

*Intervista a Ndary Dieng, venditore ed editore**

L'intervista a Ndary Dieng, venditore senegalese di libri per strada, ma anche editore di Touba Culturale, avviene al bar del primo piano di un megastore della Mondadori tra piazza Duomo e San Babila a Milano. Il posto l'ha indicato lui e, salendo le scale, mi chiedo se questa scelta non sia già una sua implicita risposta all'ultima domanda che gli volevo fare: "Qual è il futuro che vede per la vendita per strada dei libri?". Mentre si siede, posa a terra la sua borsa di carta dove tiene una quindicina di piccoli libri, da lui pubblicati. Con me ci sono Francesco Cosenza e Pap Kouma. Prima di incominciare, ordiniamo qualcosa da bere. Non per lui: è Ramadan.

Da quanti anni è in Italia e da quanti fa il venditore ambulante di libri?

Sono in Italia dal 1996. Sono partito facendo il manovale, poi nel 2001, più di quindici anni fa, ho iniziato a fare il venditore di libri per strada. Come sono passato a questo mestiere? Amici, il caso. Ho lavorato per tutte le case editrici di Milano, quelle storiche: Soldarietà Come, Terre di mezzo, poi Dell'arco. Dal 2014, con tre amici, ho messo in piedi una mia casa editrice, la Touba Culturale. Io sono l'amministratore. Così adesso faccio l'editore e il venditore dei miei libri.

Ma perché la scelta di pubblicare, oltre che vendere?

Il motivo è che qui siamo tutti senegalesi e in questo modo, producendo noi i libri, ci possiamo aiutare meglio. Io come editore mi tengo il minimo, il resto va tutto a chi vende per strada.

Lei ha sempre lavorato per un solo editore alla volta. Ci sono invece venditori che diffondono libri di diverse case editrici? Ci sono grossisti che distribuiscono i volumi?

No, non ci sono grossisti o magazzini, che io sappia, ma oggi un diffusore può avere nel suo zaino libri della mia casa editrice, di Modu Modu, di Savana Culture, ecc. Non è che deve essere come il rappresentante di una sola marchio. Può tenere la varietà che vuole: conosce gli indirizzi dei vari editori, ci va e si procura libri di diverse testate.

Quando non lavorava in proprio, ma si serviva di case editrici, con che tipo di contratto era assunto?

Io, e parlo per me, non sono mai stato assunto con un contratto. Avevo e ho la mia licenza di venditore ambulante, compravo i libri a metà prezzo, andavo a venderli dove volevo e cercavo di vendere tutto quello che avevo acquistato. Perché, nel nostro lavoro non ci sono rese: quello che compri lo devi vendere. Alla fine il ricavato era mio e basta.

Ma ci possono essere forme di subappalto o per conto terzi? Per esempio qualcuno acquista i libri e poi non ha la possibilità di venderli, perché deve trasferirsi altrove o ha altro da fare e li cede a un amico. Però, magari, questo amico non ha la licenza per vendere.

Non so, ma può darsi. Come può darsi che i libri acquistati non vengano pagati subito, ma solo dopo essere stati venduti. In questo caso può capitare anche che non vengano mai pagati. Ma a me questo non succede, perché io conosco le persone a cui dare fiducia.

Prima di incominciare a vendere, alla fine degli anni '90, c'è stato qualche tipo di formazione, per esempio incontri per imparare a come interagire coi passanti o per conoscere i libri che proponeva?

No nessuna formazione, solo suggerimenti di amici, spirito di osservazione e poi la pratica. Però la serietà del venditore è molto importante, come il suo portamento. Chi vende deve essere dignitoso. Si deve presentare al passante come una persona che sta lavorando, che offre un prodotto, non come uno che chiede qualcosa.

A questo proposito, è giusto, o giustificabile, che un venditore ambulante chieda l'elemosina?

Assolutamente no

Quali sono i luoghi in cui è più facile (o meno difficile) vendere? Partiamo dalle scelte di fondo: grandi città o città di provincia?

Io ho girato in molte città, soprattutto all'inizio giravo molto. Sono stato a vendere a Torino, Bolzano, Pescara, Genova, Roma... Sono anche stato uno dei primi a vendere sulle spiagge come Rimini. Le città grandi si assomigliano tutte. Non è che a Milano si venda di più che a Roma. Le spiagge sono molto faticose. Dove si vende meglio è nelle città di provincia. Ci sono venditori che ogni giorno prendono il treno e vanno a vendere in provincia. Questo, però, accadeva soprattutto agli inizi, quando si vendeva di più.

Ci sono posti dove è più facile vendere?

Ma sì, dove c'è gente, nelle piazze, ai mercati, o dove c'è chi legge, davanti alle librerie, alle università, alle grosse biblioteche.

E ci sono stagioni, giorni più favorevoli?

Naturalmente si vende di più d'estate perché d'inverno è più difficile che le persone si fermano a chiacchierare, magari sotto la pioggia o al freddo. I giorni più favorevoli, poi, sono i festivi o i prefestivi, quando i passanti sono più disponibili. Però, ripeto, oggi le cose sono cambiate. La gente è di fretta sempre e si rifiuta persino di fermarsi.

Ma quante ore di lavoro fa al giorno?

Tante: dalle 8 del mattino fino alla sera, anche alle 21, sempre in giro, soprattutto se, come capita negli ultimi tempi, non si riesce a vendere.

Quand'è che una giornata, dal punto di vista economico, è da considerarsi andata male?

Oggi questo tipo di attività è in crisi. La gente non è interessata ai libri, non compra. Prima era curiosa, faceva domande: da dove vieni, di cosa parla questo, cosa mi consigli... Pensi che si riusciva a vendere anche cinquanta libri al giorno. Oggi va bene se se ne vendono cinque o sei, e va benissimo se si raggiunge la decina.

Veniamo al tipo di libri che vende. Quali sono i generi più richiesti?

Lo scopo della mia casa editrice, la Touba Culturale, è promuovere la cultura africana, quindi nel suo piccolo catalogo è previsto il posto per libri di narrativa che hanno avuto successo in Senegal e che io ripropongo qui tradotti. Un libro che suggerisco è su Nelson Mandela, poi ci sono anche scrittori italiani che parlano di Africa. Ma al momento i libri più richiesti sono quelli per bambini, favole africane con illustrazioni. In questo campo noi abbiamo Ilaria Cislighi, molto brava, che scrive e illustra favole.

Quando non vendeva i libri della sua casa editrice, ma quelli di Terre di mezzo o della Dell'Arco, con che criterio sceglieva i libri da proporre poi ai passanti?

Di solito prendevo quelli che sapevo, per esperienza, per intuito o per consiglio di altri, che andavano di più. Ad esempio i Poeti Africani Anti-Apartheid della Dell'Arco.

E oggi, c'è un libro che vorrebbe vendere?

Mi piacerebbe avere in catalogo un libro come *Imbarazzismi* di Kossi. Oppure un libro di favole come *Numbelan* di Mbacke Gadjì.

Qual è la tiratura media di un libro della Touba culturale?

Dipende, comunque la tiratura minima è di tremila copie. Poi si tratta di venderle...

Quello che si dice è che ci sono forme di pirateria, libri copiati, stampati da tipografi compiacenti senza rispettare i diritti d'autore

È probabile, io non ne conosco, ma si sa che ci sono.

Veniamo al suo lavoro in strada: ci sono trucchi del mestiere, per esempio tecniche per individuare il passante che potrebbe acquistare?

Certo. Importanti sono le facce delle persone. Devono essere di persone che io chiamo "sociali", aperte.

Come Francesco, qui presente? Lei lo fermerebbe per strada?

Certo, anche lei che mi sta intervistando. Da certe facce si intuisce se c'è disponibilità oppure se c'è confidenza coi libri, come possono avere gli insegnanti, gli studenti universitari.

Ma chi compra? Ad esempio, ci sono senegalesi o africani che acquistano i suoi libri?

Sì, ci sono. Si fermano, scambiano due chiacchiere e magari comprano perché vogliono esercitarsi nell'italiano. Ma sono una percentuale minima. Invece si vende abbastanza bene alle coppie miste, dove lui o lei sono africani. Lì è più facile superare la diffidenza e le resistenze che hanno gli italiani.

Le capita di avere clienti fissi?

Sì, anche se non sono numerosi. C'è qualcuno che torna o mi chiede di procurargli dei libri.

Che rapporti ci sono con gli altri venditori? Ad esempio, abbiamo visto, davanti a una libreria, delle donne venditrici, che portavano i libri in testa. Molto folcloristico.

Sulle donne che vendono libri disapprovo. La loro è concorrenza sleale, perché usano i libri per richiamare l'attenzione, poi passano subito a chiedere l'elemosina. Con gli altri venditori c'è molta competizione, perché il mercato si è ridotto, ma non ci sono contrasti o territori da difendere. Io, ad esempio, posso vendere i miei volumi dove voglio.

In conclusione, come vede il futuro del venditore di libri per strada?

Come dicevo, non sono più gli anni '90. Bisogna partecipare a fiere, promuovere forme di aggregazione. In questo vedo un ruolo importante nel Comune di Milano. Ad esempio, il Centro delle

Culture del Mondo, in via Scaldasole, potrebbe diventare un punto di riferimento, dove fare incontri e dove custodire i nostri libri.

Finita l'intervista gli spiego quali potrebbero essere, per me, le tre strade da percorrere per uscire dalla crisi: le alleanze con la piccola editoria, la professionalità dei venditori e gli eventi da creare per assumere una nuova visibilità. Mi ascolta e approva. Però, mentre lo accompagno in piazza San Babila, dove vende i suoi libri, mi dice che sta pensando seriamente di cambiare lavoro. "E la casa editrice?" domando. "Ci penseranno gli altri tre" e si allontana.

*A cura di Remo Cacciatori