendo una figura maschile della propria famiglia (padri, zii, fratelli maggiori), e che ancora oggi si dedicano all'attività di vendita:

“Da quanto sei in Italia?

Quasi 5 anni

[....]

Hai parenti qui?

Sì c'è mio padre e i miei zii

[...]

Quando sei arrivato qui hai ripreso ad andare a scuola? (*in Marocco studiava*)

Sì ma non andavo sempre, con mio padre andavo spesso a vendere fuori Genova. Adesso i fiori li vendo di nuovo da un anno e mezzo, non ho finito la scuola dove andavo

Che scuole?

Per fare l'elettricista

E ch ti ha riavvicinato alla vendita dei fiori?

Amici, sto sempre con dei ragazzi che vendono allora vedevo che riuscivano a tirar su un po' di soldi con i fiori e ci ho provato anche io” (B, 19 anni)

“Da quanto sei qui?

Da 5 anni

[...]

Da quanto tempo vendi fiori?

Boh, da quando sono arrivato qua, sai una persona quando viene da adulta qua deve lavorare o trovare il modo di fare dei soldi

E come ti sei avvicinato a questa professione?

Mi serviva una entrata e quindi ho cercato dei lavoretti per i primi 2 o 3 mesi ma non ho trovato, allora ho cominciato a parlare con gli altri ragazzi a come guadagnavano uno diceva io vendo fazzoletti, un altro io vendo fiori, ecc, allora mi sono detto perché non vedere anche io? Allora sono andato con un ragazzo che vende i fiori a Chiavari e mi ha fatto vedere dove comprava...” (L, 28 anni)

La storia di L. è particolarmente interessante perché sconvolge completamente l’immaginario miserabilista che ruota attorno ai venditori ambulanti. L. è uno studente universitario di economia, ha già una laurea in Marocco, vive alla casa dello studente e ha optato per la vendita ambulante come strategia alternativa di guadagno in un contesto che non sembra offrire molte altre opportunità per gli stranieri. Sarebbe interessante capire se la nazionalità ha giocato in questo caso specifico un ruolo determinante nella difficoltà di accesso a mercato del lavoro, ma sicuramente possiamo dire che in questo caso il ruolo della rete etnica e del capitale sociale etnico<sup>12</sup> ha funzionato per facilitare (in tempi brevi) l’accesso ad un’attività dal reddito limitato e faticosa da svolgere, ma al tempo stesso facilmente accessibile.

Anche A. racconta una storia che rompe con gli stereotipi comuni sia rispetto alle caratteristiche dei venditori di fiori, sia rispetto al percorso migratorio dei giovani arrivati a seguito dei padri. A. è uno di quei minori arrivato a seguito del padre e inserito nella vendita dei fiori in alternanza con la frequenza della scuola media; nonostante questa esperienza A. è riuscito a mantenere viva la sua passione per l’atletica che già praticava in Marocco. In Italia, pur con enormi difficoltà, è riuscito a riprendere gli allenamenti ed è stato ai Mondiali di Pechino insieme alla squadra marocchina.

A. coglie perfettamente nella sua narrazione il pregiudizio di cui godono i venditori di fiori “sì è un lavoro ma meno accettato”, quando racconta dello stupore dei suoi compagni di atletica se lo vedono in strada a vendere o l’atteggiamento delle persone che incontra:

“tanti che mi conoscono, che corrono, sanno che sono stato ai mondiali di Pechino, quando mi hanno visto vendere fiori non ci credevano

*Interessante questo aspetto del pregiudizio che il cliente ha su di te, anche se non ti conosce..*

Sì, come...come dire un animale, ancora prima ti giudica come un povero, un povero totale, non solo di testa, povero di tutto. Però c’è da dire che tanti, che hanno vissuto davvero la vita, ne trovi il 20% che hanno vissuto la vita, loro ti capiscono al volo. Hanno un’altra mentalità, parlano come se parlassero con una persona normale

Ti racconto una piccola esperienza mia, già magari io qualche volta entro nel bar per bere un caffè, già alla porta dicono, no, no, grazie

*Senza fiori dici?*

---

<sup>12</sup> Sul ruolo del capitale sociale etnico nel caso degli studenti stranieri, cfr. Ravecca A. (2009a), *Studiare nonostante. I percorsi degli studenti di origine immigrata nell’istruzione superiore. Rapporti di relazione, capitale sociale e successo scolastico*, FrancoAngeli, Milano

Ravecca A. (2009b), “Tra inclusione ed emarginazione?” *Percorsi scolastici dei giovani d’origine immigrata nella scuola secondaria superiore italiana*, Mondi Migranti, No. 1, pp. 163-187

No, coi fiori, solo se voglio entrare per bere un caffè, non voglio nemmeno vendere” (A. 24 anni)

Non tutti i venditori infine si occupano solo di fiori. Come è comprensibile si cerca di variare il prodotto offerto sia in diversi momenti dell’anno, per esempio in inverno i fiori e in estate altre merci da vendere in spiaggia, sia in alternativa al fiore. C’è chi si porta dietro altri oggetti di basso valore e veloce acquisto (accendini, fazzoletti di carta, portachiavi, ecc.) che spesso vengono richiesti dai clienti che non sono interessati ai fiori ma possono avere un altro bisogno. In questo caso si configura come una sorta di servizio offerto: molti venditori si accorgono che spesso i clienti possono volere comprare un fiore vedendoli passare, ma non andrebbero appositamente in un negozio:

“ *il grossista...ci preparava i vari secchi e ci mostrava come venderlo, noi non sapevamo [.....]*  
Ci diceva che dovevamo andare nei negozi, c’è chi avrebbe avuto voglia di prendere dei fiori ma non ha tempo, allora dovevamo andare noi da loro....” (B, 50 anni)

È interessante osservare come questa riflessione venga anche riferita, seppur con da un’altra prospettiva, dal rappresentante dell’Associazione Provinciale fioristi, della Provincia di Genova. Capovolgendo un po’ la visione dell’acquisto del fiore come una sorta di beneficenza, qui viene invece sottolineata la dimensione di un servizio offerto in loco, e per questo più accessibile per il potenziale cliente. Su un prodotto come il fiore, che ha visto negli ultimi anni un calo di acquisti notevole, la facilità di accesso e la visibilità (trovarlo per strada e non doversi recare appositamente in negozio) aiutano nell’incrementare gli acquisti; anche chi non si recherebbe appositamente in negozio può essere tentato da un acquisto veloce e immediato lungo la strada :

“...tenga conto che il fiore è un acquisto di impulso...la persona in Mercedes che acquista 3 rose dal marocchino è la stessa che me le viene a chiedere in negozio? Dipende dall’uso che ne deve fare, magari uno che torna a casa e vuole regalare un fiore alla moglie e se lo trova sotto casa...la domanda è? Quello sarebbe venuto in negozio o avrebbe rinunciato all’acquisto? Allora cos’è? un ampliamento del mercato?” (Ass. provinciale fioristi della provincia di Genova)

Al medesimo tempo ci sono poi i clienti che non sono interessati ai fiori ma spesso hanno bisogno di piccoli oggetti (accendini, fazzoletti, portachiavi...) che richiedono esplicitamente all’ambulante:

“ porto con me sempre fazzoletti e accendini e quella roba lì, se un cliente mi chiede qualcos’altro Te lo chiedono spesso?  
Succede, a volta uno per strada ti chiede gli accendini o qualcosa” (R, 35 anni)

“vendi anche altre cose quando porti i fiori?

No, solo fiori, solo d’estate vendo sulla spiaggia, ma non sempre  
Cosa vendi?

La stessa roba che vendono gli altri, vestiti, asciugamani, sandali” (J. 26 anni)

Spesso la vendita è comunque un’attività di passaggio, per chi è arrivato da poco, passaggio verso un lavoro migliore e più stabile; per chi è qui da tempo può invece essere una strategia temporanea se si è perso il lavoro precedente e/o non se ne è ancora trovato uno alternativo:

“da quanto vendi fiori?

Da un anno

Prima cosa facevi?

Lavoravo nella vendita delle macchine

In un concessionario qui?

No no, portavo giù macchine, ogni tanto e le vendevo, poi stavo giù a seguire i campi [.....]

E come mai adesso vendi fiori?

Sai non è più facile vendere le macchine” (H, 54 anni)

“Da quanto vendi fiori?

Da 4 anni, ma non sempre, lo faccio ogni tanto

Ma ti ha indirizzato qualcuno che conosci che fa questo lavoro?

No, sono rimasto senza lavoro e allora ...bisogna mangiare, no? Lavoravo con un altro marocchino in una impresa di pulizia ma poi è fallita” (M, 60 anni)

“Ora vendi fiori ma mi dicevi che il primo anno hai lavorato come venditore di fiori e poi hai lavorato alla Stoppani?

Sì è proprio durante il mio lavoro alla Stoppani che mi è venuta l’asma, stavo bene ma lavorando con roba chimica sono stato male” (B, 50 anni)

Un elemento che emerge da tutte le interviste è l’esistenza di strategie commerciali specifiche, che nascondono una attenzione verso il prodotto che si vende, verso le tipologie di clienti che si possono incontrare, mirata a migliorare le proprie vendite. Benché quindi ci si trovi in un segmento di mercato estremamente precario e spesso basato sul sentimento di “pietà” che viene suscitato nei clienti, al tempo stesso si nota nei venditori un atteggiamento verso il loro lavoro che lo differenzia dall’accattonaggio. La vendita dei fiori può essere una occasione per suscitare nei passanti un sentimento di empatia e di richiesta di aiuto, ma non nasce con questo scopo esplicito, l’obiettivo finale è comunque la vendita. Su questo aspetto è interessante vedere le parole usate dai venditori, non compare mai la parola *pietà* o *compassione*, bensì *aiuto*. Il cliente è percepito come una persona che può anche comprare il fiore senza uno specifico interesse; questo comportamento viene interpretato come una manifestazione esplicita del voler aiutare una persona in difficoltà:

“mah...c’è che non gli interessa ma per aiutarti li prendono, ma c’è anche una gran percentuale di persone che ama i fiori” (B. 50 anni)

“le signore anziane comprano i fiori

*Per loro?*

Ma, ti vogliono dare una mano [...] ci sono tanti che comprano giusto per aiutarti” (H, 54 anni)

“*Gli uomini da soli comprano mai?*

Qualcuno sì...tipo se è uno che conosci non prende neanche il fiore ma ti lascia qualcosa

*Perché lo fa secondo te?*

Vuole aiutarti, sa bene che ce l’hai conficcato fino al cuore (*ndr. espressione marocchina per dire che non stai bene*)

(J.26 anni)

Al tempo stesso, però, tenendo conto delle aspettative lavorative dell'intervistato, si evidenzia che specialmente per i più giovani, la vendita di per sé è solo un pretesto per approcciare i clienti, ai quali si è disposti a chiedere anche un'offerta nel caso non desiderassero acquistare i fiori (spesso viene chiesto che gli venga offerto un caffè).

Appare evidente come si sia sviluppata nel corso del tempo un'attenzione per il prodotto offerto, ognuno ha elaborato una sua strategia commerciale sulla base delle richieste dei clienti; c'è chi preferisce fare dei mazzi di diversi colori, o solo con rose o anche con fiori di diverso tipo; chi varia la tipologia dei fiori a seconda delle occasioni e dei periodi dell'anno; chi preferisce vendere i singoli fiori sciolti, in modo da poter guadagnare anche sulla vendita di un solo pezzo:

“I fiori prima li sistemi a casa, lo fasci, lo legghi poi lo vendi...a casa ci togli le spine, poi lo vendi [...] fai dei mazzetti, da 3 fiori ciascuno” (L, 70 anni)

“a quanto li vendi i fiori?

Beh, un fiore, un euro

E non ti capita di vendere tutto il mazzo (*ndr. 20 rose*)?

Non c'è mai nessuno che ti compra l'intero mazzo, si vendono sciolte, un fiore, due tre....”(M. 60 anni)

“I fiori dove li tieni per venderli?

In un secchio ma lo ho fasciato bene, così ha un bell'aspetto

Che tipo di fiori prendi?

Tutti i colori delle rose bianche, rosse, gialle, prendo diversi colori e li mischio

Quindi tu non fai piccoli mazzi?

No, no, è meglio così così puoi guadagnare anche sul singolo fiore senza perderci” (B, 19 anni)

“li scelgo di buona qualità, non prendo i soliti fiori

Che fiori scegli?

Rose, tulipani, gigli, garofani,..come si chiamano? Girasoli...” (A, 24 anni)

Un altro tema che ricorre spesso nelle interviste riguarda l'atteggiamento che si ha verso il cliente. Essere simpatici, scherzare, regalare un fiore a chi non compra, sono strategie adottate per creare un minimo di rapporto personale sia col passante, sia con i proprietari dei locali in cui si vuole entrare a vendere. Questi ultimi aspetti sembrano determinanti per le vendite e i fiorai sembrano molto consapevoli di tali dinamiche e della loro importanza:

Come si comportano i clienti?

Mah..dipende anche da come ti comporti tu, scherzi, cerchi di convincerli (H. 54 anni)

Quando entri nei negozi, bar, ristoranti come si relazionano con te?

Alcuni li trovi arrabbiati...allora ti dicono no grazie, se sei uno sveglio e trovi una arrabbiata allora tu ridi con lei perché si ricordi di te...(B, 50 anni)

Cerco di essere simpatico, offro un fiore e anche quando lei non vuole comprarlo cerco di lasciarle un fiore, così la volta dopo se la incontro compra da me

Non c'è mai nessuno che ti risponde maleducatamente?

Sì, ma quello devi prevederlo, se i rispondono così non sto mica lì a guardare...provo con un altro (J, 26 anni)

“Ti lasciano sempre entrare?

Sì...le prime volte no, però dopo li conosci, fai amicizia, ti conoscono e ...una volta in un ristorante sono entrato e a vendere e la proprietaria mi ha detto che non potevo vendere lì, allora io le ho dato un fiore e le ho spiegato che era giusto per guadagnare qualcosa, le ho dato un fiore e me ne sono andato. Le volte dopo era lei a chiamarmi e dirmi di entrare a vendere i fiori” (L, 28 anni)

Molti venditori, inoltre, sono riusciti a creare relazioni esclusive con alcuni clienti che si riforniscono regolarmente dai medesimi venditori e che a volte richiedono ordini specifici, in caso di esigenze particolari:

“vado da clienti fissi...gli dico i giorni e l’orario in cui passo di lì, e se gli servono dei fiori glieli porto io, così se davvero vuole i fiori starà attento a quando passo, c’è addirittura chi mi chiama x telefono

*Ti chiamano? Chi ti ordina i fiori?*

Sì, le donne mi chiedono di portar loro 20 o 40 fiori di colore unico...perché vuole fare la festa alla figlia....” (B... 50 anni)

“Nel secchio alterno i colori dei fiori e se c’è qualcuno che mi ha domandato qualche fiore particolare glielo preparo

*Quindi alcuni clienti te li chiedono e tu li compri per loro?*

Certo, i clienti che mi conoscono alcuni mi chiedono il tipo di fiori e io glieli trovo” (J. 26 anni)

Un ultimo aspetto interessante riguarda i luoghi della vendita. Parlando del caso genovese ci si aspetterebbe che i venditori, vivendo a Genova, stiano in città o nelle zone limitrofe, in realtà appare chiaro come esistano forme diverse di mobilità sul territorio locale e nazionale. Tra i nostri intervistati abbiamo individuato due tipologie: coloro che vendono in città, esclusivamente oppure anche in alcuni comuni limitrofi (riviera e/o entroterra):

“Normalmente dove vendi i fiori? Qui in giro o anche fuori Genova?

No, ma giro giusto qua, qui in centro

Non vai mai fuori Genova?

No, non vado” (R, 35 anni))

Dove li vendi i fiori?

A Genova, a Genova, non sono mai uscito da Genova (M, 60 anni)

“Stai solo a Genova? Non esci mai?

A Genova, poche volte esco, tipo a Varazze” (L, 70 anni)

Oppure coloro che si spostano in altre zone della regione e in altre regioni del nord Italia. Le motivazioni sono molteplici ma soprattutto legate a due fattori; da un lato l'imbarazzo di vendere in città, in un posto dove si conoscono molte persone. Anche se le conoscenze potrebbero essere una fonte maggiore di guadagno poiché questo lavoro è comunque percepito come precario e marginale, poco riconosciuto socialmente, alcuni preferiscono spostarsi in una zona più "neutra" in cui le conoscenze personali sono più limitate:

“Vendi qua a Genova o fuori?

No, no Genova no, non riesco

Perché?

Conosco la gente qua

Dove vendi allora?

Esco fuori, Rapallo, Lavagna, quelle zone lì

Lì non conosci nessuno?

Qualcuno sì, va beh, ma non tanti come qua” (M, 60 anni)

Oppure c'è chi sceglie di vendere fuori città perché ha l'impressione che a Genova il mercato sia saturo e l'offerta troppo alta, in cambio andare fuori offre maggiori opportunità di vendita. Alcuni inoltre hanno seguito i percorsi di altri che li hanno introdotti alla vendita; se un parente o gli amici andavano già fuori anche loro hanno fatto così. Su questo punto, però, sarebbe necessario un maggiore approfondimento, ci chiediamo infatti se e come sia conveniente spostarsi, anche su lunghi tragitti, e come vengano ammortizzate le spese di viaggio, che chi rimane a Genova non deve sostenere. Sembra inoltre abbastanza improbabile che in altre città non ci siano venditori di fiori, maghrebini o di altre nazionalità. Forse la componente dell'imbarazzo gioca qui un ruolo maggiore di quello che gli intervistati raccontano o esplicitano, oppure esistono altre variabili (ruolo dei clienti fissi, influenza della rete etnica, dinamiche di concorrenza tra connazionali...) che sarebbe interessante approfondire:

“C'è chi li porta ad Alessandria, Parma, Savona ognuno dove va...

Comprano qua?

Comprano qua e li portano in giro...c'è chi ha dei clienti ad Asti, Alessandria, Parma, Piacenza, Verona. Io per esempio prima andavo a Bologna, Parma, Reggio Emilia, Piacenza, Bovio, Salsomaggiore [...] tutte queste zone qua

Come mai così lontano?

Più lontano, più fortuna

Più opportunità?

Sì di vendere di più. Qua a Genova ci sono tanti che vanno fuori a vendere, fuori c'è meno concorrenza...”(A, 24 anni)

“vendi qua a Genova o fuori?

No fuori, Parma, Piacenza...Asti, Alessandria

Come mai fino a lì?

Perché da quelle parti non ci sono tanti fiori

Lì giri tutto il giorno?

Sì ma alle tre prendo il treno e torno (B, 50 anni)

“Qui andavo all’inizio adesso vado sempre fuori

Dove?

Ogni giorno una direzione diversa, La Spezia, Massa, Reggio Emilia, Modena

Come mai così lontano?

Almeno lì non trovi tanti come qua, è più facile vendere, almeno lì si prova...lì andava mio zio e conosceva alcuni clienti che ora conosco anche io” (J, 26 anni)

## **Bibliografia**

- Alfonso D., (1996), *Fantasmî dagli occhi neri. Libro bianco sui giovani maghrebini a Genova*, Fondazione Carige
- Alzetta R.(2004), *Un approccio culturale allo studio della migrazione marocchina in Liguria: il caso dei Beni Mesquine*, in Centro Studi medi, “Primo rapporto sull’immigrazione a Genova”, Fratelli Frilli, Genova
- Ambrosini M. (1999), *Utili Invasori. L’inserimento degli immigrati nel mercato del lavoro italiano*, Franco Angeli, Milano
- Bichi R.(2002), *L’intervista biografica. Una proposta metodologica*, Vita e Pensiero, Milano
- Dal Lago A., (1994), “La nuova immigrazione a Milano. Il caso del Marocco”, in IREER Lombardia, *Tra due rive, la nuova immigrazione a Milano*, Franco angeli, Milano
- Devoto G., Oli G.C., (1971), *Dizionario della lingua italiana*, Le Monnier
- Lagomarsino F., (2003)“Fra strada e scuola: un gruppo di minori marocchini”, in Fravega E., Queirolo Palmas L.,*Classi Meticce*, Carocci, Roma
- Lejeune P.,(1979), *Le pacte autobiographique*, Seuil, Paris
- Macioti M. I., Pugliese (2010), *L’esperienza migratoria*, Laterza, Roma
- Nosenghi C., Beretti D., (2007), *Un futuro credibile*, Miur, Roma
- Notaranagelo C.(2007), *Il gioco delle appartenenze*, in “Mondi Migranti”, n.1,Franco Angeli, Milano
- (2005), *Tra Marocco e Italia. L’esperienza migratoria dei giovani marocchini di origine rurale*, Cisu, Roma
- Ravecca A. (2009a), *Studiare nonostante. I percorsi degli studenti di origine immigrata nell’istruzione superiore. Rapporti di relazione, capitale sociale e successo scolastico*, FrancoAngeli, Milano
- Ravecca A. (2009b), “Tra inclusione ed emarginazione?” *Percorsi scolastici dei giovani d’origine immigrata nella scuola secondaria superiore italiana*, Mondî Migranti, No. 1

## 2. L'analisi testuale delle interviste

In questo capitolo cerchiamo di evidenziare alcuni degli argomenti più interessanti tra le interviste ai venditori mettendo in evidenza elementi comuni da altri che si differenziano tra un venditore e gli altri. Sono state isolate alcune delle questioni più interessanti poste ai venditori e presenti in tutte le interviste in modo che siano rappresentate chiaramente le diverse posizioni. Il presente capitolo, a differenza del precedente, non si pone una finalità interpretativa ma puramente documentale.

### 1. Da quanto tempo vendi fiori?

Rispetto ai venditori "bambini" di 15 anni fa gli attuali venditori di fiori intervistati sono tutti maggiorenni, anche se lo spettro delle età è abbastanza ampio comprendendo giovani ed adulti.

Qualcuno è cresciuto continuando a vendere fiori e rappresentando di fatto la continuità con i venditori bambini che si incontravano agli inizi degli anni '90:

*quando andavo a scuola, passavo il mattino dalle 8 a mezzogiorno poi alle tre andavo a vendere fiori, fino alle otto (...).*

*(...) no giravo a basta.. e dopo la scuola, c'è stato un periodo che andavo a vendere fiori alle 9.. o se no andavo a scuola dalle 8 alle 12 tornavo a casa, mi cambiavo, andavo su a righe ad allenarmi poi tornavo a casa a pranzare e riposarmi poi andavo a vendere.. ho fatto così per almeno 3 anni. Dopo ho smesso di vendere fiori perché volevo entrare nel professionismo. (vend 1)*

Altri invece sono arrivati a questo tipo di commercio da adulti e in modo casuale:

*D: ma ti ha portato tuo fratello o qualcuno che conosci?*

*R: no no..ma giusto vedevo altri marocchini che andavano a comprare i fiori..*

*D: ma nessun amico o conoscente ti ha mostrato come e quando comprare per esempio..*

*R: no..conoscevo altri marocchini che lo facevano e ho deciso di cominciare anch' io.. da solo, dovevo lavorare (vend 2)*

*Beh mi serviva un entrata .quindi ho cercato dei lavoretti per i primi 2 o 3 mesi ma non ho trovato..allora ho cominciato a parlare con gli altri ragazzi a come guadagnavano e ognuno diceva io vendo fazzoletti ecc...l'altro vende fiori ecc.. allora mi son detto perché non vendere anch' io, allora sono andato con un ragazzo che vende fiori a Chiavari, mi ha fatto vedere dove comprava. (vend 3)*

*D:e cosa vendevi?*

*R: fazzoletti, accendini, vestiti per signore*

*D: ah quindi prima di iniziare con i fiori hai iniziato con i vestiti?*

*R: si si ma i fiori li vendo da un anno e mezzo..non ho finito la scuola dove andavo*

*D: che scuola?*

*R: per fare l'elettricista*

*S: ah un corso professionale allora*

*S: e chi ti ha avvicinato ai fiori?*

*B: amici, sto sempre con dei ragazzi che vendono allora vedevo che riuscivano a tirare su un po' di soldi con i fiori e ho provato anch'io (vend. 7)*

Per alcuni si tratta di un lavoro occasionale che viene unito ad altre attività di vendita varie:

*D:ecco..allora è diventato un tuo mestiere, la vendita dei fiori? Li vendi sempre?*

*R:si si solo la domenica*

*D:e gli altri giorni?*

*R: gli altri giorni lavoricchio con Hassan (Hassan è un personaggio conosciuto tra i marocchini perché si occupa di vendere e riservare i biglietti per il pullman che va in Marocco ndr.) a partire da maggio qui con Hassan per il pullman, guadagno qual cosina (vend. 4)*

*D: da quanto vendi fiori?*

*R: 4 anni ma non sempre..lo faccio ogni tanto*

*D: : ma ti ha indirizzato qualcuno che conosci a questo tipo di mestiere?*

*R: no, son rimasto senza lavoro allora..bisogna mangiare no*

*D: certo..ma come hai fatto a capire da chi comprare ecc..?*

*R: ma sai..tutti sanno dove si comprano i fiori*

*D: allora hai iniziato a fare il lavoratore ambulante.. ambulante o anche qualcos'altro? ma vendi altre cose oltre ai fiori?*

*R: ho sempre qualcos altro con me..*

*D: tipo??*

*R: solite cose..accendini fazzoletti (vend.9)*

Altri sono stati indirizzati e “formati” da qualcuno, parente od amico:

*D: si certo..quindi hai iniziato a vendere da solo, ma tuo zio ti ha anche fatto vedere come sistemare i fiori o come cercare di tenerli al meglio possibile perché non si affliscino subito?*

*R: certo, mi ha fatto vedere anche dove dovevo andare..nelle zone dove andava lui..(vend. 6)*

Per altri ancora si tratta di un lavoro più strutturato:

*D. ma facevi il venditore anche in Marocco?*

*R: si vendevo pecore...mentre qui i fiori è grazie ai fiori che ho avuto i documenti*

*D: quindi hai la partita iva?*

*R: si si (vend. 6)*

Per tutti gli intervistati comunque, il lavoro di venditore è comunque considerato come temporaneo, un passaggio verso progetti migliorativi – più o meno concreti – a cui tutti aspirano.

## **2. Dove compri?**

La maggior parte dei venditori intervistati comprano da alcuni grossisti connazionali che hanno la base nel Centro Storico:

Alcuni di loro si rivolgono al mercato comunale di San Quirico (vicino a Pontedecimo):

*D: Comprate qua a Genova o andate a Sanremo o da un grossista?*

*R: no, mio padre li prendeva al mercato di Pontedecimo*

*D: E ora dove li prendi?*

*R: Sempre a Pontedecimo*

*D: perché costa meno rispetto ai grossisti qua?*

*R: No li scelgo per la buona qualità..non prendo i soliti fiori (vend. 1)*

Ovviamente ci sono situazioni “miste” dove i venditori comprano la merce alternativamente al mercato di San Quirico e dai connazionali a seconda dei periodi e dei prezzi praticati.

*D: E dove compri i fiori?*

*R: li si compra o dai marocchini qua o si va verso il mercato*

*D: a Sanremo o a Pontedecimo?*

*R: si si dove va l'autobus n 7, Pontedecimo (vend. 6)*

### **3. Quanti fiori compri ogni volta e quanto ti costano?**

Riguardo alla quantità di fiori acquistati, la media dei nostri intervistati si attesta tra i 3-6 mazzi che sono generalmente composti da una ventina di fiori (soprattutto rose). La media del costo dei mazzi si attesta tra i 6 e gli 8 euro anche se nel periodo estivo, a causa di un più rapido deperimento della merce, il calo può portare il costo del mazzo intorno ai 3-4 euro.

*R: ogni venditore singolo compra 8 -12 mazzi, alcuni arrivano sino a 30 mazzi (vend. 1)*

*D: quanto compri?*

*R: due , tre , quattro mazzi.. e così*

*D: il mazzo comprende 20 rose giusto?*

*R: si si ..20 semi (si riferisce a rose)*

*D: e quanto lo paghi il mazzo?*

*R: dipende....6 , 7 , 8 euro (vend. 2)*

*D: (..) adesso li paghi 7 euro al mazzo, come mai di più durante la stagione fredda?*

*R: ce n'è meno e costa di più*

*S:quindi ci sono meno fiori*

*S: tu quando compri i fiori li rivendi a qualcun altro o giusto per venderli tu?*

*M: no solo per me per venderli*

*S:non prendi dei mazzi grossi*

*M:no no..mi compro quei tre mazzi per venderli e guadagnare quel che mi da Dio..*

*S:dove vendi solitamente? (vend.4)*

*D: a quanto compri i fiori?*

*R: dipende..6, 7,8 euro..ogni periodo ha il suo prezzo*

*D: in questo periodo per esempio?*

*R: ora (inverno)..tra 6 e 7 euro.. ancora un po' e scenderà il prezzo*

*D: perché scende?*

*R: quando comincia a fare caldo il prezzo scende..i fiori non durano tanto*

*D: ah ok..e quanti mazzi prendi?*

*R: ogni volta una quantità diversa..*

*D: in media?*

*R: 5 o 6 mazzi..se si vende bene in quella settimana se no 3 o 4 mazzi.. sinceramente sto cercando un altro lavoro, mi sono stufato dei fiori. (vend. 5)*

*D: Dove compri i fiori? quanto paghi un mazzo?*

*L: li pago dai 6 agli 8 euro*

*D: in un mazzo ci son 20 fiori?*

*R: si si 20 rose (vend. 6)*

*D: quando compri solitamente? Che giorni?*

*R:una volta a settimana..quando non ho altri lavoretti da fare*

*D: quale giorno?*

*R:il venerdì così lavoro sabato e domenica*

*D: bene..quanto li paghi?*

*R: 6-7 euro dipende*

*D: 6-7 euro a mazzo, cioè 20 fiori?*

*R:si.*

#### **4. Che fiori compri?**

Le rose sono i fiori maggiormente commercializzati unitamente alla breve stagione della mimosa che ha il suo culmine nell'8 marzo.

Anche nella scelta dei fiori si notano sfumature diverse legate alla professionalità; infatti alcuni si limitano all'acquisto della merce che trovano, altri non solo puntano sulle diversità cromatiche ma assemblano i secchi per renderli più appetibili all'acquirente, puntando soprattutto sulla gamma dei colori diversi:

*D: Che fiori scegli? normalmente che fiori vendi?..vedo che la maggior parte vendono rose..*

*R: Le rose, tulipani, gigli, garofani..come si chiamano?..girasoli (vend 1)*

*D: e cosa compri solitamente? Quali fiori?*

*R: ma..solo rose*

*D: no compri tulipani o gigli o..??*

*R: no no..solo rose ..questo vendo..*

*D: ..e le mimose? I fiori gialli?*

*R: le mim...mimosa..quelli si (vend. 2)*

*D: e che tipo di fiori comprate?*

*R: rosa rossa, blu , arancione..ci son un sacco di colorir (..) bisogna prendere diversi colori, che piacciono al cliente*

*D. ma che tipo di fiore si vende di più? comprate solo rose?*

*R: vanno anche le mimose..*

*D. quindi scegliete soprattutto i colori per piacere al cliente?*

*R: si si al cliente piacciono colorate, le vuole rosse, bianche..... (vend.6)*

Abbiamo poi l'evoluzione ulteriore del mestiere che porta il venditore ad avere contatti telefonici preventivi con i potenziali clienti sino ad arrivare a veri e propri ordinativi:

*D: quando incontri un nuovo cliente cerchi di creare un rapporto di amicizia perché diventi tuo cliente fisso?*

*R: certamente*

*D: come fai?*

*R: gli dico i giorni e l'orario in cui passo di li e se gli servono dei fiori glieli porto io..cosi se davvero vuole i fiori starà attento a quando passo..c'è addirittura chi mi chiama a telefono..*

*D: ti chiamano? C'è chi ti ordina dei fiori?*

*R: si, le donne mi chiedono di portar loro 20 o 40 fiori di colore unico..perché c vuole fare la festa alla figlia. (vend. 8)*

#### **5. Dove vendi?**

Forse la parte più interessante riguarda i luoghi della vendita. Tra i venditori intervistati, infatti, ci sono significative differenze riguardo la dimensione spaziale della rete di vendita.

Troviamo infatti venditori che hanno punti di riferimento soltanto interni alla città di Genova, quasi una zona di vendita "rionale" con luoghi fissi:

*D:Dove vendi solitamente?*

*R: A San Martino (quartiere di Genova)*

*D: Non giri per i quartieri?*

*R: No ho un posto preciso dove vado a sedermi*

*D: ti siedi li e hai dei clienti li?*

R: si ho dei clienti che vengono da me..una che ne prede una l'altra due , l'altra tre..sai come è..(vend. 4)

Altri vagano random senza punti di riferimento territoriali precisi:

D: bene...normalmente dove vendi i fiori? Qui in giro o anche fuori Genova?

R: no..ma giro giusto qua..qui in centro

D: non vai mai fuori Genova..

R: no non vado

D: li vendi in dei punti precisi?

R: no..solo in giro

D: non hai un posto dove ti fermi ? o dei clienti fissi?

R: no ..giro e quel che capita capita... (vend 2)

R: (...) giri nei bar, negozi, parrucchieri, i ristoranti..

D: In tutti questi negozi e bar..ma non avete un posto fisso?

R: No no si gira, si gira..... (vend. 6)

Altri ancora si spostano lungo l'arco ligure, sfruttando soprattutto la stagione turistica:

D: Dove vendi solitamente?

R: Soprattutto nei ristoranti, nei lungomare..

D: A Genova?

D: No no fuori.. a Sestri Levante, Moneglia Riva Trigoso , Chiavari....poi.. fino a La Spezia. Mi faccio un giro e lavoro(risate)...HAJJ e ZYARA (pellegrinaggio e visita ndr.) (vend.3)

D: dove vendi solitamente? Qui o fuori Genova?

R: Vado a Nervi, Santa Margherita, Rapallo, Sestri Levante..e tutti sti posti

D: ..e in questi posti vendi per le strade o hai dei luoghi precisi dove andare?

R: Cerco le zone dove posso trovare clienti, vado spesso nel centro

D: Quindi non hai posti fissi, non ti siedi mai in un punto dove i clienti si possano ricordare di te così se ti vengono a cercar altre volte ti trovano lì?

R: un punto preciso no perché se stai fermo ci perdi..bisogna andare in contro alla gente, sei tu che devi andare non loro che devono venire (vend. 7)

D: Dove vendi solitamente? A Genova?

R: Poco ..spesso esco..qua ci son già troppi...

D: E dove di preciso?

R: Esco verso Savona....

D: Verso Savona..vai in treno?

R: si si..tutte le cittadine di là..da Varazze in poi. (vend.10)

Ci sono poi casi di vendita estesa ben aldilà dei confini regionali. La cosa interessante che la quantità della merce e le modalità di spostamento sono le medesime (il secchio e il treno). Per cui viene da riflettere sull'economicità di uno spostamento a Parma o ad Asti per vendere soltanto un secchiello di fiori:

R.(...) C'è chi li porta ad Alessandria, Parma, Savona....

D: comprano di qua e ...?

D: Comprano qua e li portano in giro?

R: Ci sono i marocchini che abitano qua a Genova, comprano fiori e li portano fuori( a vendere)

D: C'è chi ha i clienti ad Asti, Alessandria, Parma, Piacenza, Verona?

R: Per esempio io prima andavo a Bologna, Parma, Reggio Emilia, Piacenza, Bobbio, Salsomaggiore, La Spezia, Vernazza, Riomaggiore, Framura, Corniglia, Levanto, Bonassola, Sestri Levante, Chiavari, Rapallo, Zoagli e tutte queste zone qua.

D: come mai così lontano?

R: Più lontano più fortuna diciamo

D: Più opportunità?

R: Sì.. di vendere di più. Qui a Genova ci sono tanti che vanno a vendere

D: Qui comunque ci sono tanti e la maggior parte escono fuori..

R: Sì fuori c'è meno concorrenza

D: Poi le persone fuori Genova comprano di più?

R: Hanno un'altra mentalità

D: Hanno un'altra mentalità?

R: Sì, questo è importante..uno quando si allontana dal posto dove ci sono tanti venditori trova anche un'altra mentalità e clienti più disposti a comprare. (vend 1)

D: Dove vai solitamente a vendere? Qui o fuori?

R: Qui (a Genova) andavo all'inizio, ma adesso vado sempre fuori

D: Dove?

R: Ogni giorno una direzione diversa..La Spezia, Massa, Reggio Emilia, Modena.

D: Come mai così lontano?

R: Almeno lì non trovi tanti come qua, è più facile vendere..almeno si prova..lì andava mio zio e conosceva alcuni clienti che ora conosco anch'io.

D: Quindi hai iniziato il tuo stesso giro?

R: Non proprio, ma alcuni clienti tipo a Massa non sapevo fossero suoi ex clienti, l'ho scoperto dopo..per caso (vend. 5)

D: vendi qua a Genova o fuori?

R: No fuori, a Parma, Piacenza...

D: Come mai fino a lì?

R: Perché da quelle parti non ci sono tanti fiori

D: giri tutto il giorno lì?

R: sì ..però alle tre riprendo il treno e torno

D: quindi vai a Parma, Piacenza.....

R: Alessandria, Asti (vend. 8)

## **6. Quanto si guadagna?**

Tra i venditori ci sono valutazioni comuni riguardo al guadagno dichiarato anche se possiamo dividere in due categorie i venditori, tra coloro, cioè, che vendono part-time o meno professionalmente. Questi ultimi individuano in 30 € giornalieri il massimo di guadagno. Coloro che sono più professionali indicano nel massimo guadagno giornaliero la cifra di 70-80 €.

Per entrambe le "categorie", però, esiste la massima aleatorietà che può significare un guadagno zero. Il mancato incasso va combinato con la possibilità di "rinnovare" i mazzi di fiori con la prospettiva di venderli il giorno dopo senza procedere con un nuovo acquisto.

D: bene..in media quanto guadagna uno che vende fiori?

R: dipende dalle persone..da 20 a 80 euro

D: da 20 a 80 euro..ci guadagna..ma gli conviene? Quanto costa un mazzo?

R: va bene una cosa pulita.. da 20 a 70 euro

D: da 20 a 70 euro quanti mazzi? Tu mi hai che uno venditore ambulante compra dai 10 ai 30 mazzi

R: i mazzi sono 7, 8 euro

*D: 7 , 8 euro un mazzo?*

*R: in un mazzo sono 20 rose*

*D: 20 rose..quindi dai 20 agli 80 euro puoi guadagnare?*

*R: fai 70 euro dai puliti, perché ci sono anche le spese. (venditore 1)*

*D: e quanto guadagni solitamente? In una giornata intendo*

*R: dipende dalla giornata*

*D: si si lo so..ma nella giornata migliore?*

*R: ma....25, 30 euro*

*D: 30 euro è il massimo?*

*R: è quel che concede Dio.. (vend. 2)*

*D: ma in una giornata buiona quanto guadagni?*

*R: ma,,dipende dalle giornate..non so..*

*D: al sabato per esempio?*

*R: dipende da quante ore fai...se ti fai il pomeriggio e la sera, puoi arrivare a 70 80 euro..*

*D: e un giorno in cui si guadagna poco?*

*R: 30 euro..*

*D: lavorando tutto il giorno??*

*R: no solo al pomeriggio*

*D: sei soddisfatto del guadagno?*

*R: si ma cerco dell'altro lavoro (vend. 3)*

*D: quanto si guadagna in una giornata ? una giornata in cui si è venduto bene?*

*R: ma...40 o 50 euro..a volte anche fino a 70 euro se ci sai fare.*

*D: e in una giornata brutta?*

*R: te ne torni indietro senza un soldo (vend. 4)*

*D: bene..quanto guadagni in un giorno, un giorno buono?*

*R: 60 - 50 euro*

*D: e quello peggio?*

*R: 5 o 10 euro (vend. 7)*

*D: quanto guadagni solitamente?*

*R:dipende..*

*D: si quanto e nel giorno migliore?*

*R:se giro tutto il giorno 70 euro.*

*D: 70 euro e nel giorno peggiore?*

*R:nel giorno peggiore torni senza niente..o con un euro o due*

*D: bene..sei soddisfatto di quel che guadagni?*

*R:Dio sia lodato..(mi accontento) (vend. 9)*

*D: Quanto si guadagna al giorno? Nel giorno migliore*

*R: mah..30 euro..*

*D: e nel giorno peggiore?*

*R: mah..10 euro*

*D: sei soddisfatto?*

*R: sai è quel che riesco a guadagnare. (vend. 10)*

## 7. trucchi del mestiere e strategie di vendita

Proviamo in questa parte a sintetizzare alcuni accorgimenti che i venditori adottano, cominciando dalla modalità di conservazione e manipolazione della merce:

*D: chi non riesce a vendere tutti i fiori che ha cosa se ne fa?*

*A: solitamente quando non vengono venduti, li riporta a casa o li mette a bagno, il giorno dopo rifà i mazzi, sono mazzi di facciata diciamo..così li può rivendere.*

*D: non ho ben capito..*

*R: per esempio scioglie i mazzi del giorno precedente e li rifà mischiando fiori nuovi con quelli vecchi per rifare un mazzo che sia più bello*

*D: ah ho capito scioglie i mazzi e ne rifà di nuovi...*

*R: sì ma quelli che non ha venduti li tiene e li mischia con altri due mazzi nuovi così per far vedere la bellezza dei fiori, così riesce a vendere tutto (vend. 1)*

*D. succede..i fiori li tieni in uno secchio giusto?*

*R: sì*

*D: ma li prepari la sera prima di andare*

*R: certo.. se ti devi svegliare all' alba devi pur prepararli il giorno prima*

*D: come fai?*

*R: Nel secchio alterno i colori dei fiori e se c'è qualcuno che mi ha domandato qualche fiore particolare glielo preparo*

*D: quindi alcuni clienti te li chiedono e tu li compri per loro?*

*R: certo, i clienti che mi conoscono, alcuni mi chiedono il tipo di fiori e io glieli trovo. (vend.5)*

Ci sono poi, per concludere, le strategie di vendita che riguardano la modalità nel porsi al cliente e l'individuazione del cliente più propenso all'acquisto. Questa parte è interessante perché evidenzia una sorta di psicologia del venditore con interessanti considerazioni che potremmo definire "etnografiche":

*D: qual' è la tipologia del cliente? Che tipo di clienti comprano o sono disponibili a comprare da te?*

*R: per prima cosa guardo la persona da lontano, se si vede che è una buona persona, come è vestito, come...qualche volta aiuta, però qualche volta più ricchi più sono stronzi!*

*Risate..*

*D: e il cliente, quando trovi una persona "buona" cerchi di instaurare con lui un rapporto per renderlo un cliente affezionato perché lo vedi che è una persona, come dire... ?*

*R: dipende, se lo incontri un'altra volta e lui sa che tu sei simpatico, sai come parlare, sai come..lui magari la seconda volta compra tranquillamente.. però i clienti non sono tutti uguali, trovi uno bravo e trovi uno meno bravo (vend.1)*

*R: però le più simpatiche sono le donne..anziane*

*S: donne e soprattutto anziane*

*D: i più giovani tendono a non comprare?*

*R: quasi mai ..*

*D: l'atteggiamento di chi compra, come ti sembra?*

*R: 70 , 80 % trovi buone persone*

*D: educate?*

*R: sì sì...ma 50 % magari ti parlano, ti dicono stai attento, mi raccomando non fumare non bere non ti drogare, mi raccomandare questi soldi , solo per mangiare..io sento che mi vogliono bene.*

*D: quindi non solo comprano da te ma ti danno anche consigli?*

R: si anche consigli

D: quindi si crea una sorta di relazione tra voi

R: si si.. poi un'altra cosa, quasi tutti, quasi tutti il 90 % quando vedono che vai a vendere i fiori in giro pensano che tu non sappia niente, hanno un certo pensiero, il 90 % ti giudicano come uno che non sa niente nella vita, come una persona senza meta..(vend.1)

D: ma la tipologia del cliente? ...avevi dei clienti fissi?

R: persone abituali no..sai ogni giorno ne incontro uno diverso.. si hanno delle zone fisse ma..persone no..poi sai cerchi di parlare con tutti, con gli anziani parli nella loro maniera, con i giovani nella loro maniera..con ognuno utilizzi il linguaggio suo. (vend. 3)

D: quando incontri una cliente come ti atteggi con lei?

R: cerco di essere simpatico, offro un fiore e anche quando lei non vuole comprarlo cerco di lasciarle un fiore così la volta dopo se la incontro compra da me. (vend.5 )

D:ma i clienti come si comportano? Bene o..?

R: no bene bene..anzi delle volte comprano e se conosco qualcun altro, gli chiedono di comprare da me; se sanno che tu sei un persona di una certa età si fidano di più, si fermano a parlarti invece con uno giovane no.

D: c'è una differenza nell'atteggiamento per via dell'età?

R: si c'è una differenza.. si fermano a parlarti, si fidano. Con i giovani no

D: perché con i giovani no?!

R: i giovani rubano, utilizzano i fiori come pretesto, solo per rubare non per vendere

D: ok..e chi compra di più uomini o donne?

R: le donne di più...perché sono le donne a decidere, anche se c'è una coppia è la donna che comanda, se lei vuole comprare i fiori lui non può far altro che pagare, non ha niente da dire; se lei volesse si comprerebbe l'intero secchio!

D: e come età? Comprano donne sopra i 30 anni o sotto i 30 anni?

R: no sopra sopra..donne mature

D: come mai secondo voi comprano donne di una certa età?

R: per darli come regalo, c'è quella che lo compra per sua figlia, sua sorella, zia ecc..c'è chi porta i fiori al cimitero. (vend. 6)

D: quando incontri un nuovo cliente cerchi di creare un rapporto di amicizia perché diventi tuo cliente fisso?

R: certamente

D: come fai?

R: gli dico i giorni e l'orario in cui passo di lì e se gli servono dei fiori glieli porto io..così se davvero vuole i fiori starà attento a quando passo..c'è addirittura chi mi chiama a telefono..

D: ti chiamano? C'è chi ti ordina dei fiori?

R: si, le donne mi chiedono di portar loro 20 o 40 fiori di colore unico..perché vuole fare la festa alla figlia..(vend. 8)

D: torniamo alla cosa del cliente..ma secondo te per quale motivo comprano?? Intendo secondo te non comprano perché provano pietà per esempio?

R:ma..se non ci fosse pietà non si farebbe niente

D:allora qualcuno compra anche per quello

R:si..ma ci sono tanti che comprano giusto per aiutarti. (vend. 10).

**Le interviste**  
**- testimoni privilegiati -**

**Intervista Sig. Franco Barbagelata**  
**Direttore Mercato dei fiori Sanremo** <sup>13</sup>

La vendita del prodotto locale che prende circa il 70% dell'area e l'altra è solo merce di importazione, perché solo merce di importazione? nonostante Sanremo sia un polo di produzione nazionale, tenga conto che il 90% dell'esportazione di fiori dall'Italia verso l'Europa parte da S., c'è un volume molto molto grande di fiore reciso

Che arrivano anche da altre regioni?

C'è un 20/30% di fiori che arrivano da altre regioni italiane e anche dall'estero per essere commercializzate. Questo perché il prodotto, parliamo solo dell'Italia, il consumo interno italiano, è legato x la tipologia del prodotto che viene esposto, all'incirca al 70% di prodotto estero, il negozio italiano compra quasi tutto olandese

Sì l'ho sentito...mi ha colpito questa cosa

Diciamo, le varietà che vengono usate in Italia, quelle che vanno di moda, sono tutte olandesi, vengono prodotte in altri periodi e sono legate a un sistema di vendita che è quello del mercato internazionale, ci sono prodotti standard che vengono prodotti in quantità elevatissime, hanno un arco stagionale ben definito, vengono coltivate per essere raccolte in un determinato periodo, per cui c'è un momento in cui c'è. Se lei vuole una rosa gialla lunga 60 cm, in un determinato periodo in Olanda c'è, ma c'è in numeri spropositati e in più questo serve a soddisfare la domanda c'è una offerta elevata di un prodotto interessante a un prezzo interessante di qualità buona, standard come misurazione che viene messo sul mercato, quindi se la vuoi la prendi. Invece se vieni a Sanremo è molto difficile trovare questo standard di prodotto. Di conseguenza il mercato italiano al 70% quasi tutta la merce è di provenienza straniera, olandese come distribuzione, perché il polo della distribuzione internazionale d' europea è l'olandese, quindi diciamo che se il 70% circa è olandese il 20% è italiana, tenga conto che fino a 40 anni fa era il contrario il 90% delle esportazioni in Europa venivano da S. quindi da una posizione di leader restando indietro si è veramente balzati al secondo posto che poi è anche l'ultimo

Ma il mercato di Amsterdam da dove riceve i fiori?

È una grossa piattaforma, riceve fiori da tutto il mondo e li distribuisce, più una grossa produzione, in più alcune agevolazioni fiscali legate ad esempio al prezzo del gasolio del riscaldamento che permette al coltivatore olandese di essere competitivo con noi. Da noi l'orografia del terreno, verticale, questa zona non consente sviluppi eccessivi, un costo del riscaldamento elevatissimo, senza nessuna agevolazione, ha portato in 20 anni ad essere fuori mercato

Quindi anche la differenza del clima.....ma le serre sono scaldate artificialmente?

Sì sì, ma infatti adesso si sta abbandonando, quasi più nessuno scalda, di conseguenza di è passati ad altro tipo di coltivazione, di conseguenza alcuni articoli interessanti, ad esempio le rose, non ci sono più, non si riesce ad averle, perché se c'è un inverno freddo non le produci, la roba ti si

---

<sup>13</sup> (realizzata il 12 maggio 2010)

ammucchia, ammucciandosi, arriva in un periodo che non la vendi, il prezzo va già, ci sono sempre problemi commerciali

E in questo circuito i fiori che provengono dall'Africa o dall'America latina dove arrivano?

Dall'Olanda, qui tutta la merce di importazione vengono dall'Olanda, non c'è quasi niente che arriva direttamente. Occasionalmente qualche partita viene trattata con arrivo, mi pare, a Nizza all'aeroporto ma sono cose occasionali, un container 50-70mila steli ecco

Giornaliero?

No, ma con cadenza bisettimanale

Tenga conto, le faccio un esempio pratico, Israele che è un grosso importatore agricolo in Europa, scarica a Vado Ligure, da lì mediamente hanno 30-40 bilici di ortofrutta che distribuiscono in Italia e Europa e un bilico di fiori, in genere loro portano via nave il fogliame, che resiste di più ha 6 giorni di navigazione e da lì sempre refrigerato lo portano in Olanda, però questo solo per le fronde, i fiori recisi, rose, ranuncoli vanno in aereo, per cui la distribuzione comunque va in Olanda. Automaticamente il mercato italiano, per quel che riguarda Sanremo ha perso importanza, perché tutto questo giro Olanda, Sanremo, Sanremo, Genova o Milano è un po' assurdo, è un avanti-indietro che non ha senso. Per cui gli olandesi e tanti magazzini di fiori italiani si sono strutturati localmente, grossi commercianti a Milano, a Verona, a Torino, qualche grosso commerciante a Genova, hanno creato localmente dei grossi punti di vendita cash and carry, lei è un fiorista entra dentro, c'è un assortimento mirato e lei si prende quello che si deve prendere.

Ma il mercato dei fiori di S. Quirico è da considerarsi...

E' un mercato di distribuzione, ha una produzione che sarà il 5% di quello che lei trova, il più la mossa di andare a S. Quirico è stata molto azzardata perché li ha portati oltre il polo di distribuzione, sono l'ultimo polo di distribuzione, in un mercato che era già frammentato, quando sono andati via dalla fiera, è esploso praticamente

Il 5% della produzione è locale, nel senso che a Genova c'è ancora un po' di produzione di orchidee e fronde ornamentali e basta, non c'è altro

Bogliasco.....

Bogliasco, Sori, Pieve Ligure, Chiavari, Lavagna, ma diciamo che ormai è una realtà che non è più significativa...una volta Genova era la capitale dell'orchidea recisa, negli ultimi 10 anni è un mondo che è scomparso e non ha più nessuna rilevanza come produzione, per cui il grosso dell'assortimento è dato da un assortimento olandese

Ecco chi chiedevamo qual è il contatto con i venditori stranieri, ci raccontava di questi signori marocchini....

Nel 2001 cominciavano a vedersi un po' di questi ragazzi magrebini, sono quasi tutti marocchini qualche tunisino, che entravano di soppiatto, sfruttando la vastità del mercato, quindi corri, rincorri maledizioni da parte dei commercianti che invece pagano la tessera e noi cominciavamo dove vai, cosa fai, non hai documenti, esci, vattene... è successo che una notte ero a Ceriale all'autogrill e ne becco tre al bar e gli ho detto "oh, ma cosa state facendo? Avete i documenti? Sì, la partita Iva ? sì, tu ? No, te la fai!

Vieni qui ti fai la tua tessera da ambulante entri dentro e io ti stringo la mano...bim bum bam...infine mercanteggiando, ne ho convinto due a fare la tessera e poi hanno cominciato a fare da spia con gli altri, perché quello che aveva la tessera veniva a dirmi quello là è abusivo... e quindi li abbiamo rintracciati tutti

Ma loro entravano e compravano normalmente dai produttori?

Entravano e compravano dai produttori, però scatenando, uno le gelosie degli altri commercianti, poi c'è proprio una forma di razzismo del tipo "ci tocca vendere ai marocchini", all'inizio non ci volevano vendere, perché erano ancora anni in cui si pensava di riuscire a un mercato che poteva funzionare ma in realtà non si sono accorti che quel lavoro che loro chiamavano dei camionali, erano abituati che arrivava uno con un furgone che prendeva non la roba di prima scelta ma di seconda scelta, per la vendita immediata, arrivava il camion pagava e se ne andava. Ecco, quel personaggio lì è stato sostituito da queste persone qui che si accontentano di avere una nicchia di mercato guadagnando comunque meno ma per loro sufficiente comunque per condurre una vita dignitosa, e tranne un profitto dignitoso per loro, per la loro famiglia e andare avanti. Ecco quello che loro non fanno più vengono sostituiti da questi

Quindi, loro coprono una nicchia che non è concorrenziale con il fioraio....

Eh no, a parte che ora si sono molto evoluti, si comprano i sacchetti e comprano all'ingrosso, portano a casa, tolgono spine, con un pacco da 50, fanno dei sacchetti da 5 o da 10, danno un servizio diverso, danno all'ambulante o a chi compra da loro, già il prodotto finito. Quello che vedete la sera al ristorante con la rosa, è al 90% uno che ha comprato da questi signori marocchini, che sono venuti qua, hanno comprato il pacco da 50, hanno tolto le spine e lo hanno confezionato magari da 10 e lo hanno venduto a questo signore qui che poi è andato in giro a venderlo la sera.

Quindi come dire, si rivolgono alla seconda scelta?

Guardi, prima sì, ma da due anni a questa parte, intanto hanno ampliato la gamme di prodotto, non comprano solo la rosa, prima compravano solo la rosa da prezzo

Cosa vuol dire da prezzo?

Vuol dire ultimo prezzo, il prezzo più basso, 10 centesimi a stelo, per capirci, adesso, comprano anche le rose extra a un prezzo interessante, perché nessuno riesce più a vendere al prezzo che vorrebbe e quindi deve vendere un po' a meno, in più comprano tutto l'assortimento di fiori che si trovano, i lilium, un po' do verde, i crisantemi, la mimosa, hanno un assortimento che comincia ad essere un po' più completo, evidentemente inizia a rivolgersi non più al venditore occasionale di sera ma hanno degli acquirenti che o hanno dei piccoli chioschi o qualcosa di simile, due di loro hanno il magazzino nella zona di Vico Untoria e lì lavorano i fiori e li vendono, sia a italiani che marocchini, poi su quello non vogliono approfondire molto per ragioni fiscali, qui comprano regolarmente con emissione di fattura e tutto

Con che regolarità vendono, secondo lei?

Questi vengono tre volte a settimana, lun, mercol. e venerdì. Riempiono un furgone in un modo incredibile, è stipato di roba, mettono le cose..dovreste vedere, perfetto..non c'è uno spazio....si calcolano tutto, tagliano la roba a misura, fanno un lavorone, in genere vanno via verso le 10 dalle 5

che sono qui, tutta la roba che hanno comprato se la mettono a posto, se la dividono....potrebbero caricare circa 20mila steli secondo me.

Perché non vanno al mercato di Genova?

Perché è più caro, il mercato di Genova essendo di distribuzione e non di produzione si rifornisce a Sanremo o in Olanda, rivendono sono già commercianti che hanno comprato un prodotto di un produttore, per cui si trovano a comprare un prodotto che ha già un costo in più, per cui loro partono vengono qui e hanno un risparmio sicuramente notevole, in più alcune volte noi abbiamo una struttura frigo dove teniamo il prodotto del produttore, nel servizio di refrigerazione c'è anche lo stazionamento che a volte usufruiscono anche loro, per la festa della mamma loro hanno comprato 7/8 carrelli di merce che avevano comprato e non potevano portarsela via tutta, oppure perché avevano speculato, il prezzo era interessante, l'hanno comprato per poi lavorarla nel momento in cui gli interessava, c'è un meccanismo commerciale che ormai sta in piedi...sono delle persone correttissime, in più c'è una nota di razzismo che va a loro fortuna, diciamo che nessuno darebbe loro la merce se non con i soldi in mano, per questioni razziali, lo dico chiaramente, per cui loro avendo sempre soldi in contanti riescono sempre a comprare le cose migliori ai prezzi migliori, perché chi paga in contanti ha sempre ragione, a fronte di persone che magari pagano a due mesi

Il fatto che ormai siano arrivati da tempo ha modificato l'atteggiamento verso di loro?

Un po' ...ogni tanto qualche sacca di razzismo la sento, nelle risposte..."questi vengono qui e fanno quello che vogliono" allora io li rimbotto subito "no, guarda che hanno la tessera. Tu ce l'hai?...ma io veramente", perché pensano sempre che vengano qui ...noi la tessera l'abbiamo fatta anche ai Cingalesi, perché d'estate si verifica il fenomeno inverso che è quello che vengono da Milano, vengono e comprano le rose e fanno la stagione, in genere fanno la stagione nei ristoranti vendono le rose e noi abbiamo fatto fare la tessera anche a quelli lì, perché in genere ci dicono "ha quelli li fate entrare...."

Questo però è interessante, quindi sono persone che prendono piccole quantità?

Sì, sul discorso dei cingalesi, degli asiatici, loro comprano 100, 200 rose e poi se le spartiscono in 2 o 3 e le vendono direttamente alla sera

Secondo lei i marocchini vendono anche ai cingalesi?

Secondo me in questi magazzini hanno la tipologia di cliente che copre tutti, ragazzi che sono davanti alle chiese che in genere sono arabi di provenienza, i cingalesi che vendono nei ristoranti alla sera, più qualche cinese

Quindi per quello che conosce lei, non ci sono altri circuiti, che vendono anche italiani che vendono agli stranieri....

Ma può essere, magari su Genova, però secondo me una volta che hanno trovato questo filone qui hanno capito che basta che si sveglino un po' presto la notte .....o si approvvigionano da qualche genovese per quello che è l'assortimento olandese, o c'è qualcuno che li rifornisce

Perché per esempio alcuni di questi cingalesi (vedo che hanno il pacco grande con la carta olandese

Si s', ma può essere qualunque distributore, perché ormai la merce olandese è ovunque per cui può aver fatto anche 3 passaggi. In genere può avvenire così, in Olanda per legge la vendita dei fiori può avvenire tramite asta, lei produce e non c'è verso deve portare il prodotto a me, mercato pubblico, ma questo è un gioco molto grande ci sono broker, ditte multinazionali, questo è il primo passaggio ci sono diversi passaggi, ma poi il compratore italiano magari ha un magazzino da cui si rifornisce il venditore ambulante, il mercato olandese nelle loro mani, cioè del cingalese che vende in pizzeria può essere il 4 passaggio, anche con un ricarico di denaro, ovviamente,

Qual è il ricarico che viene fatto??

Ma il fioraio anche il 500% Ricarichi che allontanano la gente dal consumo di fiore

Questi venditori comunque tendono a coprire una fetta di mercato che il fiorista tende a non fare, il fiorista è più sulle grandi ricorrenze o felici o funeste ma ha perso un po' la vendita a impulso, cioè passo e dico "toh, mi compro un po' di fiori" non fa parte della nostra cultura del mediterraneo, invece nel Nord Europa c'è molto e questa fascia, cioè la vendita a impulso è stata più seguita negli ultimi anni dalla grande distribuzione, se andate trovate il mazzolino primavera pronto, sta andando ma non riescono a sfondare, noi non compriamo fiori. Le faccio un esempio, se lavorassi al mercato del pesce il giovedì avrei la lista degli amici o pseudo tali che mi chiedono una lista, non ho mai visto nessuno che mi dica "mi compri 100 rose", io stesso non porto quasi mai a casa fiori, quelli con cui lavoro anche, non ce ne importa niente è un articolo che per l'italiano medio non interessa, sicuramente un po' di più per la donna media perché le viene omaggiato, non è nella nostra cultura, è legata alle ricorrenze, San Valentino, compleanni, cimitero (!)

Mi sembra però che rispetto al passato sia aumentata di più la vendita della pianta col vaso...

In floricultura, c'è stata una grande fortuna, sfortuna, sulla pianta si è riusciti a creare un prodotto di prezzo che genera comunque un prodotto parallelo, perché comunque lei si compra la pianta, poi il concime, questo o quell'attrezzo, poi la pianta secca...ne compra un'altra, si genera un commercio parallelo che è diverso da quello per il fiore reciso, per il fiore, se oggi le regalo il fiore, poi tra 3 giorni l'acqua puzza e bisogna buttarli via e non le resta più niente, nella nostra cultura non è molto apprezzata, per la maggior parte della popolazione italiana i fiori si comprano per portarli al cimitero, quando il 90% della popolazione italiana va al cimitero. Tra l'altro la nostra generazione ci va sempre di meno, prima c'era sempre quello che tutte le settimane andava, ora sempre di meno, questo per il settore è un danno ma molto elevato

Quindi secondo lei questi atteggiamenti un po' razzisti verso i venditori, non sono legati a una paura reale di concorrenza?

Sono legati ma in maniera veramente ancestrale, perché le dico nel mio settore, hanno paura di qualcuno che sostituisce qualcuno che non verrà più, perché non c'è una battaglia, anzi meno male che ci sono, perché sono andati a coprire una nicchia di mercato che ormai era spezzata che era quella del primo prezzo e che ormai sono andati a coprire una nicchia che non riusciremo più a coprire

In questo campo c'è anche la produzione cinese?

Ma, mi parlano di milioni di pezzi, che stanno cominciando ad essere prodotti in maniera industriale sicuramente per ora la Cina è ancora distante, sicuramente stanno cercando di coprire il mercato locale che è dato in primis dal Giappone e poi si rivolgeranno all' Olanda che è quella che gli può garantire la distribuzione, ora la concorrenza viene dalla fascia equatoriale, Africa e centro America, la concorrenza diretta, Kenia, Etiopia, sugli altopiani in zone fresche temperate dove si può coltivare, Colombia, Perù, ma qui andiamo sulla macro economica che io non posso gestire (!) che però crea problemi ai produttori micro locali, che non riescono comunque nemmeno a fare lobby tra di loro...è la concorrenza che li travolgerà, la dovranno subire e basta. Questo per quanto riguarda il reciso di orse e le fronde, Kenia e Africa sin mano agli olandesi, America Centrale Olanda e Stati Uniti, tenente conto che a Miami c'è il più grande mercato degli Stati Uniti, l'80% del loro consumo lo assorbono dal Centro America, in più una parte va in Olanda, il grosso delle zone di produzione ormai sono quelle noi siamo una nicchia, ci sono grossi tentativi di produzione in Campania, Puglia, in Sicilia, qualcosa in Toscana per quanto riguarda il vivaismo, però sono a macchia di leopardo che non fanno...diciamo che è una floricultura di resistenza, legata a particolarità climatiche qua che non possono essere coltivate altrove, per questioni climatiche tipo ranuncoli e ginestre, tutti i ranuncoli che vedete in Italia sono coltivati qua, sono i migliori, al ginestra anche

Quindi qual è la prospettiva di tenuta?

Uno di concentrare questi pochi prodotti e tentare di creare queste possibilità, ad esempio i garofani mi sembra che ci siano una trentina di coltivatori qui a Sanremo, su 5000 aziende...è un fiore che è scomparso per quanto riguarda l'Italia ma tira ancora molto all'estero. Le rose stanno sparendo, per questioni orografiche e di costi di produzione, la cultura che va ancora forte qui sono i ranuncoli, che come vengono qui non vengono da nessun'altra parte, ginestra, mimosa, un po' di girasoli, crisantemi, sono articoli che comunque non vengono ancora, in quantità e qualità all'estero come da noi. I ranuncoli comunque in Kenia hanno grosse coltivazioni, però hanno grosse problemi di qualità

Tornando un secondo al nostro tema, mi sembra di capire che negli anni non sono aumentati i commercianti magrebini che vengono qui, o mi sbaglio?

No, diciamo che all'inizio, in tutto ne avremo, 12-15, tra maghrebini e cingalesi, no no, sono stabili, diciamo che qui non viene l'occasionale che prende 100 rose, qui ormai viene questi ragazzi col furgone, nei momenti di punta si affittano il furgone più grande, è un meccanismo oliato

Quindi, diciamo, coprono Genova e un po'....

Genova, quasi solo Genova e poi ci sono questi cingalesi che coprono la fascia costiera di qua, e sono solo stagionale, vengono d'estate

Da dove vengono?

Milano, qualcuno Emilia Romagna, Rimini, sono stagionali, magari d'inverno vendono, non so, bamboline a Milano e poi vengono qui e vendono non so, braccialetti e rose. Però loro sono proprio disperati, si vedono, magari sono ragazzi che in tutto il giorno fanno tatuaggi in spiaggia, la sera vendono, sono gli ultimi degli ultimi, li vedi che sono molto provati...non ho mai problemi con loro perché li vedi che non sono in grandi di darli, proprio non sono in condizioni fisiche, mentre con i maghrebini qualche volta siamo andati allo scontro, sciocchezze che fanno parte del normale nervosismo di un mercato....

Quindi anche i clienti sono diversi....ma comunque è un prodotto che viene smerciato senza difficoltà? Perché c'è un po' l'idea che questi fiori vengano comprati più per pietà...

Ma no, non ci credo tanto, loro sanno che vanno in determinati punti dove comunque i fiori te li comprano, non ci credo sono sincero...anche perché mi sembra che ultimamente la pietà non funziona più molto....a volte sono un po' insistenti, soprattutto i cingalesi...alcune forme sono un po' antipatiche

A volte comincia a instaurarsi un rapporto proprio fidelizzato, non c'è più quella forma di pietà o di aiuto...per esempio i ristoranti che si organizzano e magari alcune sere a settimana si mettono d'accordo se vengono

Ma sicuramente hanno dei canali di vendita oramai diretti, perché non possono essere qui tutte le mattine a comprare, verrebbero ogni tanto, quando ho finito ritorno, invece se sono sempre qui vuol dire che i loro canali di distribuzione li hanno, sicuramente i loro fiori li vendono

**Intervista Sig.ra Lanuti**  
**Funzionaria - Mercato Comunale dei fiori di San Quirico (Genova)<sup>14</sup>**

*Presso questo mercato vengono i venditori stranieri all'ingrosso?*

Qui non vengono con i camion vengono a piedi a rifornirsi, perché probabilmente lì a Sanremo va qualcuno che poi distribuisce a tutti, qui invece vengono quelli che diciamo si gestiscono in proprio questa piccola attività, sono quelli che poi vendono i fiori nei ristoranti...

*Vuol sapere il numero?*

Ma se lo avete recuperato volentieri..... (cerca i dati...)

*Anche indicativo.....*

Le spiego, quando eravamo giù a piazzale Kennedy, questi non venivano ho guardato giù nei nostri fogli e non venivano, gli ultimi tempi che eravamo a P.K è venuto un Rom,

*Quando vi siete trasferiti?*

Nel 2001

Negli ultimi tempi veniva questo qui, perché lì c'era il campo nomadi in Via dei pescatori, lui era un po' un capofamiglia, ed era venuto un po' a comprare, perché i nomadi, i rom, vengono per le palme e lui ha cominciato a venire perché avendo la roulotte lì gli veniva comodo, eravamo lì appiccicati.

Quando siamo venuti qui hanno iniziato a venire, ma non subito, guardavo un po' su questi fogli... allora qui la tessera hanno iniziato a farla nel 2004, perché dal 2001 al 2004 non è stato possibile

*La tessera è per gli acquirenti?*

Sì bisogna avere una tessera per comprare tranne un giorno, sabato mattina dalle 8,30 alle 10, viene chiunque senza tessera senza niente, per avere la tessera bisogna invece avere la partita va e soprattutto dimostrare di essere veramente fiorista, prima nella licenza c'era il merceologico, allora noi guardavamo la tabella 14, che era questa dei fiori, poi hanno fatto solo due cose, alimentari e non alimentari, allora abbiamo dovuto guardare un'altra cosa, o una visura camerale da cui si evince che tu lavori il fiore... oppure la partita iva dove c'è scritto fiore, lavorazione del fiore, pianta, cioè non ci può essere scritto tabaccaio, questa cosa delle tessera è in forma protezionistica, e quindi è stata vista in quest'ottica qua. E anche loro hanno tutti la licenza di ambulanti non alimentari e poi hanno la partita iva con questa cosa qua del fiore

*Questo lo avete suggerito voi?*

No, no se lo sono suggeriti da soli.....

---

<sup>14</sup> Intervista realizzata il 19 luglio 2010

Mi vuole raccontare un po' come sono arrivati all'inizio? (parlo brevemente di cosa ci hanno detto a Sanremo)

Ma si in questo mercato la vigilanza la fanno i vigili urbani, i vigili dell'annona e quindi loro oltre ad aprire e chiudere il mercato e fare rispettare gli orari delle contrattazioni, per una giusta concorrenza, si inizia tutti alla stessa ora e si finisce alla stessa ora. Qui fanno mercato tutte le mattine e tre pomeriggi, lunedì, mercoledì e venerdì, e si inizia alle 14,30 e lo dice il vigile che sono le 14,30

*Contrattazione significa?*

Ma, qui ci sono dei banchi normali, grossisti o banchi di produttori, uno viene e compra, è come se andasse all'Orientale e ognuno di loro se è già cliente va dove vuole

*Quindi non ci sono aste?*

No no, perché questo è già un mercato di scambio... loro si vanno ad approvvigionare o a Viareggio, Sanremo o a Pescia, sono questi i loro mercati di riferimento, vengono qui e vendono a quelli di qui, quindi c'è un ulteriore passaggio. È per il fiorista di Genova che non deve andare a Pescia, quindi vengono qui, ci mettono ancora un po' di ricarico, e praticamente cosa è successo che anche qui gli extracomunitari volevano entrare senza fare questa tessera, soltanto che i fioristi italiani... è scoppiato il finimondo..” signora ho visto il marocchino” (ride), ancora adesso sono visti male, sono visti male. Allora i vigili li hanno portati qua e noi gli abbiamo detto “ragazzi, dovete trovare il modo di farvi sta' tessera”. Però mentre a Piazzale K. Costava 40 mila lire quando siamo venuti qui l'hanno portata a 200, perché altra struttura, altri costi e tutto, quindi per questi è stato... 200 mila lire o 200 euro?? No!! 200 euro.. quindi per questo è stato veramente un casino, ma è stato difficile per tutti quanti, comunque è una cifra alta, ora non mi ricordo se per un anno o due anni (guarda i dati...) è ed stato un casino non indifferente. Qualcuno l'ha fatta, praticamente mettevano insieme i soldi, entrava uno e poi portava fuori, noi gli abbiamo detto “lo faccia uno e poi esci e qui fuori basta che esci qui fuori e la dai a tutto il mondo che vuoi”. Poi l'hanno portata a 100 euro quindi ne hanno fatta qualcuna in più, ne abbiamo una decina di questi extracomunitari, ultimamente ne abbiamo fatta qualcuna in più. Perché probabilmente il loro capo... c'era uno, dicevano, che comprava a Sanremo, poi hanno detto che è andato in Marocco, e si sono dovuti arrangiare. Perché qualche anno fa hanno istituito una tessera per i coadiuvanti dei dettaglianti, quindi se tu sei titolare della licenza paghi 100, se sei coadiuvante paghi 33 euro e quindi alcuni di questi gli abbiamo detto “voi qua dovete entrare con una tessera”, perché la gente ha tanto d'occhi così, poi con questa crisi è diventato terribile

*Su questo mi chiedo se c'è concorrenza tra gli ambulanti e i negozi? i clienti saranno molto diversi*

Certo, ma questi non ragionano, sono già arrabbiati per l'ora del privato che c'è qua, quando tu vai a comprare i fiori da un fiorista è diverso da come te le danno qua, qui te le danno con le spine e tutto, dal fiorista ti danno il mazzo fatto bene, è tutta un'altra cosa. Ma loro sono arrabbiati, anche per quell'ora che il comune ha lasciato. Già quando siamo andati a Kennedy, c'era stata una interrogazione comunale se andava bene o meno e li avvocatura aveva risposto che finché restava comunale quest'ora ci doveva essere perché serve per andare incontro alle fasce più deboli, ad esempio il mercato del pesce mi sembra che ci si vada tutti i gironi dopo le 8, anche la frutta e la verdura perché li è mangiare. Questo è un articolo voluttuario, se hai due soldi te li compri, o anche da portare al cimitero

*O forse anche le parrocchie?*

No, questo non si può fare...prima a K. avevano fatto un permesso per i parroci o qualche incaricato, ma poi venivano tutte queste pseudo dame di carità, tutte ingioiellate, tutte le associazioni possibili, e il fiorista che si alza alle 5,30 del mattino e vedevano queste che facevano la chiesa la posto loro....questi fioristi tutto quello che non è negozio loro lo osteggiano.

È chiaro che se vai a comprare il fiore dall'ambulante non è come se lo vai a comprare dal fioraio, ma loro dicono che è comunque una vendita persa. Per esempio qui vendono anche le piante, quando c'è la stagione dei ciclamini o dei gerani, qui sembra di essere all'Euroflora, due vigili non bastano, c'è la coda che arriva....già giù venivano

*Quindi l'ambulante è visto come un concorrente?*

Certo, come uno che ruba il lavoro, tutto è percepito così

*Quanto è secondo lei il ricarico del negozio?*

Il 100% a volte anche di più, la cosa un pochino diversa....noi lo vediamo da qui poi andiamo in centro....

*Ma è un ricarico necessario per le spese?*

Ma mi sembra un po' eccessivo...guardi che è il marinaio che perde il porto! La crisi è crisi ma anche i commercianti ci hanno dato una mano! Vede qui 20 rose di quelle belle le paga 10 euro e loro mettono una 2 euro.....cioè...

*Ma forse è anche cambiato l'uso del fiore e i fiorai sono rimasti ad altre modalità?*

Beh sì, per esempio molti si lamentano che ora chiedono fiori molto poco cari anche per matrimoni....alcuni stanno chiudendo, ma anche tanti se ne aprono, gente senza lavoro, vanno a fare questo corso di composizione anche la camera di commercio, è anche un'attività che cominci senza impegnare tanti soldi, non hai bisogno di tanta attrezzatura

*Tornando agli ambulanti, dicevamo quando hanno iniziato a venire qui?*

Nel 2004, (guarda i dati..) ne abbiamo fatte sei...calcoli 200 euro di tessera, poi loro devono esporre una tessera con la fotografia, noi diciamo soprattutto a loro di esporre la tessera con la foto, così non c'è l'incubo "signora ho visto il marocchino..signora..."

*Questo pregiudizio è solo da parte dei fiorai che comprano o anche da quelli che qui vendono?*

Questi qua?? Noo!! Questi venderebbero anche.....!!! a uno in coma!!

No, perché loro non dovrebbero vendere a chi non ha la tessera, ma si può immaginare, quando viene uno che vuol comprare...

Allora abbiamo detto 7 nel 2004...poi...(guarda le cartelle) perché poi sono sempre gli stessi...poi a tanti abbiamo detto "venite il sabato mattina, così entrate gratis" però a loro non viene bene perché magari vogliono vendere il venerdì sera, nei ristoranti, loro vogliono venire tutte le volte che gli serve

*Tendenzialmente il pagamento come avviene? Contanti?*

Ma dentro gli extracomunitari devono pagare tutti in contanti, e chi gli fa credito?..poi non so bene perché da qui non passano le fatture dei banchi, non è come a Sanremo, qui cha fa il grossista è un lavoratore autonomo, si fanno tutto loro, ma non credo proprio che questi facciano credito all'extracomunitario, magari uno che viene sempre, che lo conoscono ormai da tempo...ma non credo proprio.

*Voi prima parlavate di Marocco? Ci sono altre nazionalità?*

I più sono marocchini, poi questo rom che vengono la settimana delle palme, ma che ultimamente ...perché qui c'è anche questo altro problema, dato che qui vicino c'è il campo nomadi

di Bolzaneto, molto grosso, e loro volevano venire a comprare per le palme, ma 200 euro per una settimana era impossibile, allora la giunta ha deciso di fare una tessera per una settimana, costa 33 euro come quella dei dettaglianti e poi dovrebbero pagare l'ingresso ogni volta che vengono a comprare, inizialmente facevano anche 3 o 4 ingressi adesso ne fanno 1 perché aspettano questi che vendono le palme fuori, perché 3/4 ingressi erano di nuovo 30/40 euro

*Ci sono cingalesi, indiani?*

No, questi non vengono a comprare, perché secondo me questi marocchini sono diventati un po' come i capetti dello smistamento, cioè loro vengono, comprano e poi lo danno agli altri...

*Secondo voi come hanno fatto a sapere che qui c'era il mercato, eccetera?*

Perché non sono così ignoranti, a vederli non gli dai...invece sono persone...però sono informatissimi, ehhehheh, si si, sono già venuti...lo sapevano..venivano giù a Kennedy, qualcuno veniva ma non faceva la tessera, poi hanno saputo che si veniva qui e qui la cosa ha preso un po' più campo.

Si vede che anche loro, hanno preso la residenza...risiedono tutti nello stesso posto, Via del Campo, e tanti che vengono a comprare qui hanno anche la tessera di Sanremo, all'inizio ci dicevano "Io ho la tessera di là" pensavano magari che era tutto mercato dei fiori, che fosse tutta la stessa cosa e invece no, sono gestioni diverse

*Comprano un prodotto specifico? C'è stato un cambiamento nel tempo?*

Le rose, sono il loro must

*Per quale motivo, secondo lei?*

Per i ristoranti, anche perché se devi regalare una sola cosa regali la rosa..non so se un uomo vuole fare una gentilezza, porti una rosa, non è che porti una gerbera!! O un girasole....Oppure hanno quei mazzolini, cosa è phoyanopsis? Sono tre piccole orchidee, che hanno la fialetta sotto, o le rose o quelle, ma quelle costano già di più. Anche perché queste iene qua dentro (!) gli rifilano le cose che il fiorista non comprerebbe. Anche a me mi rifilano delle cose che.....

Perché qui vendono le cose che sono così ( fa il gesto della corolla chiusa), non so i Liliun devi chiedere di che colore sono perché sono chiusissimi, perché se li devo rivendere non li posso portare belli aperti devono essere chiusi se no non li compra nessuno. Quando invece sono già un pochino più aperti, sono quelli che chiamano i fiori da lavoro, fanno le corona da morto, perché il morto è morto adesso il fiore deve averlo ora non domani mattina, non è come il matrimonio che li metti la sera prima per il girono dopo, e loro a questi qua vendono quelli un po' più aperti ma non è che glieli mettono meno eh...

*Ma loro se ne accorgono?*

Se ne accorgono sì, ma a loro va anche bene perché , il venerdì pomeriggio qui c'è mercato, loro vengono ad approvvigionarsi e li portano nei ristoranti, in giro il venerdì sera, vanno bene, non puoi vendere un coso chiuso che non vedi neanche di che colore è.....loro comprano quelle rose on quelle lunghissime, ce ne sono qui tantissimi tipi anche quelle lunghissime di San Valentino, di tutti i colori, qui per esempio ci sono due che vendono quasi solo rose, qui ci sono grossisti di fiori recisi e produttori di piante, per esempio c'è un grossista, N. di Sanremo, è un grossista di fiori recisi , ha un magazzino a S. vicino al mercato all'ingrosso. Lui fa solo i pomeriggi e porta qui le rose e le peonie, porta qui già sul venduto, ha delle ordinazioni per telefono e poi altre cose, per es. c'è un extracomunitario che compra sempre le rose e va solo da lui....e questo non gli vende senz'altro la prima scelta, ma nemmeno ne ha bisogno

*Sì, ma quello che mi stupisce è che glielo vendano allo stesso prezzo...*

Ma queste sono delle iene! Contratteranno anche, ma capisce non si parte dal prezzo di una rosa che si paga qui 1.50 ma una rosa che qui si paga 30 cent.

*Ma il fiorista professionista è molto più accorto nella scelta??*

Eccome. Ma comunque c'è anche da dire che da quando siamo venuti qui che siamo arrivati in un cantiere aperto, perché non era come l'orto frutta tutto finito, noi siamo state un anno e mezzo in un contanier da cantiere!

Comunque molti fioristi si sono scocciati, perché siamo lontani, c'è l'autostrada, inutile che stiamo a dire, sì che dicono ci metti 5 minuti e la mattina qui c'è un traffico, sì che iniziano alle 6 del mattino, ma chi ha voglia di venire alle 6?? Prima sì venivano presto, cercavano di prendere la roba, perché così tanta come adesso non c'è mai stata, perché ora c'è l'Olanda, quindi dovevano correre la mattina presto per scegliere e poi era un altro sistema di lavorare. Ora qui, la roba c'è, finché vuoi ce n'è, vuoi il fiore che non c'è a gennaio, tranquillo che faccio la mail in olanda tu dopodomani ahi il fiore del baobab...e ora i giovani vengono più tardi. Vengono il pomeriggio alle 2,30, alle 4 sono in negozio e quello che manca in settimana, telefonano e questi gliela portano....

*Si sono un po' riorganizzati con consegne a domicilio?*

Esatto, qui era un mercato che dovevi comprare 20 rose, 20 liliun, adesso ne vuoi 2 te ne vendo 2, è proprio cambiato, adesso per venire incontro al fatto che siamo venuti qui, che ci sono stati dei disagi, per non perdere il cliente, fanno consegne che prima non facevano mai, proprio poca roba

*Ci sono anche produttori locali?*

Ma soprattutto di piante non portano il reciso, giusto qualche orchidea, gli agapantus e il verde.....che è carissimo alcuni li coltivano e altri li coltivano loro. Pensi che c'è uno che ha solo 4 cosettine, 4 metri di banco, questo va a fare i giardini, viene pagato e poi si rivende le foglie...sono tutti ricchi sfondati, fatti negli anni d'oro quando non c'era la bolla, la fattura, anche perché negli ultimi anni a P.le Kennedy c'era sempre la finanza, ora qui non è più venuta, gente che aspettava tutta la mattina aspettando che la finanza andasse via per partire col camion.

Però facendo queste consegne hanno perso tanto di mercato

*In che senso?*

Perché la gente si abitua facile ad avere le consegne quindi qui non viene più, anche perché non so se avete fatto caso in questi negozi di fiorista, ci sono una o due persone, quindi se sono qui a fare il mercato.....o c'è la persona più anziana che vuole scegliere lei oppure questi più giovani se la fanno portare. E poi c'è stata negli ultimi anni l'aumento della vendita porta a porta, per es. uno si prende un camion, lo va a caricare a Sanremo e poi si fa tutti i fioristi, a quel punto lì aprono il camion a tu scegli, ora magari non sarà speciale come...ma anche quei 10 cent. in più ma non hai preso la macchina, l'autostrada, non ti sei stressato, allora anche quei 10 cent., in un ricarico che ti faccio spaventoso...ci sta. Secondo noi è un ricarico spaventoso....

Ecco ancora una domanda, voi mi dicevate che si sono più qualità rispetto al passato...

Sì, prima non so se ti sposavi in una certa stagione certi fiori non c'erano, adesso non c'è più questo perché con l'Olanda, che è un giardino a cielo aperto, tu vuoi un fiore che c'è solo a marzo ma in Olanda li trovi sempre...i produttori vanno a comprare lì. Loro x legge possono comprare fino a metà della loro produzione, io produco 100 posso comprare 50, in forzatura di crescita, cioè le compro piante piccole e poi le trapianto nella ma serra per un po' di tempo le faccio crescere

**LE INTERVISTE**

**- I VENDITORI -**

## Intervista Aziz El idrissi Ennaji

D: Se ci sono delle domande a cui non vuoi rispondere, dimmi pure; in questa prima parte ti farò domande sulla tua vita personale; di che parte del Marocco sei?

R: Sidi Hajjaj, cioè dalle parti Si Settat

D: quanti anni hai?

R: 24 anni, comunque sidi Hajja è a 70 km da Casablanca, così si capisce di precisione dov'è.

D: bene..da quanti anni sei in Italia?

R: dal 1998 ..13 anni

D: quando sei arrivato chi c'era qui? Tuo padre o qualcun altro?

R: sì, mio padre;

D: quando sei arrivato quanti anni avevi?

R: 12 anni

D: e quando sei arrivato sei entrato subito a scuola oppure..

R: sì, studiavo alla Baliano

D: Ma è alla Baliano frequentavi i corsi normali cioè al mattino o quella per adulti?

A: no no quella normale, del mattino.

D: ok..mi dicevi che all'epoca c'era solo tuo padre?

R: a quell'epoca c'erano anche due miei fratelli;

D: tu sei l'ultimo della famiglia ad essere arrivato?

R: no, sono arrivati altri 3 dopo di me;

D: ora abiti da solo con tuo padre?

R: no vivo con i miei fratelli, mio padre non è più qua, è tornato in Marocco;

D: parlami della scelta di vendere fiori; questo lavoro lo hai cominciato da poco tempo oppure..

R: no.. quando andavo a scuola, passavo lì il mattino dalle 8 alle 12, poi alle 15 andavo a vendere fiori, fino alle 20.

D: la maggior parte delle volte andavi a vendere in dei posti precisi o giravi a caso?

R: no giravo e basta.. e dopo la scuola, c'è stato un periodo che andavo a vendere fiori alle 9.. o se no andavo a scuola dalle 8 alle 12 tornavo a casa, mi cambiavo, andavo su al Righi ad allenarmi poi tornavo a casa a pranzare e riposarmi poi andavo a vendere.. ho fatto così per almeno 3 anni. Dopo ho smesso di vendere fiori perché volevo entrare nel professionismo.

D: in atletica?

R: sì nell'atletica, ecco..

D: cosa fai tu di preciso?

R: 5000 metri e 1500 metri, comunque c'è stato un periodo in cui ho avuto difficoltà ad entrare nel professionismo perché, non ho avuto fortuna, anche se ero professionista non avevo una paga;

D: non eri pagato?

R: pagato sì ma poco..sì perché tra un atleta straniero e un atleta italiano cambia molto, anche se allo stesso livello, però magari un atleta (straniero) lo pagano 500 € per andare a fare una gara mentre per uno italiano minimo ci vorranno 2000 o 2500 €;

D: ..ma scusa, sei da 13 anni in italia, non hai presentato la domanda di cittadinanza?

R: no perché ho avuto i documenti nel 2001;

D: quindi...dall'anno prossimo potrai fare domanda

R: sì sì dall' anno prossimo

- interviene un amico "lui ha partecipato alle Olimpiadi!"

D: ah le Olimpiadi ??

R: sì

D: ma per conto di che nazionale?

R: il Marocco

D: il campionato (italiano) che hai vinto invece era nel 1500 o 5000 metri?

R: ho vinto corsa campestre che erano 6 km, ho vinto 3000 metri in pista a Torino, ho vinto i 10 km su strada a Campobasso poi ho fatto i campionati mondiali di Corsa Campestre a Pechino;

D: quindi la nazionale marocchina non ti dà niente?

R: dopo che ho fatto le Olimpiadi mi sono fatto male..... poi non mi hanno più convocato perché sono stato un anno fermo, quasi un anno per infortunio, infiammazione dei tendini, allora mi hanno cacciato via;

D: quindi loro non si sono preoccupati di pagarti?

R: no no.. il Marocco è così con tutti gli atleti;

D: ora però tu ti alleni ancora o sei fermo?

R: no.. mi alleno ancora..il 10 ottobre 2010 ho partecipato alla prima Maratona, a Carpi, ed ho fatto 2 ore e 11 e sono arrivato quarto;

D: noi ora stiamo parlando di venditori di fiori...ti vedevo che ti allenavi delle volte ma non avrei mai detto che avresti continuato a vendere fiori, sempre un lavoro è ma come dire, la persona cerca di trovare un lavoro che...

R: sì è un lavoro ma meno accettato

- ancora l'amico "lui in Marocco faceva già le gare di atletica, è stato due volte campione nazionale in Marocco quando era ancora piccolo"

D: quindi tu eri già un atleta in partenza; quindi in Marocco gareggiavi già per una squadra?

R: Sidi Hajjaj, un centro sportivo

D: quando sei arrivato qua hai cercato di riprendere...

R: si e no.. c'è stato un periodo - che va dai 6 agli 8 mesi - che non correvo più, perché non sapevo dove andare a cercare una società. Dopo ho trovato una squadra, un club che è il Cus Genova con cui sono rimasto fino ad oggi; da lì è iniziata la mia carriera italiana;

D: teniamo da parte ora la tua carriera di atletica, parliamo di fiori per poi tornarci..allora quando vendi..ti ha avvicinato qualcuno alla vendita di fiori? Mi hai detto per esempio che ti ha portato tuo padre..

R: si ..no ma c'erano già due miei fratelli che vendevano i fiori; la prima volta mi ha portato mio fratello, giusto per una passeggiata, sono andato io con lui, giusto per vedere, ho cercato di girare con lui e ogni tanto prendevo i fiori da lui per provare vendere..

D: hai voluto provare tu insomma?

A: si ho voluto provare.. da lì ho iniziato a vendere e qualche soldo di più fa sempre piacere;

D: ok..comprate qua a Genova o andavate a Sanremo o da un grossista?

R: no allora li prendeva mio padre dal mercato di Pontedecimo (San Quirico ndr.);

D: e ora dove lo prendi?

R: sempre a Pontedecimo

D: perché costa meno rispetto ai grossisti qui in Centro Storico?

R: no li scelgo per la buona qualità..non prendo i soliti fiori;

D: che fiori scegli? normalmente che fiori vendi?..vedo che la maggior parte vendono rose....

R: rose, tulipani, gigli, garofani e ..come si chiamano?..girasoli;

- ancora l'amico "lui vendeva fino a poco tempo ma ora lavora con il Cus"

D: ora sei un atleta che lavora con il cus?

R: si

D: ok..questo è importante, ora sei un atleta pagato dal Cus?

R: per il Cus...lavoro e sport..un contratto di lavoro e sport;

D: sei ingaggiato per loro, tipo un giocatore di calcio che gioca per la società ed è pagato..sei ingaggiato dal Cus?

R: si

D: ma se dovessi scegliere tu un lavoro, in futuro ..un lavoro, che avresti voluto fare??

R: mah..cosa posso dire..se Dio vorrà e tutto va bene, la mia carriera va bene, mi piacerebbe aprire un ristorante..un business..in ristoranti, un caffè in Marocco, una stazione di benzina

D: qua o in Marocco?

R: anche qua non c'è problema..inoltre mi piacerebbe studiare per diventare allenatore e entrare nell'amministrazione della società sportiva

D:L'allenatore?

R: fare l'allenatore mi piace, anche non a pagamento, mi fa piacere aiutare altri atleti poi per avere qualcosa di più, per far lavorare le persone povere..però un altro mio sogno è quello di aprire una fabbrica di jeans dove far lavorare miei connazionali..far lavorare un migliaio di persone..capisci  
D: torniamo ai fiori, mi sapete dire da dove arrivano, prima di arrivare a Genova e prima di arrivare al venditore ambulante?

R: Sanremo

D: la maggior parte da Sanremo o tutto da Sanremo?

R: Sanremo, e a Sanremo arrivano dall'Olanda e da...da altri paesi europei capito..arrivano fuori dall'Italia. Comunque e se vuoi per aiutarti, ci sono altri posti come Pescia...

D: Brescia?

R: no Pescia Pescia

D: dov'è?

R: dopo Viareggio, un mercato grosso;

D: arriva da lì? O riceve dal mercato di sanremo o è un altro mercato grosso?

R: è un mercato grosso

D: Pescia vicino a Viareggio....

R: sì un altro mercato grande è a Viareggio;

D: come hai detto tu alcuni fiori arrivano dall'Olanda?

R: sì fiori olandesi, fiori da frigo che anche se rimangono due tre mesi in frigo non vanno a male

D: ma quando comprate, comprate quelli da frigo oppure fiori freschi?

R: tutti i due, dipende, ci sono delle rose che non puoi prenderle dal frigo, sono rose fresche che durante i mesi di marzo aprile e maggio vengono vendute, le chiamiamo i fiori dei contadini. Ci sono i fiori del frigo e i fiori dei contadini; quando si esauriscono i fiori dei contadini allora mettono in vendita quelli del frigo

D. ma i fiori dei contadini sono raccolte nella stessa zona dove vengono vendute? Per esempio quelli venduti a Sanremo sono raccolti a Sanremo?

R: sì, solitamente quando ci sono i fiori dei contadini, vuol dire che ci sono i fiori del frigo ma in quantità minore, non hanno delle quantità del 100 % ma hanno il 50% o 40%, il resto sono fiori di contadini, diciamo da marzo fino a giugno.. per tre mesi;

D: e i grossisti quante volte si riforniscono a settimana o al mese?

R: beh io facevo anche il grossista

D: quante volte ti rifornivi?

R: beh dipendeva dal grossista, ti do una media, tra un minimo ed un massimo..il massimo erano 500 mazzi, ti parlo dei grossisti marocchini, solitamente si compra al lunedì, mercoledì e venerdì

D: sono i tre giorni di compere?

R: sì sono i giorni in cui anche loro rivendono al dettaglio

D: cioè la vendita dei piccoli mazzi di fiori...

R: cioè si compra dai 300 ai 500 mazzi..diciamo una media di 400 ogni giorno, ogni venditore singolo compra 10 , 8 . 12 mazzi;

D: i venditori ambulanti? Dai 10 ai 12 mazzi a testa?

R: si, ma anche da 10 fino a 30 mazzi, c'è chi li porta ad Alessandria, Parma, Savona ognuno dove va..

D: comprano di qua e ...

R: comprano di qua e li portano in giro, ci sono i marocchini che abitano qua a Genova, comprano fiori e li portano fuori, c'è chi ha i clienti ad Asti, Alessandria, Parma, Piacenza, Verona. Per esempio io prima andavo a Bologna, Parma, Reggio Emilia, Piacenza, Bobbio, Salsomaggiore, La Spezia, Vernazza, Riomaggiore, Framura, Corniglia, Levanto, Bonassola, Sestri Levante, Chiavari, Rapallo, Zoagli e tutte queste zone qua..

D: come mai così lontano?

R: più lontano più fortuna, diciamo;

D: Più opportunità?

R: si.. di vendere di più. Qui a Genova ci sono tanti che vanno a vendere;

D: qui comunque ci sono tanti e la maggior parte escono fuori

R: si fuori c'è meno concorrenza, poi le persone fuori Genova comprano di più, hanno un'altra mentalità;

D: hanno un'altra mentalità non come qua...

R: questo è importante..uno quando si allontana dal posto dove ci sono tanti venditori trova anche un'altra mentalità e clienti più disposti a comprare;

D: e chi non riesce a vendere tutti i fiori che ha cosa se ne fa?

R: solitamente quando non vengono venduti, lo riporta a casa o li mette a bagno, il giorno dopo rifà i mazzi, sono mazzi di facciata diciamo..così li può rivendere;

D: non ho ben capito..

R: per esempio, scioglie i mazzi del giorno precedente e li rifà mischiando fiori nuovi con quelli vecchi per rifare un mazzo che sia più bello

D: ah ho capito scioglie i mazzi e ne rifà di nuovi

R: si ma quelli che non ha venduti li tiene e li mischia con altri due mazzi nuovi così per far vedere la bellezza dei fiori, così riesce a vendere tutto;

D: hai detto che vai in altre città, in quelle città hai dei clienti?o zone preferite?

R: no no.. a girare..

D: quindi senza una zona particolare

R: mah..qualche volta ...qualche volta si se conosci un posto dove ci sono persone, come bar, negozi, ristoranti..però l'80, 90 % hanno i clienti e le zone per andare; però la gente non è uguale, c'è quello bravo che compra e quello non bravo che non compra...la vita è così;

D: bene..in media quanto guadagna uno che vende fiori?

R: dipende dalle persone..da 20 a 80 euro

D: da 20 a 80 euro..ci guadagna..ma gli conviene? Quanto costa un mazzo?

R: va bene una cosa pulita.. da 20 a 70 euro;

D: da 20 a 70 euro quanti mazzi? Tu mi hai che uno venditore ambulante compra dai 10 ai 30 mazzi

R: i mazzi sono 7, 8 euro

D: 7, 8 euro un mazzo?

R: in un mazzo sono 20 rose;

D: quindi dai 20 agli 80 euro può guadagnare?

R: fai 70 euro dai puliti, perché ci sono anche le spese diciamo;

D: per esempio si va a vendere in ristoranti, non si vende solo in strada si entra anche nei locali a volte??

R: si

D: aiuta in qualche modo, entrare in un ristorante o in un posto pubblico, affollato?

R: vorrei dirti che si ci sono delle persone specializzate a vendere in bar e ristoranti;

D: che vendono solo in bar e ristoranti?

R: si ci sono, nei locali e c'è chi va al mattino, si sveglia alle 5 del mattino prende il treno e se ne va. All'una ha finito il lavoro, basta. Prende il treno alle due, torna alle cinque o alle sei;

D: secondo te ci sono dei periodi in cui si vendono più fiori?

R: si, le feste, il Natale, Capodanno;

D: e la tipologia del cliente? Che tipo di clienti comprano o sono disponibili a comprare da te? capito? perché tu mi hai parlato di "mentalità" ma nello stesso tempo a che tipo di clienti ti rivolgi tu? Cerchi di vendere a qualsiasi persona oppure osservi e dici forse questo può comprare?

R: beh cosa vuoi che ti dica, ognuno ha la sua esperienza

D: la tua?

R: la mia... prima cosa guardo la persona da lontano, se si vede che è una buona persona, come è vestito, come... qualche volta aiuta, però qualche volta più ricchi più sono stronzi!

- Risate..-

D: e il cliente, quando trovi una persona "buona" cerchi di instaurare con lui un rapporto per renderlo un cliente affezionato?

R: dipende, se lo incontri un'altra volta e lui sa che tu sei simpatico, sai come parlare, sai come..lui magari la seconda volta compra tranquillamente.. però i clienti non sono tutti uguali, trovi uno bravo e trovi uno meno bravo;

D: il mio primo pensiero è che le rose si tenderebbe più a venderle ad una coppia, si penserebbe che forse è più facile così lui compra e fa una bella figura;

R: si ci sta anche questo; .. poi certe volte magari a uno non servono i fiori però te li compra per aiutarti

D: chi compra di più? Donne o uomini?

R: donne e anziane;

D: donne?

R: hanno più cuore, sono più dolci;

D: sono persone più sensibili?

R: sì..anche... certe donne gli piacciono i fiori, da portare alla mamma, alla sorella, al cimitero; alla chiesa, per pregare la Madonna così;

D: i più giovani tendono a non comprare?

R: quasi mai;

D: l'atteggiamento di chi compra, come ti sembra?

R: 70 %, 80 % trovi buone persone

D: educate?

R: sì sì...ma 50 % magari ti parlano, ti dicono stai attento, mi raccomando non fumare non bere non ti drogare, mi raccomandare questi soldi , solo per mangiare..io sento che mi vogliono bene;

D: quindi non solo comprano da te ma ti danno anche consigli?

A: sì anche consigli;

D: quindi si crea una sorta di relazione tra voi?

R: sì sì.. poi un'altra cosa, quasi tutti, quasi tutti il 90 % quando vedono che vai a vendere i fiori in giro pensano che tu non sappia niente, hanno un certo pensiero, il 90 % ti giudicano come uno che non sa niente nella vita, come una persona senza meta;

D: infatti questa questione per esempio nel tuo caso, tu un atleta, nessuno si immaginerebbe che un atleta che è stato alle Olimpiadi di Pechino vende fiori.

R: ..ma sai tanti che mi conosco, che corrono, quando mi hanno visto vendere fiori non ci credevano;

D: interessante questo aspetto del pregiudizio del cliente su di te anche se non ti conosce, come fossi una persona priva di..

R: sì come.. come dire un animale

D: priva di istruzione..

R: lui ancor prima ti giudica come un povero..un povero totale, non solo di testa, povero di tutto

D: interessate questo..

R: però c'è da dire che tanti.. le persone che hanno vissuto davvero la vita, ne trovi il 20% ..che hanno vissuto la vita ti capiscono al volo. Hanno un'altra mentalità, parlano come se parlassero con una persona normale, hanno più cuore;

D: invece ti chiedo una domanda..chi vende nei ristoranti.. hai mai venduto nei ristoranti?

R: sì

D: come trattano il venditore di fiori?

R: ti racconto una piccola esperienza mia..già magari io qualche volta io entro al bar per bere un caffè, già dalla porta no grazie no grazie!

D: senza neanche fiori dici?

R: no coi fiori

D: coi fiori, se vuoi solo entrare?

A: solo per bere un caffè, non voglio nemmeno vendere....

D: ti fermano già

R: già mi fermano..allora posso bere un caffè? si prego (facendo riferimento alla risposta del barista);

D: quindi è più difficile entrare con i fiori?

R: certi locali non ti fanno nemmeno entrare;

D: e perché secondo te non ti fanno entrare?

R: dicono c'è gente che sta mangiando, magari non vogliono nemmeno vederti;

D: ok..a maggior parte di chi vende sono marocchini ma quali altri gruppi nazionali ci sono?

R: Bangladesh, Pakistan..

D: ma anche lo si riforniscono dai grossisti marocchini?

R: si dal grossista o da Pontedecimo;

D: però chi ti offre una qualità migliore? Il grossista italiano di Pontedecimo o quello marocchino?

R: il marocchino

D: ci sono dei rapporti fra i venditori bengalesi, pakistani e i venditori marocchini? Ognuno ha la sua zona dove un altro non può venire a vendere o cosa?

R: no ognuno è libero;

D: quindi non ci sono zone suddivise?

R: no no;

D: torniamo, per un attimo, alla tua carriera atletica, mi hai detto che alcuni che corrono con te ti vedono e

A: si si non ci credono nemmeno

D: come si rapportano con te, o come ti rapporti tu con loro? Il tuo lavoro grava sui tuoi rapporti con loro?

R: mah io sono una persona modesta, sono amico di tutti, saluto normalmente nel campo;

D: quindi non ti da fastidio?

R: no non mi da fastidio, più che altro penso che tutto ciò non grava su di me ma su di loro. Loro vedono un talento, un fuoriclasse vendere i fiori..in questa situazione quando vedo che è così io mi carico di più, perché resisterò per un giorno arrivare a grandi risultati, bisogna avere la pazienza.

Un proverbio marocchino dice: cammina con i sandali finché non trovi le scarpe..camminare con qualcosa di vecchio da buttare finché non trovi meglio.

D: il fatto di essere un atleta, conosciuto nel campo ti ha aiutato nella vendita di fiori? Comprano da te?

R: sì, ci sono delle persone che mi vedono, mi salutano, mi invitano a bere qualcosa e in più comprano i fiori.

### Intervista venditore n°3

S: prima cosa da dove vieni?

L: sono del Marocco (risate)

S: si dal Marocco ma dove di preciso?

L: da Rabat , da Temara

S: quanti anni hai?

L:28

S: da quanto tempo è che sei qua?

L: ora son 5 anni

S: dimmi il motivo che ti ha portato e come mai?

L bah quando ho preso la laurea giù..ho fatto degli stage e sai ognuno cerca di trovare...di migliorare la propria vita allora si cerca di venire in un paese europeo, allora l unica maniera possibile era attraverso lo studio e cosi sono arrivato qua.

S: quindi sei venuto con permesso di studio?

L: si permesso di studio...

S: (pausa)..ma avevi qualche familiare qua?

L: si mio fratello e mio zio

S: sono ancora qua tutti i due?

L: però quando arrivi qua conti solo su te stesso..sono arrivato che avevo 24 anni..24 anni

S:con chi vivi qui? Da solo con qualcuno?

L: ora da solo..alla casa dello studente

S:all'inizio con chi vivevi?

L: all'inizio con mio fratello poi con alcuni marocchini..poi sono venuto qua

S: tuo fratello è a Genova

L: no mio fratello è a Chiavari

S: da quanto tempo vendi i fiori?

L: bah da quando sono venuto qua..sai una persona quando viene da adulta qua deve o lavorare o trovare il modo di guadagnare soldi

S: e come ti sei avvicinato a questa professione?

L: beh mi serviva un entrata, quindi ho cercato dei lavoretti per i primi 2 o 3 mesi ma non ho trovato..allora ho cominciato a parlare con gli altri ragazzi a come guadagnavano e ognuno diceva io vendo fazzoletti ecc...l'altro vende fiori ecc.. allora mi son detto perché non vendere anch'io, allora sono andato con un ragazzo che vende fiori a Chiavari, mi ha fatto vedere da dove comprava..

S: dove compra?

L: ha comprato dalle parti di via del Campo , c'è un marocchino che vende all'ingrosso

S: beh mi hanno detto che ce ne sono 3 o 4

L: si è uno attaccato alla moschea, giri li dietro.. torna solitamente da Sanremo il pomeriggio,..verso le 7 di sera così allora si prende da lui

S: allora è quel tuo amico marocchino che ti ha fatto vedere come e dove comprare?

L: si si..come dove, anche come prepararlo

S: ah anche come preparalo?

L: si sai devi fare i mazzetti..e..vai con Dio

S: vendi dell'altro?

L: la prima volta solo i fiori ma poi quando entri in un ristorante, c'è quello che ti chiede un fazzoletto chi l'accendino..allora dopo ho cominciato a comprare anche dai cinesi fazzoletti un pacco o due accendini, 2, 3 pacchi di fazzoletti..e poi giri

S: al di là di fare il venditore ambulante, fai anche un altro lavoro?

L: beh si lavora e si studia.. studio e lavoro

S: e se dovessi scegliere un altro lavoro da fare? Cosa vorresti fare??

L: (silenzio..risata)beh se ti appare un altro lo fai, è normale..non è una questione di..sai quello è un lavoro temporaneo(si riferisce alla vendita di fiori). Se vedi ogni tipo di lavoro migliore..lo si fa.. chi viene qua cerca di migliorare la sua situazione

S: ma non hai un'idea di un lavoro preciso che vorresti fare?

L: un lavoro...un qualcosa che centri con i miei studi..questo è il mio sogno

S: cosa studi?

L: economia aziendale

S: allora mi hai detto che i fiori si comprano vicino alla moschea?

L: si alla moschea

S: ma i fiori sai da dove arrivano di preciso, intendo prima di arrivare dal grossista?

L: il giro parte da Sanremo..perché una volta ho chiesto al grossista da dove li porta e mi ha detto da Sanremo..ci sono dei ragazzi marocchini che lavorano lì, loro vedono i prezzi e lo comprano da lì

S: quindi tu sai solo che arrivano da Sanremo, tutti i grossisti di Genova li prendono a Sanremo?

L: è questo quello che so

S: dicono che dei fiori arrivano dall'Olanda

L: si forse si..ma comunque quelli di qua li prendono da qui (saremo), può essere che ci siano altri che li prendono altrove

S: mi hanno detto che a Pontedecimo c'è un mercato..no ci sei mai stato

L: no mai stato..li compro solo qua in centro dai marocchini

S: ok..ma i venditori ambulanti,cioè le ultime persone a comprare i fiori, non conoscono proprio da dove arrivano i fiori?

L: no nessuno sa..

S: sanno solo che si prende a Genova

L: si e sanno che i fiori vengono da qualche parte fuori Genova..perché se fosse il mercato grosso a Genova ci andrebbero di persona..uno cerca sempre di cercare a meno, anche se dovessero pagarlo un euro in meno.

S: chi vende, quante volte, quante volte compri i fiori?

L: beh due o tre volte al giorno, solitamente i giorni prima del weekend cosi nel weekend lavoro nei locali..lo sistemo e lo metto in acqua

S: tu sai quante volte i grossisti comprano i fiori a settimana?

L: (non si capisce tutta la frase)..se non trovo il grossista, aspetto che arrivi poi prendo da lui solitamente a capodanno costa di più.

S: quanti mazzi prendi?quanti fiori in una mazzo..e quanto lo paghi?

L: beh 20(un mazzo ha 20 rose).. a natale e capodanno sale il prezzo, 2 o 3 euro in piu

S:la maggior parte dei grossisti sono marocchini, italiani, o di qualche altra nazionalista?

L:i marocchini soprattutto vendono da queste parti.. sai non parlano bene la lingua i primi anni

S: sto parlando dei grossisti!

L: ah grossisti..ci son italiani ma si va dai marocchini per il prezzo

S: vendono meno?

L: si abbassano il prezzo

S: e quando ti rimangono dei fiori cosa ne fai?

L: ma a dir la verità non...non si vendono solo i fiori ma anche le parole (risata)

S: cioè?

L: cioè tu i fiori li usi come pretesto

S: in che senso?

L:vendi dei discorsi..sai uno con una gli stai dietro se non vuole comprare gli chiedi almeno di pagarti un caffè..allora lui alla fine ti da qualcosa..allora uno un po' qua l'altro di là e cosi via..

S: ma ti rimangono dei fiori?

L: si ne rimangono

S: cosa ne fai?

L: ma cosa puoi farci..lo butti..lo tiene un po' finché non comincia a perdere i petali..se lo tieni nell'acqua rimane fino al giorno dopo..quelle che perdono i petali le togli cosi rimane una bella composizione...sai lo comprano giusto per l'estetica perché è bello da vedere..

S:ma vendi a mazzi o i fiori sciolti?

L: no vendo mazzi, metto tre colori diversi poi..non è che pretendo un prezzo fisso.. lascio al compratore l'offerta..quel che viene viene..basta che ci sia un minimo di guadagno..

S:Quando vendi i fiori? Al mattino pomeriggio ..??

L: al mattino no, sempre di pomeriggio, sera, sabato e domenica..ma solitamente si vende bene il venerdì sera, sabato sera e un po' la domenica, gli altri giorni,,normale!

S: dove vendi solitamente?

L: soprattutto nei ristoranti, nei lungomare..

S: a Genova?

L: no no fuori.. a Sestri Levante, Moneglia, Riva Trigoso , Chiavari, ..poi.. fino a La Spezia.. Mi faccio un giro e lavoro(risate)...HAJJ e ZYARA (pellegrinaggio e visita)

S: quanto si guadagna a giornata?

L: dipende, un piccolo guadagno lo ricavo..spendo poco a comprarlo..sui 7 euro un mazzo(20rose) aggiungendo le spese del viaggio treno ecc.. comunque un minimo si guadagna.. ti fai due giri ci guadagni..più ne fai più guadagni.. i posti migliori sono i ristoranti, i lungo mare..i migliori si..

S: ti lasciano sempre entrare?

L: si..le prime volte no però dopo li conosci, fai amicizia, ti conosco e...una volta in un ristorante sono entrato a vendere e la proprietaria mentre giravo mi ha detto che non potevo vendere li allora io le ho dato un fiore e le ho spiegato che ero giusto per guadagnare qualcosa.. le ho dato il fiore e me ne sono andato. Le volte dopo era lei a chiamarmi e dirmi di entrare a vendere i fiori..

S: ma in una giornata buona quanto guadagni?

L: ma,,dipende dalle giornate..non so..

S: al sabato per esempio?

L: dipende da quante ore fai...se ti fai il pomeriggio e la sera, puoi arrivare a 70 80 euro..

S: e un giorno in cui si guadagna poco?

L: 30 euro..

S: lavorando tutto il giorno??

L: no solo al pomeriggio

S: sei soddisfatto del guadagno?

L: si ma cerco dell'altro lavoro

S: che tipo di fiori compri solitamente?

L tutti i tipi

S: quali?

L: le rose, le mimose..poi ci son quelle gialle..come si chiamano!!! Quelle che prendono gli altri marocchini le prendo anch'io. L'altro mio amico marocchino inizialmente mi faceva vedere quali prendere

S: mi hai detto che giravi con i fiori, ma non avevi un posto fisso?

L: ma no...cerco sempre luoghi affollati come il centro storico di Chiavari...sai dove c'è un sacco di gente..ma non è che sto fermo in una posto..un po' di qua un po' di la

S:ci son dei periodi in cui si vende di più?

L: si certo..San Valentino, si vende un sacco...poi natale capodanno anche

S: ma la tipologia del cliente?...avevi dei clienti fissi?

L: persone abituali no..sai ogni giorni ne incontro uno diverso.. si hanno delle zone fisse ma..persone no..poi sai cerchi di parlare con tutti, con gli anziani parli nella loro maniera, con i giovani nella loro maniera..con ognuno utilizzi il linguaggio suo.

S: comprano più donne o uomini?

L: sai se si tratta di copie comprano gli uomini ma se i maschi sono soli no..quindi comprano di più le donne

S. e a quale età media di clienti ti rivolgi?

L: beh si prova con tutti in particolare con le coppie..sai sono quelli più convinibili..

S: ah la coppia..di giovani, adulti o??

L: si la coppia..di giovani soprattutto..comprano di più

S e che atteggiamento ha il cliente nei tuoi confronti? Ti tratta bene ..ti risponde maleducatamente..o?

L: dipende..c'è anche quello che ti viene a cercare senza che lo cerchi, c'è quello che devi convincere tu..c'è quello che non vuole comprare però gli fai pena allora ti da qualcosa..c'è chi prende invece un accendino o dei fazzoletti

S: ma la maggior parte come ti tratta? Bene o male?

L: sai dipende dal tuo modo di fare, se scherzi e giochi ti trattano bene, se invece gli stai addosso troppo allora ti evitano

S: ma dimmi una percentuale?

L: la maggior parte..così così..bene..pochi ne ho trovati che rispondono male...ma sai in un giorno per forza trovi quello che ti risponde bene e quello che ti risponde male

S: invece quello che mi dicevi prima..sui ristoratori..loro per ex come ti trattano?

L: bah ci son quelli che quando entri fanno finta di non vederti e quelli che invece ti dicono di non insistere troppo con i clienti poi ci son quelli che ti dicono che non si vende qua , esci!

S: tu come venditore marocchino hai relazioni con altri venditori di altre nazionalità? Quali sono le nazionalità dei venditori?

L: marocchini , bengalesi, indiani..ci son soprattutto marocchini e bengalesi in quella zona

S: quale zone?

L: dalle parti di Chiavari, Carasco, Sestri Levante, Riva Trigoso , Moneglia..

S, ci son relazioni tra tutti questi..?

L: tra marocchini si..se vedi un marocchino vendere in una certa zona cerchi di andar da un'altra parte ma se vedi un bengalese non è un problema si vende nella stessa zona..

## **Intervista B. – Grossista di fiori**

S: Allora mi dicevi, sei del marocco, le origini di Benimeskin ma ora abiti a Khouribga.

B: si si benimeskin ma a khouribga adesso

S: come grossista dove ti rifornisci?

B a Sanremo

S: ma il mercato non è proprio a Sanremo?

B. no è tra Arma di Taggia e Sanremo.. è un mercato enorme a tre piani.. sopra ci sono i vigili sotto i venditori dei fiori dove tengono tutti i fiori ognuno di loro ha la sua postazione, portano i loro 15 o 20 mazzi.. e dove si contratta il prezzo dei fiori. Tu gli chiedi quanto e lui ti dice quanto vuoi 4 o 5 euro e ci si mette d accordo sul prezzo. Se ti piace la roba gli chiedi di lasciartela.

S: comunque contrattate il prezzo?

B: si si si contratta, lui ti dice 0,30 e tu rispondi 0,25, cioè 0,25 corrisponde a 5 euro(al mazzo intende) e 0,30 corrisponde a 6 euro

S: quindi voi contrattate il prezzo singolo del fiori?

B: si del fiore singolo, 0,30 0,25 0,20..non si contratta il mazzo ma proprio il singolo fiore 500, 200 o 300..200 sono 10 mazzi per esempio.

S: tu come grossista quanto compri?

B: prendo 50 o 60 mazzi, e vendo quei 30 o 40 che equivalgono alla spesa del trasporto tra macchina e autostrada poi a me rimangono quei dieci mazzi che porto in giro e ci guadagno la spesa per la famiglia..

S: a quanto vendi i mazzi?

B: 6 euro , 7 euro

S: mi dicevi prima che il prezzo sale vertiginosamente a volte

B: si si ..ma nel mercato all'ingrosso, se li vuoi comprare uno o due mazzi li paghi sempre cari ai proprietari dei magazzini

S: ma i proprietari di questi magazzini sono gli stessi contadini che raccolgono i fiori dai campi?

B: no i proprietari dei magazzini sono quelli che importano i fiori da altri paesi come la Germania..il contadino porta i suoi fiori al mercato e la maggior parte di noi comprano da loro, c'è chi arriva da Milano ,Genova, Torino, vengono tutti li

S. quindi anche da queste città arrivano grossisti a rifornirsi..ma c'è solo questo mercato?

B: ce ne sono anche a Pescia e un altro a Viareggio..questi sono i grandi mercati.

S: allora dicevi che in questi mercati vengono anche i contadini..sono italiani ?

B: si si italiani dai quali compriamo...

S: invece quelli che importano da fuori i fiori?

B, quelli hanno i magazzini, quando si esauriscono i fiori da su (fa riferimento al II piano ndr.) scendi giù e compri da loro se ti serve ancora dell'altra roba

S: questi sarebbero quelli che hanno le celle frigo?

B: si sono quelli che hanno le celle frigo.

S: da che parte arrivano i fiori importati?

B: dall'Ecuador, Germania, Olanda e Marocco

S: tutti i tipi di fiori arrivano da questi 4 paesi?

B: dall'Ecuador arrivano le rose rosse, le rose Vendela quelle bianche. Dalla Germania invece arrivano vari tipi di fiori, bianchi rossi, gialle:questi fiori vengono venduti a seconda della loro lunghezza

S: in che senso?

B: le rose sono vendute secondo la lunghezza del fiore..ci sono quelli di 80 cm, 70 cm o 60 cm ed ognuna ha il proprio prezzo...

S: come mai?

B: perché quelle di 70 cm per esempio hanno un gambo grande e anche il fiore è ben raccolto

S: durano di più?

B: si durano di più ma a dir la verità non c'è grande differenza solo che quella grande(intende la lunghezza) è più completa(intende meno "mutilate")..più corte sono e meno costano...sai loro li portano in aereo o in camion

S: e questi sono i fiori del frigo..ma voi li comprate sempre o ogni tanto?

B: sempre, li mescoliamo insieme agli altri fiori(intende quelli del contadino)..a volte non trovi tutto, puoi non trovare quelle bianche, rosse o gialle quindi prendi da quelli dei frigo.

S: e come prezzi? Quali costano di più?quelli del contadino o del magazzino?

B: quelli del frigo costano di più perché comunque lui se non vende oggi ne venderà domani o dopo domani. I fiori dell'Olanda, Germania e quei paesi li dura di più in frigo, può resistere fino a 12-14 giorni

S: e i prezzi di questi fiori ??

B: i fiori dei magazzini se non sono riusciti a venderli alla fine si riesce a comprarli anche a 4 o 3 euro perché gli sta per scadere. Ogni tipo di fiore ha un codice con scritto la scadenza, il numero di giorni che può resistere, perché se hanno un fiore che scade dopo 15 giorni e dopo 7 o 8 giorni non l'hanno ancora venduto allora abbassano il prezzo..dopo un po' quasi te le regalano per liberarsene(risate)

S: invece i contadini?

B: quelli hanno un unico prezzo..4 o 5 euro

S: mi dicevi prima che quando compri a quel prezzo cioè a 4 o 5 euro riesci a guadagnarci qualcosa in più

B: sì certo...però ti capitano anche le volte che non riesci a vendere i fiori e ti tocca buttarli

S: buttarli?

B: sì come quando piove, ci son tempeste, o la neve allora i venditori non vanno in giro e io mi prendo i fiori li tengo nel magazzino dove non ho ne frigo ne niente il giorno dopo cominciano ad andare a male

S: va a male perché non hai il frigo  
B: sì io me la rischio con questo tipo di prodotto

S: quanto possono resistere i fiori??  
B: massimo 3 giorni poi li butti

S: i tre mercato grossi che mi dicevi..tu compri solo a Sanremo? Non vai mai negli altri a comprare?  
B: l'anno scorso andavo in quello di Pescia

S: costa meno ?  
B: sì a marzo costava meno, costavano 3 euro i fiori

S: come mai?  
B: perché c'erano più fiori del solito, un sacco di tulipani, un sacco di Ibiscus e altri fiori..durante la primavera ci sono tutti questi tipi di fiori che aumentano nel mercato e le rose cominciano a scomparire, la cominci a comprare a 3 , 4 o al massimo 5 euro

S: quindi tu compri sempre a Sanremo  
B: sì certo sempre li poi io fra un po' lascio perché ho l'asma e con i fiori mi si aggrava..ancora un anno poi smetto, basta...ho continuato giusto perché mi si è bruciata la casa l'anno scorso e sono rimasto senza niente.

S: vengono a comprare da te solo marocchini?  
B: marocchini....e bengalesi

S: ti rapporti con loro nella stessa maniera?  
B: sì certo..sono tutti i due musulmani.

S: all'inizio mi stavi raccontando che sei arrivato nel'86 e che quando hai cominciato a vendere fiori c'era allora un solo grossista marocchino, qua vicino (si riferisce alla zona vicino a Via del Campo ndr.) che...  
B: sì lui aveva i fiori, preparava i vari secchi e ci mostrava come venderlo..noi non sapevamo.

S: cosa vi diceva di particolare?  
B: ci diceva che dovevamo entrare nei negozi, c'è chi avrebbe voglia di prendere dei fiori ma non ha tempo allora noi dovevamo andare da loro..e provare più volte con le persone.

S: mi dicevi che non lo pagavate subito  
B: no lui ci preparava i secchi, in ogni secchio c'erano un tot. di mazzetti di fiori, ti chiedeva quale volevi e quando lo sceglievi segnava su un libricino nome e cognome della persona con la quantità di fiori che c'erano nel secchio. Al pomeriggio ti chiedeva quanto hai venduto e andava a verificare la quantità con cui eri partito. Se avevi venduto 12 (mazzetti) allora dovevi pagarli quelli che sei riuscito a vendere poi alla fine ti dava anche 1500 o 1000 lire..le lascia come premio a te...lui non ci chiedeva quanto avevamo guadagnato in quella giornata ma voleva solo che gli venissero pagate i suoi fiori(in pratica si faceva pagare dopo che si era venduta la merce)

S: beh non era male comunque..  
B: sì sì (risate)

S: mi dicevi che il primo anno hai lavorato come venditore ambulante di vestiti poi hai lavorato 5 anni alla Stoppani?

B: si si ..è proprio durante il mio lavoro alla Stoppani che mi è venuta l'asma...stavo bene ma lavorando con roba chimica sono stato male.

- discorso sulla sua malattia, poi intervengono vari venditori di fiori che vengono a pagargli il debito ndr. -

S: i tipi di fiori che compri?

B: ma diversi colori, quelli che vanno di più sono le rose rosse, bianche, arancioni, gialle.

S: e gli altri tipi di fiori?

B: Tulipani, garofani, orchidee, liliun, Gigli, Margherite, con tutte queste dobbiamo variare il secchio, poi c'è il ruscus, è un'erba verde

S: un'erba?

B: si è un'erba verde che serve per addobbare le orchidee

(interviene altro venditore ambulante a discutere con Benlkhadoune della quantità presa di fiori)

S: hai usato prima una metafora per spiegare le oscillazioni del prezzo dei fiori, hai detto che è come il dollaro, sale e scende

B: certo come il dollaro.. (risate)

S: così almeno chi ascolta attraverso la metafora avrà le idee più chiare (risate)

B: quando ci sono grandi quantità di fiori nel mercato si compra bene, se invece ci sono pochi fiori e c'è troppo freddo, non è detto che tu riesca a trovare tutto quello che vuoi..e finisci per pagare 6 o 7 euro..alla fine non ci guadagni niente..spendi i soldi nella benzina con cui vai e torni. Non si guadagna niente

S: mi dicevi che c'è un periodo in cui sale il prezzo del fiore poi da marzo in poi comincia ad abbassarsi

B: si perché ci sono tanti fiori nel mercato

S: e d'estate?

B: si scende fino a 2 o 3 euro..perché fa molto caldo e i fiori non durano

S: anche quelli del frigo?

B: quelli ancor peggio, almeno quelli dei contadini due giorni resistono invece quelli dei frighi dopo che lo porti in giro, con il caldo si affloscia

S: ma fra tutti i paesi da dove arrivano i fiori non c'è neanche un tipo di fiore che resiste abbastanza??

B: no...tranne l'orchidea, quella non ha bisogno d'acqua..può durare fino ad una settimana.

S: dal Marocco che fiori arrivano?

B: dal Marocco arrivano le rose e i garofani, solo questi

S: come fai a sapere che arriva, o dal Marocco?

B: c'è scritto sui contenitori il paese di provenienza..

S: dalla Germania invece? Diversi tipi di fiore arrivano?

B: si diversi tipi

S: e dall'Ecuador?

B: dall'Ecuador 2 tipi di rosa, bianca e rossa

S: e dall'Olanda?

B: come la Germania, diversi tipi

S: tu fai anche il venditore ambulante di fiori no? Allora ti chiedo..come prepari i fiori, il tuo secchio?

B: prendi un 6 , 7 mazzi di fiori, li metti li e ne prendi una rossa, una gialla, una blu, una arancione..togli le spine, li accorci poi fai piccoli mazzi mescolando i colori. Li metti nel secchi con un po' d acqua fino al mattina. La mattina ti svegli togli l'acqua dal secchio poi parti

S: ah togli l'acqua dal secchio

B: si li porti senza acqua, rimetti un po' d acqua quando arrivi.

S: vendi qua a Genova o fuori?

B: no fuori a Parma, Piacenza

S: come mai fino a li?

B: perché da quelle parti non ci sono tanti fiori

S: giri tutto il giorno li?

B: si ..però alle tre riprendo il treno e torno

S: quindi vai a Parma, Piacenza....

B: Alessandria, Asti

S: tu cerchi di vendere a chiunque o individui dei potenziali compratori come coppie o ..

B: mai fare cosi, vado verso Dio... chi mi capita davanti gli chiedo, c'è chi non gliene frega niente, cammina tutto assorto e quando gli chiedo di comprare mi risponde si..tira 2 o 3 euro te la da per il fiore e se ne va

S: i clienti come si rapportano con te?

B: la maggior parte bene..

S: e chi compra di più, donne o uomini?

B: le donne

S: sotto o sopra i 30 anni?

B: donne ben sopra i 30 anni..le ragazze giovani non comprano tanto

S: tu vendi solo fiori?

B: solo fiori ne più ne meno

S: e secondo te chi compra lo fa perché gli interessano davvero i fiori o vuole solo aiutarti, o...

B: ma si vogliono solo aiutarti, c'è chi non gli interessa ma per aiutarti li prende, ma c'è anche una percentuale di persone che ama i fiori

S: tu hai dei posti fissi dove vendi? A clienti fissi

B: si faccio un giorno ad Asti uno ad Alessandria uno a Parma uno a Piacenza, e vado da clienti fissi

S: quando incontri un nuovo cliente cerchi di creare un rapporto di amicizia perché diventi tuo cliente fisso?

B: certamente

S: come fai?

B: gli dico i giorni e l'orario in cui passo di lì e se gli servono dei fiori glieli porto io..così se davvero vuole i fiori starà attento a quando passo..c'è addirittura chi mi chiama a telefono..

S: ti chiamano? C'è chi ti ordina dei fiori?

B: sì, le donne mi chiedono di portar loro 20 o 40 fiori di colore unico..perché vuole fare la festa alla figlia..

S: bene..ma cosa ti piacerebbe fare come lavoro?un altro lavoro intendo

B: mi piacerebbe avere un posto in un mercato comunale per vendere vestiti.

S: cosa facevi in Marocco prima di venire qua?

B: facevo il venditore ambulante, vendevo abbigliamento intimo per bambini, calze ecc..

S: come il lavoro che ha iniziato a fare sulle spiagge il primo anno..

B: sì sì certo, si guadagnava bene i primi anni..

S: ora è difficile vendere vestiti?

B: ora sì, almeno i fiori riesci a guadagnarci qualcosa, il sacco invece (intende i vestiti) no, ce l'hai sempre al collo!

S: tu entri nei negozi a vendere?

B: sì certo bar negozi ristoranti parrucchieri

S: come si relazionano con te?

B: alcuni li trovi arrabbiati ..allora ti dicono no grazie..se sei uno sveglio e trovi una arrabbiata allora tu ridi con lei perché si ricordi di te..

S: lasci un buon ricordo di te?

B: sì certo .

S: grazie allora..