



استثمارات أجيال المهاجرين الدوليين بمدن إقليم تنغير:

بين التحول والاستمرارية

ثورية المعبد

أستاذة التعليم العالي، شعبة الجغرافيا كلية الآداب والعلوم الإنسانية بني ملال

عبد العالي أيت عمر

أستاذ التعليم الثانوي حاصل على الدكتوراه في الجغرافيا، كلية الآداب والعلوم الإنسانية بني ملال

أحمد أقدار

أستاذ التعليم الثانوي حاصل على الدكتوراه في الجغرافيا، كلية الآداب والعلوم الإنسانية بني ملال

المملكة المغربية

ملخص المشاركة

تشير الدراسات المهمة بقضايا الهجرة الدولية بالمجالات الواحية إلى أن هاجس الجيل الأول لمهاجريها الدوليين، والذي يفسر جانبا مهما من مشروعهم المهجروي يكمن في تحسين ظروف عيش أسرهم أولا، والاستثمار في بناء المسكن ثانيا ثم القطاعات الاقتصادية أخرى الأقل حضورا. فالانجذاب للسكن من لدنهم يتعدى الاقتصادي إلى النفسي والسوسيوثقافي المعلن بواسطة على بطاقة هوية جديدة والتعبير عن المكانة الاعتبارية التي رجع بها مع الهجرة؛ أي ترابية أخرى تبرز إعتباريته وارتقائه الاجتماعي الغائب قبل الهجرة؛ لهذا فليس من الغرابة أن يعتبر المهاجر الدولي فاعلا رئيسيا فما عرفه السكن الواحي من تحولات مست ظاهره وباطنه؛ من خلال حرصه على تشييد مسكنه بمواصفات غير تلك السائدة لا من حيث الموقع ولا من حيث الشكل والوظائف والأدوار والتجهيزات والأبعاد السوسيو ثقافية... التي تحول معها سكن المهاجر إلى معلمة رمزية مجالية معبرة عن قوة الهجرة ومقياسا لنجاح المشروع المهجروي للمهاجر، واستمرار حضوره كذات بين أفراد مجتمع ومجاله الأصلي الذي يسكنه رغم المسافة الفيزيائية؛ لأن السكن يحمل اسم صاحبه وينعت بصفته كمهاجر؛ الغائب هناك والحاضر هنا، ويعبر بواسطة عن ترابيته الجديدة ونجاح مهمته المهجروية (مهاجر له مسكن فهو مهاجر راجع، فعلي ناجح. مهاجر دون مسكن ليس إلا مغادرا، هائما، محتفي).

ينصرف مهاجري الجيل الأول إلى الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الأخرى؛ لاسيما التجارة والفلاحة... دون سعيهم بالأساس لتحقيق منافع اقتصادية، بقدر ما توجه سلوكهم الاستثماري الروابط الوجدانية الترابية، والانتماء للعائلة والأسرة باعتبارها المشرفة على استثماراته الموجهة إليها، رغبة من الذي هاجر من أجل الجماعة في أن تنال الأخيرة حصتها من ارتقائه السوسيو مجالي وترابيته الجديدة.

أفرز قدم واستمرارية دينامية الهجرة الدولية بمجال الدراسة أجيالا مهاجرة بخصوصية مخالفة للأجيال الأولى يمكن تسميتها بمهاجري الولادة والطفولة؛ وهم مهاجرين لذواتهم وأنفسهم عكس السابقون حيث يختلفون عنهم في سلوكهم الاستثماري الذي تحكمه النظرة الاقتصادية القائمة على الفردانية المستمدة من حضورهم هناك أكثر من هنا، وتشبعهم بثقافة بلد الإقامة الميالة للترفيه والسياحة والاستهلاك، وعدم الحاجة لإعلان ترابية وهوية جديدة ببلد الأصول الضام لمسكن الآباء الفارغ طوال السنة...؛ لهذا فسلوكهم الاستثماري القائم على الاقتصادي بدل الوجداني والعائلي يتمظهر في إعتبارهم أن بناء المسكن في مجال تقل فيه فرص



الاستثمار ويتوفر فيه مسكن الأصول الفارغ على الأرجح مضيعة للجهد والمال، وتوجيه استثماراتهم عامة نحو المدن المغربية الكبرى والمتوسطة أو بلدان الهجرة، أو العدول عن الاستثمار والاكتفاء بالادخار، والإنفاق وفق نمط بلدان الهجرة.

انطلاقاً من السالف ذكره، سنروم في هذه المحاولة الجواب على إشكالية تتمحور حول: **محددات السلوك الاستثماري عند أجيال المهاجرين الدوليين بمدن إقليم تنغير (مجال الدراسة)**، التي تجتمع فيها كل الشروط الموضوعية والعلمية لدراسة قضايا الهجرة الدولية بمختلف أبعادها؛ نظراً لقدمها واستمرار ديناميتها، اعتماداً على مقارنة جغرافية تولي الأهمية للأبعاد المتعددة للظاهرة الهجرةية بمجال تعامل معها لعقود وتحولت فيه إلى مكون للترابعية بعناصرها السياسية، والاجتماعية، والثقافية.

الكلمات المفتاحية: الهجرة الدولية، مدن إقليم تنغير، أجيال الهجرة الدولية، استثمارات المهاجرين، المجال الواحي،



مقدمة:

تشهد جل الدراسات المهمة بالهجرة باختلاف اتجاهاتها وأهدافها، على أن تحويلات واستثمارات المهاجرين في المناطق المهجروية المغربية تشكل رافداً وركيزة أساسية لضمان توازن اقتصادياتها، والحرك المسرع لوتيرة تحويلاتها السوسيو مجالية؛ حيث ساهمت بالأساس في الرفع من مداخيل عائلة وأسرة المهاجر، مما حسن من مستويات عيشها ورفع من إمكانياتها الاستثمارية من خلال استثمارات فردها المهاجر الدولي التي ركزت على الاهتمام بتوسيع وإصلاح سكن العائلة، أو بناء مسكن جديد بعد إشباع الحاجيات الأساسية، الأمر الذي حدا ببعض الدراسات أن تلخص دور الهجرة الدولية التنموي وتخص تأثيراته في المستويات الميزو والميكرو مجالية رغم الحيوية التي تمنحها تحويلات واستثمارات المهاجرين للاقتصاد الوطني.

في هذا السياق، ينبغي أن نشير إلى أن السلوك الاستثماري للمهاجر الدولي الذي يتبدى عموماً ببناء المسكن بالقرى الأصلية أو المدن المجاورة لها لتنتهي باستثمار عائلي في الغالب، يكون - السلوك الاستثماري - على حساب ادخاره لحد التقشف ورفاهيته هناك ببلد الهجرة مقابل سخائه هنا (ذهبنا لنأتي بالمال ومن أجل تحسين ظروف عائلتنا هنا، المهاجر كالحمار يحمل الحشائش من الحقل والبستان إلى الحظيرة لأجل الأبقار وباقي الحيوانات لا لأجله)، لكن بالنظر إلى قدم الهجرة الدولية هل السلوك الاستثماري هو نفسه عند كل أجيال المهاجرين؟ وهل يلخص المراحل التطورية للهجرة ويفرز أجيالها ويميز بين خصائصها ويؤكد القول الجازم في كون الاستثمار مرتبطاً بأجيال المهاجرين الأوائل، ليخفت حضوره عند الأجيال اللاحقة، التي تشبعت بالسلوكات الثقافية لبلدان هجرتهم واندماجهم وتجزؤهم بها، إلى جانب محاولة هذه الفئة الجديدة من المهاجرين الاستفادة وتجاوز الوقوع في أخطاء الماضي لمن سبقوهم للاعتراب دون جني ثمار سنواته؟

بناء على الحسم في الدور الحيوي الذي لعبته استثمارات المهاجرين وتحويلاتهم في تنمية مداخيل أسرهم ومناطقهم أساساً، وما صاحب ذلك من تغيرات في تربية المهاجر، ومجال انطلاقه على السواء، سنحاول في هذه المحاولة تتبع سيرورات الإسهام الاقتصادي للهجرة من خلال التحويلات والاستثمارات عبر أجيالها، ورصد التباينات والاختلافات في السلوك الاستثماري لديها، وهل لازالت الهجرة الدولية مستمرة في إنعاش اقتصاديات مجال الدراسة أم تراجعت وتذرت بهجرتها؟ هل استطاع مجال الدراسة أن يحقق من خلال موارد الهجرة إقلاعه الاقتصادي، أم دفعته هشاشته وضعف استراتيجياته التنموية المحلية إلى جانب عوامل أخرى في تضييع فرصة الهجرة الدولية وفقدان أموال مهمة مازال في أمس الحاجة إليها؟

1. السكن والعقار أهم قطاع يجذب استثمارات المهاجر الدولي بمجال الدراسة.

1.1. المهاجر وتملك البقع المخصصة للبناء بالمدن.

أكدت الدراسة الميدانية أن 62% من المهاجرين يمتلكون مسكناً خاصاً، يعتبر من أسس ومكونات يومي المهاجر في مجال انطلاقه، وثاني حاجة يحاول تملكها والتوفر عليها بعد إشباعه لحاجياته الأساسية، والخاصية هذه توحد مهاجري كل المناطق المهجروية المغربية، كما يعتبر -السكن- القطاع الذي إمتص جزءاً مهماً من مداخيل وتحويلات المهاجر، لاسيما الذي هاجر إبان الستينيات والسبعينيات من قرن الماضي وتوجهوا أساساً إلى بلدان أوروبا الغربية فرنسا بالخصوص، مظهراً -المهاجر- تعطشا وعشقا وشغفا بالبناء والعقار وماله صلة بالسكن يعطي للمسكن دلالة تتعدى وظيفة الايواء ليكسبه رمزية تؤكد استمرارية حضوره هنا أكثر من هناك ومثانة روابط تراثيته وتجدده، ورأسمال رمزي معبر عن نجاح التجربة والمشروع الهجرويين وإبراز للرجوع الفعلي من الهجرة و من المنزلة والمرتبة وسوء التقدير الاجتماعي الذي قد هاجر غالباً من أجله، لهذا لا غرابة في اعتباره -المسكن- الداعي لزيارة موطن الأصول والنزول



منزلة تمازيرت أحيانا (المسكن هو الذي يجعلني أتي وأزور المغرب، المغرب به مسكني، مسكني هو تمازيرت، أقطع المسافات من أجله...).

ساهم المهاجر بتعطشه لامتلاك المسكن المختزل لأهداف مشروعه الهجروي والرامز لترايبته من خلال أبعاده السوسيو ثقافية والوجدانية والنفسية والمجالية في بداية صيرورات التحولات الذي عمت المجال الواحي بقراه ومدنه وكذلك انطلاق ديناميتها الحضرية التي نفهم ارتباطها الوثيق بالهجرة الدولية من خلال مناقشة التالي أدناه:

. الجدول رقم 1: خصوصيات البقع الحضرية المملوكة للمهاجر الدولي.

سنة التملك %		طريقة التملك %		فترة التملك %		موقعها %		المساحة %		عددتها %		ملكية البقع الحضرية
2	[قبل 1970]					9		[100-]				
11	[1970.1980]	10	إرث	2	قبل	77	مجال دراسة	50	[100.200]	87	[2_1]	%19
38	[1980.1990]	62	شراء	94.2	أثناء	_	الإقليم	14	[300.200]	6	[4_3]	
22	[1990.2000]	28	جموع	4	بعد	3	الجهة	15	[400.300]	5	[6_5]	
22	[2000.2010]	_	آخر			20	المغرب	15	[أكثر 400]	2	[أكثر 6]	
5	[2020.2010]											

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017

يقدم الجدول مجموعة من خصائص البقع التي يملكها المهاجر في المجالات الحضرية عبر تراب المملكة، رغم قلة ممتلكي البقع من المهاجرين إلى جانب السكن، إذ منهم من اكتفى بملكية السكن فقط؛ مما يبرز المدة الزمنية الطويلة التي يحتاجها تملك المسكن التي قد تستند من المهاجر عمره الهجروي دون إنهاء السكن الحلم أحيانا، والذي قد تأجيله الموت وتجعله حلما موقوف التنفيذ ومثيرا لأسف الأهل والمقربين (مسكين، مات دون أن يرى مسكنه يكتمل كما أراد)، لهذا فلا غرابة من كون مسكن المهاجر ورش لا تنتهي أشغاله، أو مهاجر جند أبنائه أو باع ملكا في منطقة أخرى لإتمام أو التجديد المستمر لمسكنه... وكذلك اعتباره القطاع الممتص للجزء المهم من مدخرات المهاجر الذي يدخر أولا من أجله.

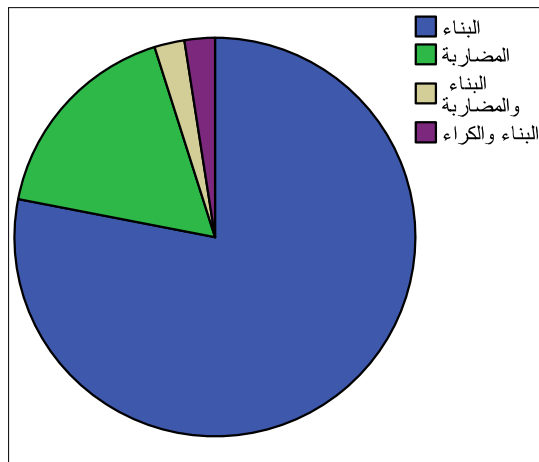
يملك 19% من المهاجرين بقعا بالمجالات الحضرية، و87% منهم يمتلكون أقل من بقعتين، لتصل نسبة الملاكين لأكثر من بقعتين ل 13%، أما على مستوى مساحة البقع ف50% منها تنحصر مساحتها بين 100 م مربع و200، لتقل الأقل من مساحة 100م الممثلة ل9%، أما 44% المتبقية فتتوزع بين البقع المتراوحة مساحتها بين 300م وأكثر من 400 م. ترتبط مساحة البقع بطبيعة النظام والسوق العقاريين؛ إذ المساحات الأقل من 100متر مربع يتركز 20% منها ببعض المدن الوطنية خاصة الرباط، الدارالبيضاء، مراكش، بني ملال... بالنظر إلى أئمة العقارات المرتفعة والنظام العقاري المخالف للسائد بمجال الدراسة، ويعكس توزيع البقع أهمية استثمارات المهاجر وانتشارها خارج جهة الانتماء الإداري كتحول في السلوك الاستثماري للمهاجر الذي انتقل من البحث عن إثبات الذات بمجال الأصول إلى البحث عن ما يستجيب لتطلعاته التي لا تخلو من تأثير الهجرة على مستوى التجهيزات والمرافق وتغير نظرتة للاستثمار التي صارت نفعية اقتصادية مع قدم هجرته.

يؤكد توقع 77% من البقع داخل مجال الدراسة على استمرار ارتباط المهاجر بمجال انطلاقه وتخصيص جزء من تحويلاته المادية ومدخراته الهجرية في تنميته الاقتصادية، إضافة لما في الاستثمار العقاري من ضمان لمدخراته وتجنباً للمغامرة في استثمارات أكدت تجاربه السابقة أو تجارب غيره على احتمالية فشلها الكبيرة، كما نلاحظ ضعف إقبال المهاجر على امتلاك بقع أرضية بمدن الجهة؛ حيث لم تتجاوز نسبة 3%، ويرجع هذا بالأساس إلى تشابه الجهة من حيث الإمكانيات والوفورات مع الإقليم الواقع مجال الدراسة ضمنه، بالإضافة إلى ضعف ارتباط المهاجر بمدن الجهة خاصة الراشيدية، وزاكورة، ليسجل حضوره في ورزازات عاصمته الإقليمية قبل 2011 تاريخ إحداث إقليم تنغير.

فالمتحكم في عدد البقع المملوكة ومكان توقعها إلى جانب محددات الترابية هو النظام والسوق العقارية الرخيصة بمجال الدراسة وسيادة أراضي الجموع، إلى جانب الأهمية والنفعية الاقتصادية التي تفسر جانب من تملك المهاجر لبقع بمدن المغربية أخرى خاصة الدار البيضاء المستقطبة لنسبة مهمة من الاستثمار العقاري لمهاجري العينة المستجوبة، إلى جانب مدينة مراكش التي يرتبط بها المجال والمجتمع المحلي من الناحية الاقتصادية أكثر من عواصم جهته كأكادير في إطار جهة سوس ماسة درعة، والراشيدية ضمن درعة تافيلالت في ظل التقسيم الجهوي الجديد.

تعكس صفة الحياة طبيعة النظام العقاري السائد بمجال الدراسة، خصوصاً أراضي الجموع التي استفاد عبرها 28% من المهاجرين لتملك بقعهم الحضرية، بينما الحياة عن طريق الإرث لم تشكل سوى 10%، و62% المتبقية فتمت عن طريق الشراء، وهنا تبرز أهمية مداخيل الهجرة الدولية وتوجيهها إلى العقار بالخصوص. لهذا يمكن اعتبارا الهجرة الدولية أداة للملكية والتملك وحافز على الاستثمار العقاري، وهذا ما يوافق وتشهد له فترة تملك المسكن التي تلازم أثناء الهجرة بنسبة 82%، وسنوات التملك تتماشى وتاريخ انطلاق الهجرة الدولية وأوج ازدهارها خلال ثمانينيات وتسعينيات القرن الماضي، وما سرع أكثر وتيرة إقبال المهاجرين على الشراء وتوسيع ممتلكاتهم على المستوى العقاري هو تصفية أراضي الجموع بعدة دواوير خصوصاً بمدينة تنغير، مما خفض من أئمة البقع وتيسير وتوسيع إمكانية الشراء أو الاستفادة من أراضي الجموع، لتبقى الأهداف وراء تملك هذه المساحات الأرضية يتراوح بين الرغبة في البناء بنسبة 78%، ثم المضاربة 17%، ليمثلا البناء والمضاربة، إلى جانب البناء من أجل الكراء بنسبة 2.4% لكل موصوفة وفقاً لمعطيات المبيان التالي:

المبيان رقم 1: أهداف تملك البقع المخصصة للبناء بالمجالات الحضرية



المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

1.2. المهاجر وتملك البقع المخصصة للبناء بالمجالات الريفية.

الجدول رقم 2: خصائص بقع المهاجرين بالمجالات الريفية

سنة التملك %	طريقة التملك %	فترة التملك %	موقعها %		المساحة %	عددتها %	ملكية البقع القروية	
			26	[200-أقل]				
5	[قبل 1970]							
2	[1970.1980]	26	إرث	5	قبل	29	1	%10
26	[1980.1990]	33	شراء	95	أثناء	12	2	
17	[1990.2000]	41	جموع	-	بعد	2	3	
10	[2000.2010]	-	آخر			31	[أكثر 4]	
14	[2020.2010]							

المصدر: البحث الميداني: 2016_201

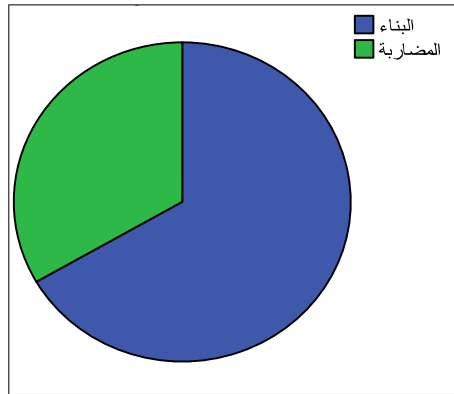
لا تحظى ملكية البقع بالمجالات الريفية عند المهاجر بأهمية كبيرة؛ من خلال عدم تجاوزها لنسبة 10%، وكذلك في سيادة ملكية البقعة الواحدة ب 84%، وبقتعين 13%، ولم تمثل ملكية ثلاثة بقع سوى 3%، لتغيب ملكية أكثر من ثلاثة بقع، عكس المدن التي سجلت فيها ملكية أكثر من أربعة بقع. يفسر هذا الاختلاف بين المجالين في كون مجال الدراسة مجال حضري أولاً، وللأهمية الاقتصادية والاستثمارية للعقارات بالحوضر ثانياً، لنسجل أيضاً الاختلاف المجالي على مستوى مساحة البقع؛ حيث تغلب المساحات الأقل من 200 متر مربع بالمدن وتغيب بما المتجاوزة ل 500 متر مربع، الممثلة لنسبة 33% وهي الأعلى في الأرياف؛ وترتبط هذه الوضعية بطبيعة السوق والنظام العقاري المختلف بين المجالين وفقاً لما توضحه طريقة التملك المعبرة عن أهميته - التملك - عن طريق الجموع بالأرياف 41%، وما دون 28% بالمدن، مقابل تمثيل الشراء 62% بالمدن، ولا يتعدى 33% بالأرياف.

بهذا، يعتبر النظام العقاري الجموع عاملاً مشجعاً على التملك والاستحواذ على مساحات مهمة تتعدى 1000 متر مربع، عكس الشراء المرتبط بمدخيل ومدخرات المهاجر وتقلبات السوق العقارية المتحركة في موقع العقار ومساحة البقعة التي لا تتعدى أغلبها 200 متر²، كما أن لتموقع البقع بالأرياف علاقة بالأصل الجغرافي للمهاجرين المنحدرين من القرى والأرياف المجاورة للمدن المدروسة والتي تربط فيما بينهما علاقات وظيفية وسوسيواقتصادية مجالية.

تظهر فترة التملك، أن الهجرة الدولية حافظاً لتملك البقع والعقارات في الوسطين الحضر ريفي؛ من خلال ما توفره من موارد اقتصادية، تجعل من المهاجر يفكر ويقدم على الاستثمار والادخار، كما تتوافق سنوات التملك مع فترات تنامي تأثيرات الهجرة الدولية بالمنطقة، وقضاء المهاجر في بلد الهجرة لمدة زمنية تقاس بقدراته الادخارية للمال (لن أستطع أن أزور بلدي إلا في جيبى المال، كل سنة أزور فيها بلدي لا بد من أن أنجز شيئاً ما فيها، لم أزر البلد لسنتين متتاليتين لتوفير المال الكافي لشراء شاحنة لأخي المستقر في البلد...)، وحجم مدخراته المالية التي تصير لها قيمة رمزية تعكس على المكانة الاعتبارية للمهاجر تتعزز أكثر كلما مكنته من إنجاز استثمار ما مثل شراء البقع والعقارات المخصصة للبناء تبعاً للإحصائيات المؤكد أن 98% من البقع المشتراة تمت بتمويل من مدخرات الهجرة الدولية.

ساهمت الهجرة الدولية بفعل ما تتيحه مدخراتها من إمكانيات استثمارية تخص القطاع العقاري في خلق دينامية حضرية مجالية جديدة خاصة في السنوات الأخيرة جراء تقسيم أراضي الجموع بجماعة واكليم المجاورة لمدينة تنغير، الأمر الذي شجع المهاجرين للإقبال أكثر على شراء البقع والعقارات المخصصة للبناء والانخراط في الوداديات المستحدثة، والتجزئات السكنية الذي تزايد مع ما منحتة "مجموعة العمران تنغير" من تسهيلات الأداء المشجعة للمهاجرين على امتلاك مساحات أرضية جديدة، أما فيما يخص الهدف من وراء تملك البقع بالأرياف فلا يختلف عن أهداف تملكها بالمدن؛ حيث مثل التملك من أجل البناء 67%، و 33% من أجل المضاربة. تبعا لإحصائيات المبيان رقم 2:

المبيان رقم 2: أهداف تملك البقع المخصصة للبناء بالمجالات الريفية.



المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

نلاحظ من خلال الأهداف الكامنة وراء سعي المهاجر لتملك البقع المخصصة للبناء في المجالات الحضر ريفية، أن للمهاجر حس استثماري يحاول تجسيده في ما هو عقاري، تفاديا للمشاكل المرتبطة بالاستثمارات الأخرى، المحتاجة إلى عناية وخبرة خاصة وتوفر الوقت الكافي للإشراف، وإرتفاع إمكانية فشلها لهذا يفضل هذا الشكل من الاستثمارات التي يراها مناسبة لخصائصه وأكثر أمنا بالنسبة إليه، أما أئمة شراء هذه العقارات فيختلف تبعا للسوق العقارية التي تختلف من موقع إلى آخر ومن سنة إلى أخرى، وفقا للجدول أدناه الذي يقدم رؤية تقريبية لأئمة العقار المخصص للبناء في المجالات الحضر ريفية.

الجدول رقم 3: أئمة البقع المخصصة للبناء بالوسطين الحضري والريفي

الأئمة بالدرهم	[أقل من 50000]	[100000_50000]	[200000_100000]	[أكثر من 200000]
البيع المبنية وغير المبنية بالمدن	30%	37%	25%	8%
البيع المبنية وغير المبنية بالأرياف	33%	27%	40%	-

المصدر: البحث الميداني 2016_2017

تأسيسا على السالف التطرق إليه، نستنتج أن ملكية البقع المخصصة للبناء ترتبط من حيث أهميتها في الوسطين الحضري والريفي؛ بطبيعة النظام العقاري، والسوق العقارية، والمداخل المالية للمهاجر، والهدف من ملكيته؛ إذ كلما كان الهدف ذو نفعية اقتصادية تركزت المساحات بمدن الإقليم، ومدن مغربية أخرى كالدالار البيضاء، مراكش، بني ملال،... الأمر الذي يدفعنا للتساؤل حول من



يستثمر في العقارات المخصصة للبناء بالمجالات الحضرية من أجيال المهاجرين؟ لنتمكن من رصد مدى استمرارية المهاجر في تملك البقع الحضرية أم تراجع مع الامتداد الزمني للهجرة الدولية.

1.3. أجيال الهجرة وعلاقتها بتملك البقع المخصصة للبناء بالمجالات الحضر ريفية.

_الجدول رقم 4: علاقة تاريخ الهجرة بملكية البقع الحضر ريفية عن طريق الشراء

عدد المشتراة	تاريخ الهجرة						
	[قبل1960]	[1970.1960]	[1970.1980]	[1980.1990]	[2000.1990]	[2010. 100]	[20.2010]
البقع بالمدن	2%	23%	33%	9%	15%	12%	3%
البقع بالأرياف	-	25%	40%	9%	16%	10%	-

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

المهاجرين المهتمون بتملك البقع بالمجالات الحضر ريفية، هم أجيال الهجرة الأولى، لاسيما جيل سبعينيات القرن الماضي بنسبة 33% بالمدن و40% في الأرياف، لتاليهم الأجيال المهاجرة أواخر ستينيات القرن العشرين بمتوسط نسبة 24% في كلا المجالين، لتقل هذه النسبة عند الأجيال المهاجرة في ثمانينيات القرن الماضي بنسبة 10%، وهي فترة توافق ازدهار هجرة التجمع العائلي، لترتفع جزئيا هذه النسب خلال الفترة الممتدة ما بين 1990_2004 محققنا نسبة 15% بالمدن، و16% في الأرياف وهي فترة تميزت ب بروز الهجرة غير الشرعية نحو إسبانيا وبلدان أوروبية أخرى والأقطار العربية، وتشكل هذه الفئة من المهاجرين المكونين للجيل الأول للهجرة نحو إسبانيا، وكذلك هجرة التجمع العائلي عن طريق الزواج بنوعيه، بينما الذين لا تتجاوز هجرتهم عشر سنوات، إلى جانب المهاجرين بالولادة يسجلون أضعف النسب التي لم تتعدى 3% فيما يخص المدن، لتتعدى في القرى ب 0%. مما يعني أن مهاجري الجيل الأول هم من يقبلون على الاستثمار في المجالات العقارية أكثر من غيرهم، وهذا رهين ببلد الهجرة وتاريخ ومدة الهجرة، وسلوك المهاجر ومدى حضور روح الاستثمار لديه، وكذلك سن هجرته الذي يعد عاملا مفسرا لجانب من سلوك المهاجر الاستثماري تبعاً لدلالات معطيات الجدول رقم 5 أسفله.

الجدول رقم 5: تقاطع سن الهجرة وشراء البقع المخصصة للبناء في المجالات الحضر ريفية

موقع العقار	سن الهجرة						
	[أقل10سنة]	[20.10]	[30.20]	[30.40]	[50.40]	[60.50]	[70.60]
المدن	2%	12%	58%	20%	5%	-	3%
الأرياف	1%	16%	53%	30%	-	-	-

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

يتألف المهاجرين الممتلكين للبقع المخصصة للبناء في المجالات الحضر ريفية من الذين هاجروا وسنهم ما بين العقد الثاني والثالث بنسبة 58% بالمدن و53% بالأرياف، مقابل 20%، و30% للذين هاجروا وهم على مشارف بلوغ عقدهم الرابع، لتقل النسب



المسجلة عند المهاجرين دون سن العشرين بنسبة لم تتجاوز 17% بالأرياف، و14% في المجالات الحضرية، بينما نسبة المولدون بالمهجر لم تسجل سوى 3% بالمدن، لتتعدم في الأرياف.

تأخذنا هذه الوضعية إلى اعتبار مفاده: أن اكتساب المهاجر لسلوك استثماري رهين بسن هجرته، فكلما كان متقدما كلما اكتسب سلوك استثماري، وكذلك عيشه على فكرة العودة يوما ما للإقامة نهائيا في بلده الأصلي، كما يعبر من خلال سلوكه الاستثماري عن نوع من استمرار فكر الأزمة التي عاشها قبل هجرته وهاجر من أجلها؛ لهذا يحاول الادخار و الاستعداد الدائم لمواجهة الأزمة، التي قد تحدث وتلم به في أي وقت هو أو أبناؤه وينظر إلى الهجرة الدولية بعين الفرصة، التي من واجبه أن يدرك غيرها مجموعة من الممتلكات، ويحاول الحفاظ من خلالها على مرتبته الاجتماعية هو وعائلته لأطول مدة ممكنة، وهذا ما نلاحظ غيابه عند من هاجر في سن صغيرة، أو ولد بالمهجر و تشبع أكثر بقيم ثقافة المجتمع الهجروي وتغيرت تربيته، حيث يحاول أن ينجز ويملك المسكن وما له علاقة به ببلاد هجرته الذي يندمج فيها أكثر ويحس بوجوده هناك أكثر من هنا، وتغيب لديه فكرة العودة يوما ما والإقامة في بلد الأصول؛ أي يحضر هناك ويحس بامتداد فروعه هناك ويغيب هنا بمعنى صار ذو حضور أحادي.

وعليه فسلوك المهاجر الاستثماري رهين بتشبعه بالقيم الاجتماعية والثقافية لبلده الأصلي؛ أي بقوة تربيته التي تجعله يعيش نوع من الاغتراب هناك والحضور هنا، كما نستنتج أن الهجرة حافزا للاستثمار في البقع والأراضي غير المبنية والعقار بصفة عامة، لمكانته الاعتبارية والادخارية عند المهاجر.

فالإنجازات الاستثمارية تختلف من مهاجر لأخر حسب تاريخ هجرته، وسنها، وبلدها، وإمكانياته الادخارية، وطبيعة عمله ببلاد الهجرة، والأوضاع المعيشية لأسرته وسلوكها الاقتصادي، والروح الاستثمارية لديه وقدم هجرته، وسنه الحالي؛ لأن الاستثمار يبتدىء من العقد الثاني إلى العقد الرابع؛ بهذا نفس تواجد فئة من المهاجرين ليس لهم أي منجز استثماري مرتبط بهجرتهم، وهي فئة حديثة الهجرة غالبا، أو تقيم بالأقطار العربية، أو شباب ولدوا في المهجر، أو هجروا صغارا يميلون إلى الترفيه وعدم ترشيد نفقاتهم، مما يعني ضعف ادخارهم. على العموم وليس قاعدة فاستثمار المهاجر وإقدامه على شراء البقع المخصصة للبناء في المجالات الحضرية لها علاقة وطيدة بسن هجرته؛ إذ كلما تقدم ارتفعت إمكانية واحتمال استثمار المهاجر في العقار أو قطاعات أخرى؛ لأن تقدم سنة هجرته يكسبه نفس منطلقات وخصائص مهاجري الجيل الأول، ويقوي روابطه الترابية ببلد الأصول.

ساهم المهاجر باستثماراته المتنوعة بالمجالات الحضرية في دينامية المجالات الواحية الحضر ريفية، وفي تحريك دواليب الظاهرة الحضرية وتوسيع مجالات في الأصل قروية أريد لها أن تكون مدن بالقوة رغم حداثة مجتمعه بالتمدن.

2. خصائص المساكن الثانوية للمهاجر الدولي:

2.1. المهاجر وملك المساكن الثانوية.

الجدول رقم 6: تملك المهاجر للمساكن الثانوية

المساكن المشتراة جاهزة	المساكن الأخرى المبنية	المساكن المكتراة	المساكن الفارغة	المساكن المزدوجة
18%	11.8%	4%	17.6%	1%

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.



نلاحظ من خلال الجدول الارتباط الوثيق بين المهاجر وامتلاك المساكن، فنرى أن 18%، من المهاجرين قاموا بشراء مساكن جاهزة، و11.8% قاموا ببناء مساكن أخرى إضافة للمسكن الرئيسي، أما المساكن المكتراة فتضعف نسبتها غير المتجاوزة ل4%، وأقل منها نسبة المساكن المزدوجة 1%، مع أهمية المساكن الفارغة ب17.6%. الجدير بالملاحظة هو تواجد مهاجرين يمتلكون أربعة مساكن أخرى، ومنهم من يتوفر على أكثر من ذلك تتوزع على مجموعة من المدن المغربية.

يعتني المهاجر في أول الأمر بمسكن العائلة الموجود بدواره وقبيلته الأصلية، ويقوم بإصلاحه أو إعادة بنائه من جديد؛ إذ يحظى مسكن دوار أو قرية انطلاق المهاجر بعناية خاصة، لما له من رمزية اجتماعية تتحدث عن نجاح المشروع الهجروي مجالياً، يتحول هذا السكن إلى مسكن ثانوي بعد بناء المهاجر لمسكن آخر في اقرب المدن إلى دواره بغية الاستفادة من طبيعة الخدمات المتوفرة في هذه المراكز الحضرية، والتي تناسب وضعه الاجتماعي الجديد الفارض عليه ضرورة الارتباط بمجال يوفر خدمات ومرافق أصبحت تشكل أسس يومه ونمط عيشه فلا يستطيع التخلي عنها.

بالإضافة إلى التعبير عن نوع من الارتقاء المجالي المجسد لتغير مستواه الاجتماعي، لتتوسع أماكن بناء وانتشار مساكنه الثانوية في مجالات ومدن أخرى، بعدما يدرك أن هذه المراكز لا تستجيب لطموحاته، وطموحات مستوى عيش عائلته وأبنائه من المهاجرين الذين يفرضون عليه ضرورة التغيير مكاناً بآخر، يوفر خدمات قريبة من نفس خدمات بلدان هجرتهم، ليكن المهاجر بمجال الدراسة على شاكلة غالبية المهاجرين بالأحواض الهجروية المغربية التقليدية، فيما يخص إمتلاك السكن إذ يشيد سكنه الأول في دوار إنطلاقه وأصله الجغرافي، كتعبير عن نجاح هجرته وإعلان بطاقة هوية جديدة، وفي المرحلة الثانية يغير مسكنه ليستقر في المركز الحضري القريب منه للاستفادة من بعض خدماته، وليتحول مرة ثالثة بفعل توسع طموحاته وتغير نمط عيشه، ونمط عيش عائلته ليستقر بالمدن الكبرى أو المتوسطة، ومن المهاجرين من يختصر الطريق ويبني مسكنه في المدن الكبرى، وفي الغالب شراء مسكن جاهز على شكل شقة في إحدى المدن السياحية، وهذا السلوك نراه منتشرًا عند الأجيال الجديدة من المهاجرين، الذين تختلف خصائصهم السوسيو ثقافية والسلوكية عن آباؤهم من الجيل الأول، وترى هذه الفئة من المهاجرين الجدد أنها لا حاجة للسكن بمجال أصولها، وأصول آباؤها مادامت مساكن الآباء في بلد الأصل تبقى فارغة ومقفلة طول السنة، كنوع من تجاوز الأخطاء التي ارتكبها غيرهم من المهاجرين السابقين، والاستفادة أكثر بادخار الجهد والمال والوقت، وهذا ما تبرزه المعطيات المتعلقة بالعلاقة بين سن الهجرة وتاريخها وشراء المسكن ومكانه.

نلاحظ ضعف نسبة المساكن المكتراة والمزدوجة الوظائف، كدليل على اعتبار المهاجر السكن مجالاً للراحة لا الضجيج، وأهدافه الكبرى لا تتجاوز وظيفة السكن كما أكد ذلك 80% من المستجوبين، أما سبب تراجع نسب اكتراء منازل المهاجرين حسب ما جاء على لسانهم من مبررات هو الخوف من المشاكل مع المكتري، وسرد قصص عدة معبرة عن حجم المشاكل المرتبطة بالكراء، وأكد أحد المستجوبين أنه باع مسكنه بمدينة تنغير بسبب المشاكل التي لا تنتهي مع من اكترى إليه مسكنه، وهذا ما انعكس على ارتفاع نسبة المساكن الفارغة المقدرة بحوالي 18%، وهي نسبة مهمة جعلت مجال الدراسة يتميز بأزمة الساكن بدل أزمة السكن التي تشهدها أغلب المدن المغربية، هذه الوضعية دفعت بعض المهاجرين إلى تكليف مراقب وحارس لمنزله تفادياً للسرقة التي تستغل فترات غياب المهاجرين.

بصفة عامة فتوظيف تحويلات المهاجرين طغى عليه البحث عن إثبات الذات والتعبير عن الانتصار على حرمان الأمت بدل القيام باستثمارات أكثر نفعية ومردودية، و توحى الإحصائيات إلى أن السكن يتموقع في مقدمة المشاريع الاستثمارية للمهاجر، لكن على مستوى الأجيال الجديدة فالوضع مختلف وينبئ بالتغير، بفعل سعيها للحصول على مسكنها في بلد الهجرة والاكتفاء بمسكن الآباء



ببلدان الأصول أو شراء مسكن جاهز في إحدى المدن الأخرى، غير أن هذا الطرح لا ينفى وجود مهاجرين شباب ولدوا في المهجر ويحملون سلوكيات الأجيال الأولى نفسها.

2.1.1. خصائص المساكن الثانوية المشتراة جاهزة:

الجدول رقم 7: خصائص المساكن المشتراة جاهزة

هدف الشراء%		تمويل الشراء%		فترة التملك%		مساحة المسكن%		موقع المساكن%		عدد المساكن%		ملكية المساكن الجاهزة%
91	السكن	99	الهجرة	-	قبل الهجرة	44	[أقل 100]	15	مجال الدراسة	85	1 مسكن	
3	المضاربة	-	قرض بنكي	96	أثناء الهج	56	[200.100]	-	الإقليم	11	2 مساكن	
5	الكراء	-	سلف عائلي	4	بعد الهجرة	-	[300.200]	7	الجهة	2	3 مساكن	
1	السك المضار	1	قرض والهجرة			-	[أكثر 300]	78	جهات أخرى	2	4 مساكن	

المصدر: البحث الميداني 2016_2017.

18% من المهاجرون المستجوبين يملكون مساكن مشتراة جاهزة، و85% منهم يملكون مسكن واحد، 11% يمتلكون مسكنين، لتمتلك 2% 3 مساكن، 2% تمتلك 4 مساكن، يبرز هذا اهتمام المهاجر بالمسكن الثانوي الذي يفضل شراؤه جاهزا، وأن يتموقع خارج مجال الانطلاق تبعا لدلالة 78% من المساكن الموجودة خارج جهة درعة تافيلالت، لتتوزع على مدن وأرياف جهات أخرى خاصة الجهات السياحية، والضامنة للعديد من التجهيزات والخدمات التي تفتقر إليها مجالات الجهة الأصلية، نورد للمثال مدن الدار البيضاء، مراكش، أكادير، الرباط، بني ملال، كأهم المدن المستقطبة لسكن المهاجر الثانوي المشتري جاهزا.

ما يشجع المهاجرين على امتلاك السكن الثانوي هو أهمية مداخل الهجرة، وأتمنة المساكن الملائمة للقدرات الادخارية للمهاجرين الذين صار بعضهم اليوم لاسيما الأجيال اللاحقة من أبناء المهاجرين يفضلون شراء الشقق السكنية بالمدن المغربية السياحية والكبرى، كما أنهم لا يفكرون في امتلاك مسكن بنفس الموصفات الحجمية و بالأهداف ذاتها عند جيل آباؤهم، وهذا ما تفسره نسبة 44% من المساكن الأقل مساحتها من 100 متر² م، لتتراوح مساحة 56% بين 100_200 متر²، لتغيب المنازل ذات المساحة المتعدية 200 متر²؛ نظرا لطبيعة النظام العقاري بالمدن والسوق العقارية والمداخل المالية المهاجر التي قلة مع بروز الجيل الجديد من المهاجرين الحاملين لسلوكيات وخصائص سوسيوثقافية مخالفة لجيل المهاجرين الآباء.

تلعب الهجرة دور الحافز لشراء السكن تبعا لفترة تملك المسكن المرتبطة بزمن أثناء الهجرة بنسبة 96%، وبعد الهجرة 4%، وكذلك عملية تمويل الشراء التي تتم 99% منها بواسطة تمويل الهجرة الدولية، بينما الهدف من الشراء لا يخرج عن الرغبة في السكن ب91%، لتتوزع الأهداف الأخرى بين الكراء 5%، المضاربة 3%، السكن والمضاربة 1%.

يرتبط امتلاك المهاجر للمسكن الجاهز بمداخل المهاجر وخصائصه السوسيو ثقافية والديمغرافية والأهداف من الشراء التي تتحكم في اختيار موقع السكن وخصائصه ووظائفه إلى جانب طبيعة النظام والسوق العقارية.

الجدول رقم 8: تقاطع تاريخ الهجرة وشراء المساكن و ثمن الشراء.



ثمن الشراء بالألف درهم				مولود بالمهجر	[2010]. [2020]	[2000]. [2010]	[1990]. [2000.]	[1990.1]. [1980]	[1970.1]. [1980]	[1960.1]. [1970]	تاريخ الهجرة
%19	[300.200]	%8	أقل من 100000د	%5	%5	%23	%10	%14	%23	%20	المساكن المشترأة %
%57	[أكثر من 300]	%16	[200.100]								

المصدر: البحث الميداني، 2016_2017

يبين الجدول الأجيال المهاجرة أواخر ستينيات وسبعينيات القرن العشرين هم الأكثر إقبالا على شراء المساكن الجاهزة بنسبة 43%، ليألم من هاجر في بداية القرن العشرين ب23%، لتراجع النسبة إلى 14% عند المهاجرين في ثمانينيات القرن العشرين، بينما مهاجري تسعينيات نفس القرن لم يمثلوا سوى 10%، وثقل عنها النسبة الممثلة لفئة المهاجرين بالولادة، وحديثي الهجرة الذين لم تتعدى هجرتهم عشر سنوات ب5% لكل فئة.

تعتبر أئمة شراء المساكن المتجاوزة 57% منها لعتبة 300.000.00 درهم عن أهمية مدخرات المهاجر من جهة، وأهمية تحويلاته ومدى إسهامه في تنمية مناطقه الأصلية من جهة ثانية. وعليه فالمهاجرين بين ستينيات وسبعينيات القرن الماضي، و الأواقل المتوجهين لبلدان أوربا الجنوبية وأقطار أخرى ووافقت هجرتهم بداية القرن الواحد والعشرين؛ مما يعني أن إقبال المهاجر على الاستثمار في المسكن مرتبط بسن وتاريخ هجرته؛ إذ كلما كانت هجرته حديثة وفي سن لم تتجاوز عقده الثالث زادت إمكانية استثماره في شراء المسكن. كما تجدر الإشارة أن الأجيال الحديثة من المهاجرين يفضلون شراء الشقق، لعوامل متعددة إلى جانب السابقة، أهمها عدم توفر الوقت الكافي لتتبع أشغال البناء، وغياب مشرف ثقة، وتغير نظرتهم للمسكن، عكس الأجيال الأولى الذين يكلفون غيرهم من أفراد العائلة للإشراف على مراحل بناء المسكن.

2.1.2. خصائص المساكن الثانوية المبنية.

الجدول رقم 8: خصائص المساكن الثانوية المبنية.

ملكية المساكن المبنية %	عدد المساكن %		موقع المساكن %		مساحة المسكن %		فترة التملك %		تمويل البناء %		هدف البناء %	
	1 مسكن	86	48	مجال الدراسة	16	أقل 100]	قبل الهجرة	6	الهجرة	100	السكن	80
	2 مساك	9	29	الإقليم	66	[200.100]	أثناء الهج	86	قرض بنكي	-	المضاربة	4
12%	3 مساك	5	-	الجهة	10	[300.200]	بعد الهجرة	8	سلف عائلي	-	الكراء	16
	4 مساكن	-	23	جهات أخرى	8	[أكثر 300]			قرض والهجرة	-	السكن والمضاربة	-

المصدر: البحث الميداني 2016_2017.

تغلب على المساكن المبنية، ملكية السكن الواحد بنسبة 86%، و تتموقع 48% منها بمجال الدراسة، و 29% بمدن وأرياف إقليم تنغير، 23% بباقي جهات المملكة، و تنحصر مساحات 66% منها ما بين 100_200 متر²، لتقل النسب مع تزايد المساحة بتمثيل المتروحة ما بين 200 و 300 متر² 18%. وقد تم بناء 94% من المساكن أثناء وبعد الهجرة؛ مما يبرز أهميتها واعتبارها



الباعث على الاستثمار والممول الرئيس لكل عمليات ومراحل بناء المساكن سواء الرئيسية أو الثانوية التي توجه 88% منها للسكن و 16% للكراء، و 4% للمضاربة،

يعكس السكن الثانوي المبني جزءا من المراحل التي يمر منها سكن المهاجر حيث يقوم في السنوات الأولى لهجرته ببناء أو إصلاح سكن الأسرة بدواره الأصلي الذي يحمل فيه سكنه لرمزية ومعاني سوسيو ثقافية نفسية متعددة هذا ما يفسره تموقع أغلب المساكن الثانوية بالقرية الأصلية للمهاجر الذي يحاول في مرحلة ثانية الانتقال لأقرب المراكز الحضرية للاستفادة من ما تتيحه من تجهيزات وخدمات لا تتوفر عليها قريته، لكن مع تقدم هجرته ونمط عيشه الحضري يغير الوجهة، و نحوى مدن أخرى لبناء وامتلاك مسكن يستجيب لمتطلباته وأهدافه الجديدة، والملاحظ في سنوات الأخيرة أن بعض أجيال الهجرة الحديثة لا تتبع المراحل ذاتها، بل تتجه مباشرة إلى المدن الكبرى ذات الأهمية الاقتصادية، والسياحية والمؤهلات والخدمات المتنوعة لتبني أو تشتري مسكنها، لتقيم في مساكن الآباء ببلد الأصول وترى في بناء المسكن الخاص بجوار مساكن الآباء هدرا للمال ومضيعة للوقت.

الجدول رقم 9: تقاطع تاريخ الهجرة وبناء المساكن الثانوية

تاريخ الهجرة	1960.1] 1970	1970.1] 1980	1990.1] 1980	1990] 2000.	2000] 2010	2010.2] 020	تاريخ البناء		
							مولوديا المهجر		
40							1960.1970]	-	2000.1990]
تملك المساكن المبنية %	16	30	5	19	23	2	1970.1980]	12	2010.2000]
							1990.1980]	35	2010.2020]

المصدر: البحث الميداني، 2016_2017.

يحضر الاهتمام ببناء المساكن عند الأجيال المهاجرة نحو أوروبا الغربية إبان سبعينيات القرن الماضي بنسبة 30%، ومن هاجر قبلهم ب 16%، لتتوقف في حدود 5% عند جيل ثمانينيات القرن العشرين، لترتفع إلى 19% مع مهاجري تسعينيات، وتتجاوزها ل 23% عند مهاجري العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، بينما سجلت أدنى النسب مع المهاجرين في العقد الثاني للقرن الحالي، وفئة المهاجرين بالولادة. لنستنتج أن بناء المسكن الثانوي ترتبط بسن الهجرة وأفكار المهاجر الاستثمارية ومدخراته المالية ونمط عيشه؛ أي كلما هاجر وهو مشبع بالقيم الثقافية والحمولة الترابية لمجتمعه الأصلي كلما زادت إمكانية استثماره في السكن بمختلف أصنافه. توافق سنوات بناء المساكن الثانوية العقود الأولى لعودة المهاجرين وتحقيقهم لمدخرات مهمة، وإشباع حاجياتهم المعيشية وحاجيات عائلاتهم بمجال الانطلاق، ووافقت كذلك موجة الدينامية الحضرية التي عرفتها مجالات الانطلاقة _ مجال الدراسة _ إبان السبعينيات وشهدت أوجها في ثمانينيات وتسعينيات القرن الماضي لتستقر وتراجع مع بداية القرن الحالي، كمؤشر على تراجع الدور الكبير والأساسي للهجرة الدولية في تحريك دينامية المجالات الحضرية.

2.1.3. خصائص المساكن الثانوية المكتراة.

الجدول رقم 10: خصائص المساكن المكتراة

عدد المساكن %	موقع المساكن %	طريقة الحيازة %		سومة الكرائية		مدة الكراء		مصير مداخيل الكراء		
		إرث	6	[أقل 1000]	38	سنة واحدة	31			
1 مسكن	86	مجال الدراسة	69	إرث	6	[أقل 1000]	38	سنة واحدة	31	الادخار



88	الاستهلاك	25	[4_2]	26	[2000.1000]	31	شراء	5	الإقليم	7	2 مساكن	ملكية المساكن المكتزاة %
12	الادخار والاستهلاك	25	[6_5]	25	[3000.2000]	63	بناء	13	الجهة	7	3 مساكن	4
		19	[أكثرمن6]	10	[أكثر3000]	-	آخر	13	جهات أخرى	-	4 مساكن	

المصدر: البحث الميداني: 2016.2017.

تكمن أهم ملاحظة يقدمها الجدول في عدم إقبال المهاجرين الدوليين على كراء مساكنهم، وفي حالة ذلك فلا يوجه للكراء إلا مسكنا واحدا وفق ما تشير إليه نسبة 86%، وتتمركز 69% منها بمجال الدراسة بسومة كرائية تتوزع بين الأقل من 1000 درهم بنسبة 38%، بينما المتراوح ما بين 1000 و 2000 مثلت 26%، لتصل إلى 25% المتراوح ما بين 2000_3000 درهم، 10% للأعلى منها. أما مدة الكراء فنميز فيها بين عدة فترات متقاربة في النسب مع أهمية السنة الواحدة ب 31%، إلى جانب الأقل من ستة سنوات ب 50%، لتقل النسبة مع تزايد مدة الكراء كدليل على تردد المهاجر وتخوفه من كراء السكن رغم ما يوفره من مداخل إضافية، وهذا ما يتأكد أكثر مع عدم تجاوز أطول مدة كرائية ل 15 سنة، إضافة إلى اعتبار مداخل الكراء قليلة مقارنة بالمشاكل التي قد تثار حول المكتري، ودخله ومدخراته المالية ومكانته الاعتبارية وعلاقته الوجدانية بالسكن الذي يرى فيه رمزا سوسيوثقافي لا استثمار اقتصادي ينتظر منه تنمية مدخراته المالية لهذا توجه 88% من مداخل الكراء للاستهلاك ولا يدخر منها إلا قسما بسيطا لا يتعدى في أحسن الأحوال 6%، لتكون الأجيال الهجرية المكترية لمساكنها هي نفسها الأجيال المالكة للمساكن المبنية، و المشتراة جاهزة كما توضح النسب المثلثة في الجدول الآتي:

الجدول رقم 11: تقاطع تاريخ الهجرة وملكية المساكن المكتزاة.

مولود بالمهجر	[2010.2020]	[2010.2000]	[2000.1990]	[1990.1980]	[1970.1980]	[1960.1970]	تاريخ الهجرة
-	-	29	29	7	35	-	المساكن المكترية %

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

يقدم الجدول الفئات المهاجرة المكترية لمساكنها الثانوية تبعا لتاريخ هجرتها، إذ أعلى النسب 35% تمثل من هاجر بين السبعينات وثمانينيات القرن العشرين، وثاني النسب 29% تحضر عند من هاجر أواخر القرن المنصرم، وخلال العقد الأول من القرن الحالي، لتقل وتنعدم تمثيلية باقي الأجيال، كما تشير إلى أن المهاجرين الممتلكين لأكثر من مسكن هم الأكثر كراء للمساكن من الممتلكين للمسكن الواحد، ومنهم من يفضل ترك مسكنه، أو مساكنه فارغة تحت ذرائع مختلفة نلخص أهمها في التصنيف الآتي:

الصنف الأول: يتجنب الوقوع في المشاكل مع المكتري من قبيل رفض إفرغه بعد الحاجة إلى المسكن، "لا أريد أن أدخل في المشاكل مع المكتري"، "لا أريد الضجيج والصراعات مع المكترين وأن أربط في المحكمة"، "لا أريد مشاكل المكترين لا أستطيع تحمل مشاكل المكترين". أخاف أن يستولي لي المكتري على مسكني."



ـ الصنف الثاني: ترى فيها مساكن ليست بالفارغة، بل هي مساكن ثانوية تؤمها وتنزل بما كلما دعت الضرورة لذلك. " السكن الثانوي للعطلة"، "ليست فارغة بل هي سكن ثانوي"، "السكن ضروري في تمازيرت".

ـ الصنف الثالث: تعتبره مكان مخصص لإنجاز استثمار معين في المستقبل القريب لم يحسم بعد في نوعه وطبيعته " انتظر استثمارها في مشاريع، سأبخر فيها بعض المشاريع لا أنتظر إلا سن التقاعد".

3. دوافع اهتمام المهاجر بالسكن:

تعدد دواعي اهتمام المهاجر الدولي بالاستثمار في السكن بين الدواعي الاقتصادية والاجتماعية والنفسية، بمعنى آخر دوافع لا تخرج عن محددات الترابية من خلال ما سنستنبطه من التصنيفات الآتية:

ـ الصنف الأول: السكن إثبات لذات المهاجر وتعبير عن نجاح مشروعه الهجروي، وفضاء للراحة والاستقرار له ولعائلته وأسرته: "إثبات الذات في تمازيرت"، "أريد أن أوفر لعائلي السكن، وأن أرتاح في مسكني"، "الاستقرار وقبر الدنيا"، "توفير الراحة للأولاد والعائلة"، "توفير السكن لأولادي"، "أي واحد عنده مدخول يفكر في السكن، السكن هو السكنية والاستقرار"، "المنزل للوالدين وأولادي".

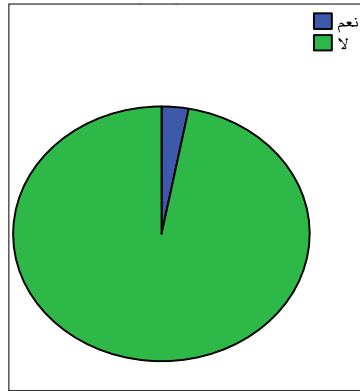
ـ الصنف الثاني: السكن سوء توجيه وتخلف استثماري، وهدر للمال وخوف من المستقبل: "المهاجر في البلاد هو هذا لا يعرف سوى الياجور"، "المهاجر لا يعرف سوى البناء، البناء حمى وحمق من المهاجرين الذين لا يعرفون شيئاً غيره"، "المهاجرون لا يعرفون شيئاً، ولا يجدون من يوجههم ولا يعرفون سوى البناء والعقار ويخافون من الاستثمار في مجالات أخرى"، "أمر يدخل في ثقافة المهاجر والبناء النفسي، رغم أننا لم نجني من وراء البناء أي فائدة، نحن نخاف من المستقبل هنا بالمغرب ليس كما هو الحال عليه بهولندا".

ـ الصنف الثالث: السكن استثمار وادخار للأموال للمهاجر و أبنائه؛ أي أداة لمواجهة الأزمة المنتظرة: "الأدخار المال لأولادي"، "الاستثمار في العقار هو الاستثمار المضمون للمهاجر مكائش ليقبل عليه غير البناء والعقار"، "سأجعل منه استثماراً في حالة العودة، كما أحتاجه لقضاء العطلة كذلك"، "الادخار للأولاد ومستقبلهم"، "الاستثمار الذي يجبه المهاجرين"، "هو استثمار مريح يحافظ على الأموال لأولادي"، "الراحة والاستثمار، السكن أحسن استثمار للأولاد"، "للسكن والاستثمار".

ـ الصنف الرابع: السكن ضرورة ووسيلة لقضاء وقت الترفيه والعطلة: "السكن ضروري في تمازيرت"، "السكن ضروري وكيفما يتكولو اليهود حاشاك لتلف اشد الأرض"، "السكن ضروري وليس لدي الوقت الكافي لإنجاز مشروع معين"، "أمر عادي ضرورة السكن".

تنوع مبررات ارتباط المهاجر بالسكن بتنوع أجيال الهجرة، من حيث سن وسنة الهجرة، والأهداف منها، وأوضاع المهاجر السوسيو اقتصادية ولعائلته قبل وأثناء الهجرة، وكذلك ثقافته الاستثمارية، والمناخ الاستثماري وطبيعته وما يتصل به من جوانب مختلفة في بلده الأصلي، وكذلك الدلالات الرمزية والاعتبارية للسكن عند المهاجر خاصة ومحيطه عامة، فالمهاجر يعتبر السكن معياراً لقياس نجاح هجرته ورمزاً مجالي لترايبته واستمراره لحضوره ضمن مجتمعه ومجاله الأصلي، لهذا يرتبط المهاجر بمساكنه ويفرض 97% من المستجوبين التفكير يوماً ما في بيع مسكنهم مبررين ذلك بدواعي لا تخرج عن محددات الترابية، من قبيل: "لا، اشتريتها من أجل أولادي وراحتهم، بنيتها على عيون الناس المهم تبقى، عندما أموت فل يبيعها أولادي إن أرادوا"، "من أجل مسكني أقطع مئات الكيلومترات".

المبيان رقم 3: إمكانية بيع المسكن من طرف المهاجر



المصدر: البحث الميداني: 2016.2017.

4. المهاجر الدولي وباقي القطاعات الاستثمارية: إقبال ضعيف مقارنة بالاستثمار في السكن.

الجدول رقم 12: استثمارات المهاجرين في القطاعات الاقتصادية الأخرى

القطاع التجاري	القطاع السياحي	القطاع الخدمات	الاستثمار الفاشل	ملكية الأرض	ملكية القطيع	استثمار فلاحي آخر	تسويق المنتج الحيواني
6%	-	5%	12.9%	26%	8%	0.3%	34.5%

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

يتضح مقارنة مع الاستثمار في السكن، أن الاستثمارات في قطاعات أخرى ضعيفا، فلم تتجاوز الاستثمارات التجارية 6%، وقطاع الخدمات 5%، مع تسجيل أهمية ملكية الأرض بنسبة 26%، مقابل ضعف ملكية القطيع المحققة ل 8%، ليبقى على العموم عدد المستثمرين في قطاعات أخرى قليلا جدا ويرجع هذا لأهمية الاستثمار في قطاع السكن والعقار الذي استهلك جزءا مهما من مدخراتهم وأعمارهم، دون أن يعني ضعف حضور المهاجر في القطاعات الاستثمارية الأخرى، غياب روح المبادرة، والمقاولة، والحس الاستثماري لديه، بل ما يجد من مبادرته هو انتهاء أغلب مشاريع المهاجرين بالفشل، تبعا للإحصائيات المؤكدة أن 26% من المهاجرين كانت لهم مشاريع جمعت بين الاستثمار في تجارة المواد الغذائية، و مواد البناء والمواد الفلاحية وإنشاء المقاولات والشركات ذات الاهتمامات المتنوعة، تجاوزت رساميلها عند انطلاقتها أكثر من 70 مليون سنتيم، لكنها آلت للفشل بفعل سوء التسيير وغياب الإشراف المباشر للمهاجر، مما جعله - المهاجر - رغم توفره على الموارد المالية المتيحة للاستثمار، يبقى متوجسا وخائفا من الفشل، ومنهم من فضل استثمار أمواله في بلد هجرته ونقلها إليه، ومنهم من ندم على ما أنجزه في بلده الأصلي؛ لأنه دون فائدة اقتصادية تذكر ولم يستفد منه بشيء.



4.1. خصائص الاستثمارات التجارية للمهاجر الدولي

الجدول رقم 13: خصائص الاستثمارات التجارية

الاستثمار التجاري %	عدد الاستثمارات %		موقع الاستثمارات %		نوعها	كلفة الإنجاز	مدة الإنجاز		تاريخ الإنجاز
	مشروع	12	الإقليم	الجهة			قبل هـ	أثناء هـ	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	[1960.1970]
5	1 مشروع	88	مجال الدراسة	63	مواد غذائية	[أقل 50000]	18	قبل هـ	[1970.1980]
31	2 مشرعين	12	الإقليم	14	عقاقير، البناء	[100000.50000]	27	أثناء هـ	[1990.1980]
24	3 مشاريع	-	الجهة	5	خردة الهجرة	[200000.100000]	35	بعد هـ	[2000.1990]
10	4 مشاريع	-	جهات أخرى	18	مواد أخرى.	[أكثر 200000]	20		[2010.2000]
30									[2010.2020]

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

يغلب المشروع التجاري الواحد بنسبة 88% على الاستثمارات التجارية للمهاجر ليمثل المشروعين الاثنان نسبة 12%، لتغيب المشاريع الثلاثة و أكثر، و تتمركز 63% من هذه الاستثمارات بمجال الدراسة، و 18% بالجهات المغربية، بينما لم تتعدى الموجودة بالإقليم 14%، والجهة 5%، وتغلب عليها تجارة المواد الغذائية المسجلة لنسبة 33%، لتاليها تجارة المواد المستقدمة من الخارج الممثلة بنسبة 29%، ثم العقاقير و مواد البناء ب 21%، و 17% المتبقية مثلتها تجارة المواد والأدوية الفلاحية و مواد أخرى متنوعة. على مستوى كلفة الإنجاز فتراوح 35% منها بين 100.000 _ 200.000 درهم، و 27% بين 50.000 _ 100.000، لثقل نسبة كلفة الإنجاز الأقل من 50.000 درهم لتستقر عند 18%، أما الكلفة المتجاوزة 200.000 درهم فجاءت في حدود 20%، أما من حيث فترة الإنجاز فترتبط على غرار باقي الاستثمارات بزمن هجرة المهاجر، أو زمن عودته؛ أي الهجرة الدولية مكون وعامل أساسي في الاستثمارات التجارية؛ بالنظر للإمكانيات المادية التي توفرها، وتأثيرها على القدرات الادخارية للمهاجر المؤمن بمقولة **دير علاش ترجع**، والذي يكتسب سلوكا استثماريا مع تجربته الهجروية، كما أن الاستثمارات هذه وافقت فترة إنجازها العقود الأولى للهجرة الدولية وانطلاقة الدينامية الحضرية بمجال الدراسة، إذ بدأت أولها سبعينيات القرن الماضي، محققة نسبة 34% كأعلى نسبة في ثمانينيات نفس القرن، لتتراجع تدريجيا إلى 10% إبان التسعينيات، لتسترجع حيويتها في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين ما بين 2010 و 2020 بفعل عودة مجموعة من المهاجرين المستقرين بإسبانيا إثر أزمة 2012، وإقبالهم على ممارسة الأنشطة التجارية المختلفة، خاصة تجارة المواد المستقدمة من الخارج.

نستنتج أن استثمارات المهاجرين التجارية تتركز أكثر في مجال الدراسة، ولا تتعدى المشروع الواحد، وتشكل من تجارة المواد الغذائية والعقاقير و مواد البناء و المواد المستقدمة من الخارج، البارزة في الآونة الأخيرة، تحت تأثيرات الأزمة الاقتصادية 2012؛ وتكمن أهميتها في رساميلها المتوسطة، المتجاوزة أغلبها ل 100.000 درهم، وهي رساميل لا يمكن إنكار أهميتها في إنعاش الاقتصاد المحلي،



والمساهمة في الدينامية الاقتصادية والحضرية بمجال الدراسة خاصة، والمجالات الإقليمية والجهوية والوطنية عامة، رغم أنها لم تتمكن من تجديد وإدخال أنشطة تجارية مخالفة ومستمدة من تجربتهم المهاجرة.

4.2. خصائص الاستثمارات الخدمانية للمهاجر الدولي.

الجدول رقم 14: خصائص الاستثمارات الخدمانية الأخرى

مصدر تمويل الاستثمار	مدة الإنجاز %		كلفة الإنجاز		نوعها %		موقع الاستثمارات %		عدد الاستثمارات %		استثمار خدماتي
	قبل هـ	أثناء هـ	أقل 50000]	أكثر 200000]	مقهي ومطاعم	شركة ومقاول	مجال الدراسة	الإقليم	مشروع	94	
الهجرة الدولية	95%	-	11	[50000]	38	19	68	مجال الدراسة	1 مشروع	94	5%
سلف عائلي	-	79	21	[100000.50000]	19	16	16	الإقليم	2 مشروعين	6	
قرض بنكي	-	21	26	[200000.100000]	13	11	5	الجهة	3 مشاريع	-	
شراكة	5%	-	42	[أكثر 200000]	11	9	11	جهات أخرى	4 مشاريع	-	
أخر	-	-	-	-	10	مطاحن	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	آخر	-	-	-	-	-

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

يغلب على الاستثمارات الخدمانية المشروع الواحد بنسبة 94%، ومشروعين ب6%، وتوزع مواقعها بين مجال الدراسة 68%، باقي الإقليم 16%، الجهات الأخرى 11%، 5% تخص جهة درعة تافيلالت، تتقدمها استثمارات في المقاهي والمطاعم 38%، تاليها الشركات والمقاولات 19%، لتشمل كذلك قطاع النقل بنسبة 13%، و30% المتبقية جمعت بين خدمات المصنبة وصالون الحلاقة، ومطاحن الدقيق، وقطاعات أخرى كالفنادق، ودور الضيافة، و الميكانيك...

تكمُن أهميتها في تنشيط القطاعات الاقتصادية المحلية من خلال كلفة إنجازها المتعدية 200.000 درهم بالنسبة ل 42% من مجموعها، و ترتبط بدورها من حيث التمويل بالهجرة الدولية إلى جانب الشراكة، لكن رغم تنوعها وأهمية رساميلها، فإنها بقيت ملازمة للمشاريع التقليدية والمألوفة بمجال الدراسة، دون تمكنها من تأسيس نواة مؤسسات وقطاعات اقتصادية تستمد من الأفكار والتجربة المهاجروية تدبيراً وتسييراً وكفاءة وفعالية على مستوى التنمية المحلية والمستدامة بمجال الدراسة.

بعض استثمارات المهاجرين بالمجال الدراسة



المصدر: البحث الميداني: 2016/2017



4.3. خصائص الاستثمارات الفاشلة للمهاجر الدولي بمجال الدراسة.

الجدول رقم 15: خصائص الاستثمارات الفاشلة

استثمار	موقع الاستثمار %	نوعها %	كلفة الإنجاز %	فترة الإنجاز %	تاريخ الانجاز %	أسباب الفشل %
فاشل	74	مقاهي ومطاعم	[أقل 50000]	29	قبل هـ	2
	17	شركة ومقاول	[100000.50000]	21	أثناء هـ	96
%13	-	قطاع النقل	[200000.100000]	14	بعد هـ	2
	9	عقاقير، بناء	[أكثر 200000]	36	[1990.1980]	27
		مواد غذائية	35			27
		الفلحة	15			15
		أخر	8			11

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

نلاحظ أهمية الاستثمارات الفاشلة عند المهاجر مقارنة مع الاستثمارات الأخرى الناجحة، مما يؤكد أن المهاجر فاعلا اقتصاديا يحمل أفكارا وحسا واستراتيجية استثمارية يحاول تنزيلها بمجال الأصول، لكن تحول مجموعة من المشاكل دون تحقيق أهدافها.

فهذه المشاريع التي لم تكتمل لا تخرج عن القاعدة المشتركة بين استثمارات المهاجرين في كل الأحواض الهجرية المغربية التقليدية، من خلال غلبة الأنشطة المعتادة والمألوفة بمجالات الانطلاق، التي تشكل من تجارة المواد الغذائية الممثلة لنسبة 35%، لتاليها الفلحة ب 15%، ثم المقاهي والعقاقير ب 12% لكل قطاع، إلى جانب المقاولات الممثلة لنسبة 10%، و قطاع النقل وأنشطة أخرى ب 8% لكل مصفوفة.

تندرج أغلب هذه الاستثمارات ضمن الاستثمارات العائلية التي ينجزها المهاجر دون حضوره، ويأشرف أفراد عائلته التي أنجزت من أجلها؛ لهذا تتركز في مجال الدراسة مجال انطلاق أغلبهم، وأقرب مجال حضري لقراهم، كما ترتبط من حيث التمويل بالهجرة الدولية التي تعد قناة يحاول المهاجر عبرها تحقيق اندماج ودخل اقتصادي لباقي أفراد أسرته وعائلته، لتحقق بدورها ارتفاعها السوسيو ثقافي وتقلل من حجم المسؤوليات الملقاة على عاتق المهاجر الذي لم يعد بمقدره التحمل لوحده أعباء الأسرة والعائلة لاسيما بعد تهجير أبنائه.

تتجاوز رساميل إنجاز 36% من الاستثمارات السالفة تكلفة 200.000 درهم، كدليل على أهميتها الاقتصادية من جهة، و تعبر من جهة أخرى عن تفويت فرص استثمارية مهمة قد يكون لها الأثر البالغ والفعال على التنمية المحلية لامحال، بالنظر إلى قيمة المبلغ المستثمر والخصوصيات السوسيو اقتصادية لمكان وتاريخ إنجازها، المنطلق منذ سبعينيات القرن الماضي، لتعرف أوجها في ثمانينيات



وتسعينياته، لتتراجع في القرن الواحد والعشرين دون أن تنتهي، مما يعني مزيداً من هدر فرص التنمية عبر الهجرة والمهاجر الذي صار يرى في الاستثمار مجال انطلاقه هدر لطاقته وأمواله.

يزيد من توجس المهاجر من الاستثمار ببلده الأصلي، عدم توفره على الوقت اللازم للسهر على مشروعه، وغياب مشرف ثقة وله من الخبرة التسييرية ما يكفي لإنجاح المشروع ؛ لأن سوؤه سبب فشل 91% من مشاريع المهاجر الفاشلة وللتأكيد على أهميته المدركة اليوم من لدنه - المهاجر - نورد للمثال الحالات الآتية:

الحالة الأولى: مهاجر من قلعة مكونة متقاعد بفرنسا: "هجر أخي قبلي وأرسل لي عقد العمل بعدها بسنوات قليلة فكرنا في الاستثمار، فاكترى أخي محلين تجاريين بمدينة قلعة مكونة، فاشترينا شاحنة جديدة سنة 1975 وشركنا بها في المسيرة الخضراء، واستثمارنا في تجارة الحبوب والملابس والأدوية والمواد الفلاحية، نحن نرسل المال من فرنسا دون أن ندخر لأنفسنا فرنكا واحداً من أجل إنقاذ أخواتي من البطالة والخدمة عند الناس، وهم من أشرفوا على التجارة التي بلغ رأسمالها في سبعينيات القرن الماضي أكثر من أربعين مليون سنتيم، لكن تبخر كل شيء دون أن نستفيد أنا وأخي من شيء لقد أفلست بفعل تديريهم السيئ".

الحالة الثانية: مهاجر من تنغير يقيم بهولندا: "أسست شركة للأشغال المختلفة بتغيير برأس مال محترم تعدى ثلاثون مليون، بمعية أصدقائي من أبناء الدوار، فأفلست بعد تبديدهم للرأسمال، بفعل تسييرهم السيئ".

تشير الحالات المثال الكثيرة أن الدافع الأساسي وراء فشل مجموعة من المشاريع الاستثمارية للمهاجر الدولي يرتبط بمشاكل التسيير وغياب الثقة في المشرف الذي تربطه عادة صلة قرابة أو صداقة مع المهاجر المضطر أحيانا مع فشل مشروعه قطع العلاقات والأرحام مع الشريك الذي يعتبره المهاجر مستغلاً لغيابه وغفلته وتغافله والخائن لثقتة. فالبحث عن شريك ثقة وذو خبرة تدييرية، ناهيك عن العراقيل الإدارية، وغياب الشروط السوسيو الاقتصادية والقانونية المواثية للاستثمار، كلها عوامل تجعل استثمار المهاجر ببلد أصوله رغم توفر الرغبة صعب التنزيل والبلورة، مما يدفعه لنقل استثماراته إلى مناطق أخرى، ليفوت بهذا الفرصة التنموية على المنطقة، وتصبح الاستفادة من الهجرة الدولية جزئية، مقتصرة عموماً على الاستهلاك والمستويين الميكرو والميزو عوض الماكرو مجالي.

4.4. خصائص الاستثمارات الفلاحية للمهاجر الدولي بمجال الدراسة.

الجدول رقم 16: خصائص استغلاليات المهاجر الفلاحية

ملكية الأراضي فلاحية %	عدد الاستغلاليات الفلاحية %		موقع المساكن %		طريقة الحيازة %		المساحة بالهكتار %		ثمن الشراء بالدرهم %		فترة التملك	
	1	60	45	إرث	60	أقل هكتار]	63	أقل 50000]	52	قبل هـ	3	
2	15	42	40	شراء	20	هكتار_5هـك]	20	100000.50000]	28	أثناء هـ	97	
26	3	1	2	أخر	12	5هكتا_10هـ]	12	200000.100000]	5	بعد هـ	-	
	4	24	11	جهات أخرى	5	أكثر 10هكتار]	5	أكثر 200000]	15			

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.



يملك 60% من المهاجرين يملكون استغلالية واحدة، و24% يمتلكون 4 استغلاليات، لتملك 15% استغلاليين، و1% فقط يمتلكون ثلاثة استغلاليات، وغالبيتها تتموقع بمجال الدراسة ب45%، و42% تتمركز بالقرى القريبة بمدن مجال الدراسة، وهي قرى تشكل الأصول الجغرافية للمهاجرين وتربطها علاقات التراقص اليومي مع مدن إقليم تنغير، لتتموقع 2% من الاستغلاليات بجهة درعة تافيلالت، و11% بالجهات المغربية الأخرى؛ مما يبرز كيفية انتشار الاستثمارات الفلاحية للمهاجر الدولي وطنيا رغم أنها لازالت ضعيفة بالنظر إلى صفة الحياة الغالب على بنيتها الإرث ب60%، بينما الشراء لا تتجاوز 40%، أما مساحات هذه الاستغلاليات فهي عموما صغيرة ومجهرية، تبعاً لما تعبر عنه 63% من الاستغلاليات التي تقل مساحتها عن هكتار واحد، و20% لم تصل مساحتها خمسة هكتارات، لتتخصص مساحة 12% بين 5 إلى 10 هكتارات، و5% فقط هي المتجاوزة مساحتها 10 هكتارات.

تملك المهاجر 97% من الاستغلاليات الفلاحية أثناء هجرته، عن طريق شرائها اعتماداً على مدخرات الهجرة، أو انتقال الملكية عبر الإرث وتقسيم التركة الذي يوافق الزمن الهجروي، أما أئمتها فلم تتجاوز أئمة 52% منها مبلغ 50.000.00 درهم، لتتخصص أئمة 28% بين 50.000.00 و100.000.00، ثم جاءت أئمة 5% ما بين 100.000.00_200.000.00 درهم، وتعدت أئمة 15% عتبة 200.000.00 درهم.

نستنتج غلبة الاستغلاليات الصغيرة الأقل من هكتار واحد؛ ارتباطاً بضيق المساحات المخصصة للزراعة بالمجالات الواحية، وتفتتها المستمر بفعل الإرث، الذي يشكل صفة حيازتها الغالبة، الأمر المزكي لضعف اهتمام المهاجر بالفلاحة والنظر إليها كاستثمار من وجهة النظر النفعية الاقتصادية، بل لازالت مرتبطة بالوجداني والترابي نظراً لاستمرار تركيزها بالوحدات التي تسود بها الفلاحة المعيشية والمشهدية؛ بحيث 11% فقط من الاستغلاليات تقع خارج الوحدات وهي وحدها المعبرة عن استثمار المهاجر في القطاع الفلاحي بالمعنى الاقتصادي والنفعي الاستثمار.

تعتبر الهجرة الدولية حافزاً للاستثمار الفلاحي من خلال توفير الموارد المالية لشراء الأراضي في مناطق المعروفة بالفلاحة، وكذلك استصلاح الأراضي وإنشاء ضيعات فلاحية بمجال الدراسة أو بمحيطه الإقليمي كما هو الشأن بمنطقة غليل، وبعض الضيعات بأيت الفارسي سافلة واحة تدعى... رغم هذا التطور الملحوظ فاستثمارات المهاجر الفلاحية لازالت ضعيفة بالنظر إلى أئمة شراء الأرض الفلاحية التي لا تتجاوز 52% منها ثمن 50.000.00 درهم، وأغلاها المتعدية أئمة شرائها 200.000.00 درهم لم تتجاوز نسبتها 15%.

فكل الإحصائيات تجتمع لتعبر عن ضعف الاستثمارات الفلاحية للمهاجر وانحصارها في درجة الفلاحة المعيشية والمشهدية، التي جعلتها الهجرة في عدة مناطق تتحول من نشاط حيوي وأساس المجتمع والمجال الواحي، إلى نشاط منحصر فاقد لبريقه وأهميته (سوفغ أولي سكشم أولي أميا أور إلي)، ونكتشف مظاهر ضعف الفلاحة وتحولها بفعل تأثير الهجرة ومؤثرات أخرى من خلال أشكال استغلالها، وطرق أدائها وعلاقتها الاقتصادية، وخصائصها وتجهيزاتها.



الجدول رقم 17: خصائص استغلاليات المهاجرين الفلاحية

تسويق المنتج %	مكان التسويق %	نوعها %		نوع الاستغلال %		طريقة السقي %	طريقة الحرث %	المزروعات والمغروسات %	التجهيزات ونوعها %					
		بور	مسطي	مباشر	غير مباشر									
%21	بالجماعة	88	11	89	46	54	87	تقليدي	74	الحبوب	23	توفر التجهيزات	25	
	بالإقليم	6								الخضروات	7	نوعها البئر	32	
	بالجهة	6						عصري	13	العلفيات	19	المنزل	6	
	جهات أخرى										الذرة	5	الجرار	11
											الورود	6	آلة الدرس	-
											النخيل	7	التنقيط	15
											الزيتون	10	المضخة	30
											الجوز الفواكه	19	الطاقة الشمسية	6

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017.

89% من الاستغلاليات الفلاحية للمهاجرين مسقية بفعل تتركزها على الأودية، أو مجهزة بالآبار والمضخات، لتبقى 11% من الاستغلاليات بورية تعتمد على التساقطات، بفعل تموقعها سافلة الواحات التي لا تصلها مياه الأودية، مثل سافلة واحة تدغى، وأجزاء من واحة دادس، الأمر الذي دفع العديد منهم إلى تجهيز أراضيهم بالآبار وتقنيات الضخ، إضافة إلى مبادرة جمعيات المياه وإقدامها على حفر مجموعة من الآبار لأجل توفير مياه السقي خلال فصل الصيف خاصة بواحة تودغى الذي بدأت تعرف انتشار مثل هذه المبادرات.

على مستوى نوع الاستغلال، فنلاحظ أهمية الاستغلال غير المباشر ب 54%، مقابل 46% مثلها الاستغلال المباشر، الأمر المعبر عن التحولات التي عرفتها الفلاحة بفعل الهجرة الدولية وعوامل أخرى، لتصبح -الفلاحة- بعدما كانت النشاط السائد وعصب الحياة والعلاقات الاقتصادية بالأنظمة التقليدية، نشاطا منفرا وثانويا تضيق أهميته وتراجع يوما بعد يوم، مما يجعلها محافظة على استمرار الحضور القوي للأشكال التقليدية على مستوى طرق الحرث بنسبة 74%، وعلى مستوى طرق السقي ب 87% دون أن تبحث عن التقدم والعصرنة رغم بعض المحاولات المتفرقة والضعيفة التأثير.

فيما يخص المغروسات والمزروعات فهي بدورها معاشية ومشهدية، تتشكل من زراعة الحبوب ب 32%، العلفيات والفواكه المتنوعة ب 19%، ثم الزيتون 10%، إلى جانب النخيل والخضروات والورديات ب 7%، و الذرة 5%. والمثير للملاحظة هو تواجد 4



% من الاستغاليات الفارغة التي لم تصمد أمام الجفاف وضعف المردودية والانجراف والتعرية، أمام غياب الاستصلاح والعناية اللازمة ونفور الشباب من الفلاحة وترك الحقول المكونة لبنية الواحة وهوياتها عرضة للوبار والتلف.

تواضع الاستثمار الفلاحي نسجته أيضا على مستوى التجهيزات الضعيفة التي لا تشمل سوى 25% من الاستغاليات، وتميز ضمنها بين أهمية حفر الآبار بنسبة 32%، واعتماد المضخة ب30%، ولم يتجاوز السقي بالتنقيط 15%، و11% بالنسبة لتوفر الجرار، و6% فيما يتعلق بالطاقة الشمسية، والمسكن، مع تسجيل غياب مجموعة من التجهيزات كآلة الحصاد والدرس و الدافعات. لتتميز باقي المشاريع الفلاحية بالضعف إذ لم تتجاوز بعض ضيعات تربية الدجاج المعدودة على رؤوس الأصابع.

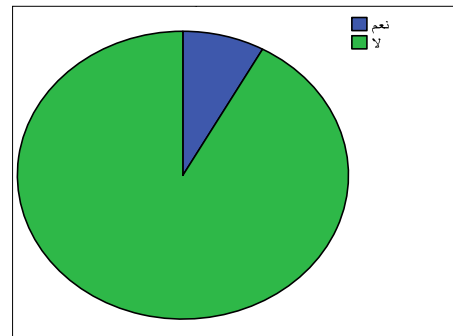
ما يظهر أكثر معاشية ومحدودية فلاحية المهاجر، هو نسبة تسويقها لمنتجاتها التي لم تتعدى 21%، و88% من المسوقة، لا يتعدى تصريفها الأسواق المحلية وبالكاد تصل إلى باقي أسواق الجهة، الملاحظة نفسها نسجتها في تربية الماشية التي انتقلت بدورها من نشاط أساسي ورأسمال مادي تخص به النخبة نفسها إلى نشاط ثانوي منفرد. لتصير الفلاحة إذن مع الهجرة الدولية ومؤثرات أخرى بكل مكوناتها مجرد فلاحية وجدانية ليس إلا.

4.5. المهاجر الدولي والاستثمار في القطيع.

الجدول رقم 18: عدد القطيع حسب النوع

المبيان رقم 4: ملكية القطيع عند المهاجر

المعز		الغنم		الأبقار	
العدد	البلدي	العدد	الدمان	العدد	المحلي
22	%100	216	%66	46	%78
-	-	-	%13	-	%22
-	-	-	%10	-	%11
-	-	-	%11	-	-



المصدر: البحث الميداني: 2016_2017

المصدر: البحث الميداني: 2016_2017

8% من المهاجرين تملك القطيع، القليل كما وجوده؛ إذ لا يتجاوز 300 رأس، وتغلب عليه السلالات المحلية المعروفة بقلّة إنتاجها من الحليب ومردوديتها الاقتصادية، كما لا يتم تسويق منتوجاته من لبن ولحوم إلا في حالات قليلة لا تتجاوز نسبتها 34%. يعبر تراجع عدد رؤوس الماشية عن التحول الذي عرفه هذا النشاط، الذي شكل عصب الحياة الاقتصادية بالوحدات، لينتقل من نشاط مركزي إلى نشاط ثانوي هامشي لا يتجاوز حدود النشاط الوجداني عند المهاجر على شاكلة الزراعة، تبعاً لتمثلات، ودواعي اهتمام المهاجر بالفلاحة التي حاولنا تلخيصها في تصنيفات ضمن المحور التالى:

5. الاهتمام بالأرض: مبررات تعبر عن استمرار علاقة المهاجر بالفلاحة الوجدانية.

مكننا جرد المبررات المفسرة لارتباط المهاجر بالفلاحة، من صياغة التصنيفات الآتية:



__ **الصف الأول:** يرى في ارتباطه بالفلاحة استمرار لسلك الآباء وذكرهم، بما يتذكرون آباءهم وفي استمرارها استمرارا لروحهم ووجودهم، كما أنها حنين ونستالجيا ورجوع إلى الطفولة "أرض الوالدين"، "ديال الوليد رحى الوليد" "ديال الوليد مبيغيتش نبيها أما راه متيوصلني منها والو"، "ديال الوليد يجب علينا أن نحافظ عليها"، "رائحة البلاد واصلي وكل شيء"، "الفلاحة هي تمازيرت معها كبرنا"، "الفلاحة فيها كبرنا ومعها كبرنا هي الطفولة"، "لم أستطع ترك وتخلي عن أرض ولدي إنما تمازيرت".

__ **الصف الثاني:** يجب الفلاحة وما يرتبط بها، ويرى فيها استمرارا لنشاطه قبل هجرته، وجعله حبه وعلاقته الوجدانية لا يرجو من الفلاحة أي منفعة اقتصادية أو دخل إضافي، بقدر ما يحافظ عليها تقديرا لعلاقاته العاطفية والوجدانية بها، وتنزل الفلاحة لديه منزلة الهوية والوجود بتلخيصه للبلاد "تمازيرت" و الأصل في الفلاحة: "الفلاحة هي تمازيرت"، "الأرض هي أصل الإنسان"، "البلاد هي الفلاحة نزعة قبلية ووجع التراب"، "الحب والخطر للوالدين الفلاحة هي تمازيرت كلشي مع الفلاحة"، "الارتباط بالأرض الفلاحة أحبها هي كل شيء إن استقامت الفلاحة استقام كل شيء"، "إنها تمازيرت" "لأني فلاح قبل الهجرة وأثناءها وأنجزت المشروع الفلاحي لأولادي، أما أنا فمتقاعد لكن أحب الأرض وأرغب في مساعدة أولادي في العمل".

__ **الصف الثالث:** الفلاحة استثمار وادخار وتوفير الشغل للأبناء أو الإخوة، هذا الصنف يعتبر الفلاحة ميدانا لاستثمار جزءا من موارده المالية، وتوفير الشغل لهم بعد العودة النهائية، أو لأبنائهم غير المهاجرين وإخوانهم بالبلد الأصلي، وادخار لبعض مداخيلهم المالية، "أحب الأرض وأفكر في الاستثمار الفلاحي عند التقاعد"، "أحب الفلاحة وبها وفرت الشغل لأبنائي في المغرب"، "الفلاحة أول المشاريع كنا نكد ونتعب ونعمل لشراء الأرض"، "أضنه استثمار في الفلاحة"، "فقط الاستثمار لا فائدة نجنيها من ورائها"، "لأنها المشروع الذي اشتغل فيه بعد العودة النهائية". الفلاحة شيء جيد لأوفر الشغل لأخي الذي كان يحفرني على ذلك والأرض تخزن المال"، "لمساعدة أبنائي على توفير مداخيل أخرى للعيش وكذلك العمل"، "الفلاحة استثمار".

__ **الصف الرابع:** الأرض الفلاحية مجال لترفيه العائلة وتوفير بعض المنتجات المعيشية للأسرة والعائلية، امتلاك الأرض الفلاحية ضرورة"، "اشترت الأرض الفلاحية لأوفر نفسي بعض المنتجات كزيت الزيتون"، "فقط ديال الوالدين رائحة البلاد وتلقاوا فين نسرحو راجلينا"، "النزهة وتوفير الكلاء للبقرة"، "لا أعرف الفلاحة شيء جميل الفلاحة هي الراحة"، "مجال ليتحرك فيه أولادي ومكان ليتزهوا فيه"، "ديال الوالدين غير عطيتها لواحد السيد مقابل دوك الزيتونات"، "الحقول ضرورية لكل عائلة فهي مجال للترفيه".

__ **الصف الخامس:** يتأسف على ما آلت إليه الفلاحة، والنفور الذي أصبحت تلقاه عند الفئات الشابة خاصة وأيضا عند عامة الناس، وتراجع مساحتها يوما بعد يوم: "الأراضي الفلاحية لم تعد متوفرة للسكان المستقرين، كيف ستوفر للمهاجرين"، "أحب الفلاحة ولكن أولادي لا يفضلونها ولا يبادلونها نفس الحب بل ينفرون من ممارستها"، "السكان أتعبتها الفلاحة، لم تعد تهتم بها".

__ **الصف السادس:** لا يهتم بالفلاحة ولا بشراء الأرض الفلاحية، وليس لها مبررا محددًا لكن أجوبتها لا تخرج عن أداء معنى العلاقة الوجدانية، "فقط تركها لي والدي رغم أنني ساعدته في شرائها"، "لا أعرف الأرض مزيان تشريها"، "لا أعرف تمازيرت هي الفلاحة"، "لا أعرف لماذا الاهتمام الفلاحة هي تمازيرت كلشي مع الفلاحة"، "لست مهتما بها ورثتها من والدي رحمه الله"، "لست مهتما بالأرض لكن يمكنني أن أدمع المهتم بذلك"، "لم أشتري أرضا هي للوالدين"، "ليست لي أرض ما تركه والدي أقتسمناه ولم يتبقى لي شيئا"، "ورثتها من العائلة فقط".



__ نفس التمثلات نسجلها ضمن دواعي اهتمام المهاجر بالمواشي، التي تعبر بدورها عن تربية المواشي في إطار الفلاحة المعيشية الوجدانية، وفق ما تشير إليه الأصناف التالية:

__ **الصنف الأول:** يهتم بتربية الماشية لأنها هويتها المفضلة الموروثة من ماضيه قبل الهجرة، واستجابة لرغبة أبائه المستقرين في البلد الأصلي، ومن أجل توفير مادة الحليب ومشتقاته للاستهلاك الذاتي الخاص بالعائلة والجيران، لا تسويقه، "استجابة لرغبات الأم والأب المقيمان بالبلد الأصلي"، "الهواية أصافي فقط توفير الحليب واللحم والاستهلاك الذاتي"، "توفير الحليب للعائلة والجيران"، "حفاظا على هواية وحرفة الوالدين"، "دكشي قليل فقط توفير الحليب الكافي للعائلة والأولاد". "لأنها هويتنا ومصدر رزقنا قبل الهجرة".

__ **الصنف الثاني:** يشمل الفئة التي ترى في تربية الماشية استثمارا تكميليا لنشاطهم الفلاحي ومصدرا لمداخيل مالية إضافية، وهي فئة قليلة مقارنة مع الأولى وترى في القطيع مشروعا مربحا "القطيع مشروع مربح"، "لأني أملك أراضي فلاحية"، "لأوفر الشغل لأخي"، "لأنواع من مداخيل أولادي الذين يهتمون ويعتنون بها".

__ **الصنف الثالث:** يشمل فئة تحدث عن التحولات التي عرفتها تربية الماشية، وكيفية تراجع الماشية من قطاع مهم إلى نشاط ثانوي صارت ممارسته صعبة بفعل تراجع المراعي والأراضي الزراعية؛ "يصعب اليوم تربية الماشية؛ لأن الاستغاليات صغيرة، في السابق عندما كان الترحال كانت الخيول والأفراس، أما اليوم فتراجع وسيترجع عدد رؤوس المواشي من الغنم بالمنطقة".

نستنتج أن الهجرة الدولية أدت إلى تراجع الاهتمام بالفلاحة، وظهور العمل الفلاحي المأجور ونفور الشباب وعدم قبولهم ممارسة الأنشطة الفلاحية بأجور زهيدة، وتراجع تربية الماشية بفعل تراجع الترحال، وتمكن العائلات من الحصول على دخل منتظم بفعل هجرة أبنائها إلى الخارج، أو مزاولتهم لعمل بمدخول يمكنهم من تحمل جانب من النفقات، بالتالي لم تعد العائلات في حاجة لممارسة هذا النشاط واعتباره مصدر دخلهم الرئيسي.

لتساعد الهجرة كذلك على تطور الاستغلال غير المباشر، باضطرار عائلات المهاجرين وأسرهم للانتقال للعيش بالمهجر أو في مدينة أخرى، ورغبتها في الحفاظ على استغالياتها يجعلها تفوتها جزئيا أو كليا مقابل حصة من الإنتاج أو كرائها بمقابل مادي، وكذلك الخراط أبناء مجال الدراسة في مسلسل الهجرة الدولية دفعهم لترك بواديهم وتواضع اهتمامهم بالقطاع الفلاحي، مما برز معه تراجع الاهتمام بالأرض وتوسع رقعة الأراضي الفارغة البائرة، بفعل الجفاف من جهة، وضعف مردوديتها، وضعف استصلاحها، وإعادة تهيئتها وحمائتها من التعرية التي تلحق بها الخراب وتمحو معالمها في كل فترة فيض.

صحيح أن المهاجرين أدخلوا وعملوا على تجهيز استغالياتهم، وشراء استغاليات فلاحية بتادلا ومراكش ومناطق أخرى، كأحد أوجه اهتمامهم الجاد بالاستثمار الفلاحي، لكن على مستوى المنطقة فظلت مساهمتهم محدودة لا تتعدى محاولات على رؤوس الأصابع تظهر في بعض ضيعات المهاجرين بسافة واحدة تدعى "بمنطقة غليل"، و"أيت الفرسي"، و"واكليم"، و"دادس"، وقلعة مكونة... فرغم هذه المحاولات المحسوبة على المهاجرين وإدخالهم للبعض المغروسات والمزروعات وتجهيزهم لضيعاتهم بتقنيات السقي بالتنقيط، وحفر الآبار وتجهيزها بالألواح الشمسية، والاهتمام بتربية الماشية وبعض مشاريع تربية الدواجن، إلا أنها لم تؤثر بشكل كبير على الفلاحة بمجال الدراسة ومحيطه الواحي، إذ لازلت تعرف غلبة زراعة الحبوب، و النخيل، والورديات، والكروم والخضر، إلى جانب العلفيات وغراسة الزيتون، وأنواع جديدة من النخيل والكروم كأهم التجديدات التي تحسب للمهاجر، لكن ليس لوحده، بل نرى ضيعات فاعلين آخرين ليسوا بمهاجرين تعرف مغروسات ومزروعات كانت غير معروفة بالمنطقة، وأهمها زراعة البطيخ الأحمر التي أصبحت تنتشر بها وتكتسحها.

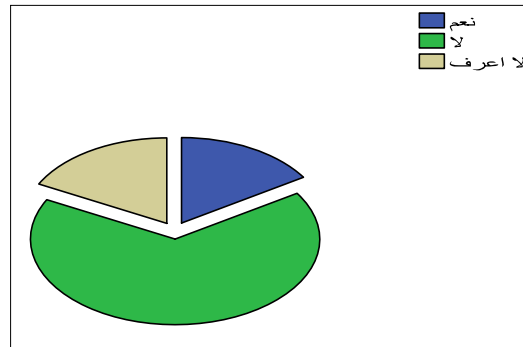
ما يوضح أكثر ضعف الاستثمار الفلاحي للمهاجر، وتواضع تأثيره على المنطقة هو ضعف تسويقه للمنتوجاته الفلاحية واقتصراره على الأسواق المحلية، وما نراهم اليوم من تقدم وتغيير واضح على مستوى المغروسات والمزروعات خصوصا زراعة النخيل والورود لا يرتبط بالدرجة الأولى بمجهودات المهاجرين، إنما يرتبط أساسا بأعمال بعض فعاليات المجتمع المدني من جمعيات محلية، كتجربة مشروع "الواحة الجديدة" لجمعية أفانور بتنغير، ومحاولات الخواص من غير المهاجرين بتنمية غراسه الورود بقلعة مكونة ووادي داس عامة، ومبادراتهم لتوسيع حقول الورد وتأسيس التعاونيات ومعامل التقطير لثمين والرفع من القيمة الاقتصادية للمنتوج الفلاحي، دون أن ننسى إستراتيجيات الجهات المعنية، وزارة الفلاحة ومؤسستها، في تنمية وتحسين وتطوير زراعة الورد، وإضافة للمحاولات والاستثمارات الأجنبية التي اتخذت من هذه الزراعة مجالا استثماريا. لتكون تأثيرات مساهمة الهجرة في تنمية القطاع الفلاحي متواضعة مقارنة مع تأثير الهجرة على السكن والعقار.

أهم شيء ينبغي الإشارة إليه على مستوى المهاجر والفلاحة، هو أن الهجرة أدت كما أكدنا في سابق الفصول إلى تبخيس العمل الفلاحي وعدم الإقبال عليه من طرف الشباب العاطل، وتراجع الاستغلال المباشر للأراضي وانحصارها في الفلاحة المعيشية، وتراجع تربية الماشية التي كانت تساهم في الاقتصاد المحلي وتشكل إحدى دعائمه، وكذلك اتساع دائرة الأراضي المهجورة البائرة كل هذا بفعل تأثيرات الهجرة الدولية، التي حاولت تحديث الفلاحة بمساعدتها العائلات باقتناء المضخات وحفر الآبار وانجاز بعض التجهيزات الفلاحية الحديثة، لكن لم تعطي أكلها بعد.

6. معيقات الاستثمار عند المهاجر الدولي وتعامله مع تحفيزات الدولة الاستثمارية.

6.1. المهاجر الدولي وتحفيز الدولة على الاستثمار.

المبيان رقم 5: تحفيز الدولة المهاجر على الاستثمار



المصدر: البحث الميداني 2016_2017.

16% من المهاجرين أكدوا تقديم الدولة لتحفيزات استثمارية للمهاجر، بينما 67% أفروا بعدم تقديم الدولة لأي إجراء تحفيزي لهم كمهاجرين، ثم 17% المتبقية لا تعرف عن تحفيزات الدولة شيئا، وضمن 16% المؤكدة لمعرفة بتحفيز الدولة لا تتجاوز معرفتهم حد السماع "سمع أن هناك مساعدة للمهاجر في الحصول على الدعم ولم أجرب يوما"، دون محاولة الاستفادة والتجريب أو طرق أبواب مؤسسات معينة، كما اقتصر ذكرهم على بعض أشكال الدعم والتحفيز العامة "كالمغرب الأخضر"، "التسهيلات البنكية الخاصة بالسكن"، "قروض السكن والاستثمار كما يقولون لنا"، "تشجيع المقاولات الصغرى والمتوسطة"، "المغرب الأخضر على ما أعتقد وسمعت"،



نستنتج من أجوبة المهاجرين ضعف معرفتهم بأشكال تحفييزات الدولة، و انحصارها في الأشكال العامة، ولا تتجاوز ما سمعوه حولها في وسائل الإعلام، أو من موظفي بعض المؤسسات البنكية، والإدارية، وتعتبر إجاباتهم أيضا عن غياب الثقة بين المهاجر وتحفييزات الدولة، ويرى فيها شكل من المؤامرة، ومحاولة لاستغلاله، ونهب وسرقة أمواله، وسوء معاملة وحيث و ازدراء في حق المهاجر، ويرى في بعض المؤسسات المعيق أكثر من المحفز، تبعا لتعبيرات صنفها في الآتي:

ـ **الصنف الأول:** يرى في تحفييزات الدولة كلام دون عمل وحيث على ورق، و ثثرة بلا فائدة، "التلفاز فقط الدولة لن تساعدك حتى بالماء لتخمد النار"، "الفم والكلام أما الواقع لا شيء"، "الكلام فقط الكلام فقط لا شيء على الواقع"، "لا أعرف عنها شيئا التلفاز فقط"، "سألتهم يوما على القرض، شحال د الصداق والو غير الكلام في التلفاز".

ـ **الصنف الثاني:** يرى في بعض المؤسسات المانحة للقروض، وسائل لاستغلال المهاجر والسعي لسرقته، ولا يمكن لها أن تشجعه، فالمؤامرة والرغبة في استغلاله هي المحدد لشكل تعاملها مع المهاجر، "الأبنك لا تساعد المهاجرين أبدا لا تشجع سوى المنافقين"، "لا أحد يحفز المهاجر إلى ماداوش من عندو ما يعطوهش"، "الكلام فقط فوطوكوي الكل يسعون لأخذ مالك بالباطل"، "الكلام فقط لا شيء في الواقع غير الشفارة في المغرب"، "يسلبون ما لدينا لا يدعمننا إلا الله"، "لا أعرف الكل يعتقد أن المهاجر يملك المال، ولا يرون فيه سوى مصدرا للدرهم والأورو"، "في بلجيكا نعم هنا لا أعرف مكين مايعاونوا كون عندك شي حاجة إحيدها ليك"، "يضعون العراقيل فقط"، "إن لم تشجع نفسك لن يشجعك أي أحد بالعكس تسرق المهاجرين"، "إن لم تشجع نفسك لن يشجعك أي أحد"، "وإن كانت فهي تافهة لا ترقى للمستوى". "لو كانت تحفز لما هجرنا أو بقينا في المهجر".

ـ **الصنف الثالث:** فئة ترى من واجب الدولة تشجيع المهاجر لما يدره من مداخيل مالية مهمة، لاسيما تبسيط المساطر والإجراءات الإدارية وتحسين جودة الخدمات الإدارية، "تقديم تسهيلات إدارية السرعة في قضاء حاجياتهم وخدماتهم مع معاملتهم معاملة خاصة اعتبارا للمداخيل المهمة التي يولونها للبلاد"، "قلة التحفييزات والقوانين غير مشجعة"، "يجب على مؤسسات الدولة أن تشجع المهاجر على الاستثمار بدلا من أن تكون عائقا أمامه"،

ـ **الصنف الرابع:** يضم فئة لا تعرف ولم تكلف نفسها عناء السؤال عن تحفييزات مؤسسات الدولة ولا عن أشكالها؛ "لا نطلب منها شيئا ولا تعطينا شيئا"، "لم أجرب ولم أبحث ولم أسأل و لا اعرف عنها شيئا"، "لا أعرف عنها شيئا"، "لم أجرب الاستثمار يوما لا أعرف عن التحفييزات شيئا".

نستفيد من السالف ذكره، أن للمهاجر حس استثماري ويتنظر تحفيز ودعم مؤسسات الدولة ليس من الناحية المادية، بل من جانب التوجيه والتأطير، وتقريب الإدارة وتحقيق نوع من التفاهم والقرب والثقة المتبادلة، ليتمكن من تجاوز المعوقات وبلورت رغبته الاستثمارية على أرض الواقع، وتدليل الإرغامات المتنوعة الكابحة لحسه الاستثماري؛ لأن له القدرة على إنجاز استثمارات مهمة وتكوين مقاولات ومؤسسات اقتصادية فعالة على مستوى التنمية المحلية؛ بالنظر إلى التجربة الهجرية وقدمها وتغير الخصائص السوسيو اقتصادية لأجيالها، والامكانيات المالية والادخارية التي توفرها.

6.2. المهاجر الدولي و معيقات الاستثمار المتعددة.

المبيان رقم 6: معيقات الاستثمار عند المهاجر



المصدر: البحث الميداني 2016_2017.

تكشف النتائج الميدانية أن 23% من المهاجرين المستثمرين واجهتهم صعوبات تديرية، و 21% إدارية، و 9% تمويلية، بينما نسبة 40% يعانون من هذه الصعوبات مجتمعة، و 7% فقط هم الذين لم يصرحوا بأي صعوبة على مستوى الاستثمار، مما لا شك فيه، فهذه الصعوبات والإرغامات تحول دون إنجاز المهاجر لعدة أفكار استثمارية، والأخذ بالمبادرة، التي تعيقها وتفقدتها فعاليتها المشاكل المتعلقة بالتسيير والإدارة أكثر من الصعوبات المالية تمويلية، إلى جانب عدد مشاريع المهاجرين الفاشلة، والوقت الوجيز الذي يحظر فيه المهاجر لبلده الأصلي.

كل هذه الاعتبارات تحول دون إنشاء المهاجر الذي يتوفر على رساميل مادية، ومعرفية، وفنية، وعملية مكتسبة عبر تجربتهم الهجرية مشاريع ومؤسسات اقتصادية كبرى، تمكن المنطقة وباقي مناطق المغربية من تحقيق تنميتها المنشودة، والجعل من الهجرة الدولية المدخل والبوابة الأساسية للتنمية الشاملة المتجاوزة للمستويات الميكرو والميزو إلى الماكرو مجالي، لأن هذا رهين بجعل المهاجر فاعلا في الشأن المحلي وإشراكه في السياسات والاستراتيجيات التنموية المحلية، وللأسف فالمهاجر لا زال يحتل موقعا هامشيا ومتجاهل في المخططات والبرامج التديرية والتنموية بمجال الدراسة.

نستنتج، إذن أن إستثمارات المهاجرين في قطاعات منتجة رهين بتقوية علاقته الترابية وجعلها أكثر قربا وتقاربا بين المهاجر وتنمية بلده الأصلي من خلال: تحسين الخدمات الإدارية للمهاجر على المستوى الاستثماري، تقديم المساعدة من طرف أجهزة الإدارة من حيث الدعم والتوجيه، تقوية البنية والمكونات الاقتصادية المحلية، توفير الأطر والكفاءات المساعدة والمشرفة على مشاريع المهاجرين؛ بمعنى آخر فنجاح استثمارات المهاجرين بالمنطقة رهين بالأخذ في الاعتبار الآتي أدناه:

__ كيفية الاستفادة المثلى من خبرات المهاجر المتعددة والمستمدة من قدم هجرته وتجربته الهجرية.

__ تجاوز المعوقات الإدارية وتوجيه المهاجر ومساعدته في مواكبة وإنجاح استثماراته.

__ تجاوز نقل المهاجرين لاستثماراتهم الفاشلة لبلدان هجرتهم.

__ الأخذ في الاعتبار خصوصيات الأجيال الهجرية وجعل المهاجر مساهم وشريك فعلي في الاستراتيجيات والخطط التنموية المحلية،

__ استغلال مرجعيات الترابية في جعل المهاجر فاعل ترابي.



الخلاصة:

تؤكد نتائج البحث الفرضية القائلة بأن محددات السلوك الاستثماري تغيير بين أجيال المهجرة مع قدمها؛ أي يختلف السلوك الاستثماري باختلاف خصائص المهاجرين ليعتبر عنصراً مفرزاً لأجيالها تركية للقول الجازم في كون الاستثمار مرتبطاً بأجيال المهاجرين الأوائل، ليخفت حضوره عند الأجيال اللاحقة، التي تشبعت بالسلوكيات الثقافية لبلدان هجرتهم واندماجهم وتجزؤهم بها، إلى جانب محاولة هذه الفئة الجديدة من المهاجرين الاستفادة وتجاوز الوقوع في أخطاء الماضي لمن سبقوهم للاعتراب دون جني ثمار سنواته.

تعكس استثمارات المهاجرين نوعاً من التمايز الذي رافقه تغيير في يومي المهاجر، إذ ساهمت في تحسن مستويات عيش أسرهم ومنحتهم مكانة اعتبارية تعبر عن ارتقائهم السوسيوإجمالي جراء تأثير الهجرة، لكن الملاحظ أن هذه الاستثمارات ثقل مع قدم المهجرة وتحدد أجيالها؛ إذ تحضر أكثر عند مهاجري الجيل الأول، لثقل وتتناقص عند الأجيال اللاحقة.

ركزت استثمارات المهاجرين بالدرجة الأساسية على السكن على شاكلة معظم المهاجرين المغاربة، ويبرز تركيزهم على السكن تواجد السكن الأول والثاني والثالث في حالات عديدة عند المهاجرين بمجال الدراسة، مع تفضيل المهاجرين تجنب كراء أو اكتراء المنازل، وكذلك المنازل ذات الصبغة المشتركة مما جعل مجال الدراسة يعاني من أزمة الساكن بدل السكن، لتبقى استثماراتهم في القطاعات الاقتصادية الأخرى ضعيفة وركزت على الاستثمارات التقليدية والصغيرة وذات المردودية الاقتصادية المحدودة، والوقوع البسيط على البطالة، حيث تشكلت من تجارة المواد المتنوعة، ومقاولات الأشغال المختلفة وبعض الخدمات والأنشطة السياحية.

تركيز المهاجر على السكن لا يعكس حسه الاستثماري والمقاولتي، وإنما ما يجعل سلوكه بهذه الصفات هو نسب المستثمرين الفاشلين من المهاجرين، بفعل غياب المهاجر وبعده عن الإشراف المباشر عن استثماراته، لهذا يلجأ أحياناً إلى نقل استثماراته للخارج أو مناطق أخرى، إضافة إلى عوامل تعيق استثماراته الناجحة من قبيل المعيقات الإدارية، وغياب الإرادة الحقيقية للاستفادة من المهاجر، وجعل استثماراته أكثر نفعية وفعالية اقتصادية، والحد من النزيف المالي والبشري الذي تعرفه المنطقة.

لائحة المراجع:

أيت عمر عبد العالي، المهجرة الدولية بين محددات الترابية ورهان التنمية المستدامة بمدن واحات دادس وتودغى، نموذج مدن: قلعة مكونة، بومالين دادس، تنغير. أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الجغرافيا، جامعة السلطان مولاي سليمان، كلية الآداب والعلوم الانسانية بني ملال، 2021-2022.