



مهاجرو جنوب الصحراء بالدار البيضاء بالمغرب:

السوق النموذجي كفضاء للاندماج الاقتصادي

الدكتورة السعدية قجي

أستاذة باحثة في علم الاجتماع بالمركز الوطني للعمل الاجتماعي بمدينة طنجة

المغرب

مدخل

يعد المغرب بلدا مصدرا للمهاجرين بامتياز، لأن زهاء 10% من مواطنيه يعيشون اليوم خارجه، وهذه النسبة تضاعف ثلاث مرات نسبة المهاجرين في العالم عموماً¹. غير أنه مع مطلع الألفية، بدأ يعرف أيضاً توافدا ملحوظا لمهاجرين قادمين من دول جنوب الصحراء الإفريقية والساحل، مثل السنغال، وساحل العاج، وبوركينا فاسو، ونيجيريا، والكاميرون، وغينيا، وجمهورية الكونغو الديمقراطية، ومالي. مهاجرون عابرون وجدوا أنفسهم عالقين بالمغرب آخر محطة لهم قبل المرور إلى أوروبا وجهتهم المأمولة، فأفرزوا دينامية جديدة في المشهد الهجروي.

وقد أصبح وجود هؤلاء المهاجرين من دول الجنوب ملفتا في العديد من المدن المغربية مثل الرباط، والدار البيضاء، وطنجة، وتطوان، والناضور، ووجدة، والعيون. منهم من يستقر وسط المدن لجمع المال الضروري للرحلة في القوارب المطاطية، ومنهم من يلجأ إلى الغابات في انتظار فرصة للعبور عن طريق تسلق السياج الشائك لمدينتي سبتة ومليلية. وتقدر الأرقام الرسمية عددهم بأكثر من خمسين ألف مهاجر ومهاجرة². وي طرح هذا المعطى مسألة التحولات الاجتماعية للمغرب في ضل تحوله إلى موطن للاستقرار، وقدرته على احتواء وتديير المعطيات الجديدة التي تفرزها هذه الدينامية الهجروية الجديدة.

وتؤكد الكثير من الأبحاث عن تحول الكثير من المهاجرين الأفارقة من حالة العبور إلى أوروبا، إلى حالة الاستقرار بالمغرب واتخاذ كوجهة نهائية³. لأن التقدم نحو أوروبا بات صعبا في ضل إجراءات المراقبة المشددة على الحدود، كما أن العودة نحو البلد الأصل بمشروع فاشل أمر غير مستحب. زد على ذلك أن سياسة المغرب الجديدة والمنفتحة في مجال الهجرة واللجوء، منحت المهاجرين الوافدين عموماً إمكانية تسوية وضعية إقامتهم قانونياً، الشيء الذي مكّنهم من الولوج إلى عدد من الخدمات الاجتماعية المساعدة على اندماجهم السوسيواقتصادي⁴.

وسط المدن، يحاول المهاجرون الأفارقة الاندماج في سوق الشغل وإيجاد مصادر للعيش. منهم من يشتغل في العمل المأجور، مثل البناء، والبستنة، والبيوت، وغسيل أو حراسة السيارات، أو غيره. ومنهم من يزاوّل أنشطة تجارية حرة بسيطة، مثل الحلاقة، والتجميل، وبيع مواد العناية بالجسم، والبيع بالتجوال، وغيره⁵.

في المدينة القديمة بالدار البيضاء، أبانت الملاحظة المباشرة عن استحواذ مهاجري جنوب الصحراء على معظم المحلات التجارية بأحد الأسواق النموذجية. ويبدو هذا السوق اليوم شبيها بسوق إفريقي حط بمدينة الدار البيضاء؛ فالمتاجر يشغلها مهاجرون أفارقة، والخدمات والسلع المقدمة إفريقية بامتياز (الحلاقة، والتجميل، والمطاعم، والخياطة، ...) وحتى الزوار هم من الجالية الإفريقية المقيمة بالعاصمة الاقتصادية. كل المؤشرات تشعر الزائر وكأنه سافر إلى بلد بجنوب الصحراء. ويهتم هذا البحث الراهن بتحليل ظروف وسرورة توافد هؤلاء المهاجرين الأفارقة على فضاء السوق، والعوامل التي تحكمت في نشأة وفي تطور هذا الحضور التجاري الإفريقي الجديد بالمدينة القديمة، ومختلف الآليات والموارد التي وظفها المهاجرون من أجل الهيمنة على كافة المتاجر.



منهجيا، تم الاعتماد على منهج بحث كفي يهدف إلى إنتاج معطيات وصفية انطلاقا من ملاحظة ومساءلة الوقائع، والأخذ بكلام الفاعلين، وتحليله، وتأويله. ويرجع هذا الاختيار إلى طبيعة التساؤل المطروح الذي يسعى إلى تحديد عوامل النشأة واستراتيجيات الهيمنة. كما أن ميدان البحث يتسم بالجدة، مما يعني غياب أي مؤشر يمكن الارتكاز عليه لإنجاز بحث كمي. لذلك، يعتبر المنهج الكيفي الاستقرائي منهجا ملائما لتوليد الأفكار الجديدة. ويتمثل مجتمع الدراسة في المهاجرات والمهاجرين المشتغلين بالسوق، إضافة إلى بعض التجار المغاربة بالسوق وبالمناطق القريبة منه، والذين يعتبرون شهود عيان على التغيرات الحاصلة بالسوق وبمحيطه. بخصوص العينة، تم اختيار عينة عشوائية طبقية تأخذ بعين الاعتبار الاختلافات الواردة في المحددات لدى الأشخاص. وبالنسبة للمهاجرين، تم الاهتمام بالتغيرات التالية: الجنس، والجنسية، وطبيعة العمل المزاولة، وسنة الوفود. (مثلا: مهاجر إيفواري، يزاول الحلاقة بالسوق، من الوافدين الأوائل). أما المغاربة، فتم التركيز على القدامى الذين لهم دراية واسعة بما يجري بالسوق. أما من حيث الأدوات، فتم الاعتماد على تقنية الملاحظة المباشرة، والمقابلة شبه الموجهة، والتقاط الصور الفوتوغرافية.

1. السوق النموذجي: بادرة للتنظيم المحلي لتجارة الرصيف

عملت الدولة منذ بداية الألفية على الحد من القطاعات الغير المهيكلة بالمغرب تحقيقا للنظام وسلامة المجال العمومي ومحاربة لمظاهر الفقر (السكن غير اللائق، التجارة الجائلة)، وفي إطار ذلك قامت بتنزيل إستراتيجية إحداث الأسواق النموذجية التي انبثقت عن المبادرة الوطنية للتنمية البشرية⁶. الخطة رمت إلى الحد من الأسواق العشوائية، وصيانة معيش الباعة المتجولين وضمان استقرارهم الاقتصادي. فالدولة تعتبر أن الأسواق العشوائية تعمل على احتلال الشارع العام وعرقلة انسياب حركة المرور، وتشويه المعالم الحضرية للطرق والأسواق التي تعاني محيطاتها من النفايات التي تخلفها هذه الأنشطة العشوائية. ينضاف إلى ذلك ضياع المداخل الجبائية بسبب عدم القدرة على ضبط الأرقام التجارية لمعاملات الباعة المتجولين، وهي الأرقام التي تصل إلى ما يفوق الخمسين مليار درهم سنويا⁷.

نمو هذه الأنشطة العشوائية الخاصة بعمليات البيع أدى إلى انتشارها حيث لم تعد ظاهرة مرحلية أو محدودة في المكان والزمان، بل باتت تشكل قطاعا قائما غير مهيكلا، وما فتئ يتمدد. ولمواجهة ذلك، قامت الدولة بتنزيل مخطط الأسواق النموذجية بالمغرب بتمويل من المبادرة الوطنية للتنمية البشرية بأغلفة مالية مهمة، هدفت من خلالها إلى عصرنة وتحديث حوالي خمسة وعشرين ألف نقطة بيع في مئة مدينة مغربية. وقامت بمجموعة من الدراسات الإحصائية للأسواق العشوائية وللباعة الجائلين لتحديد عددهم وأعمارهم، وطبيعة الأنشطة التجارية التي يزاولونها، والأماكن التي يرتادونها.

بمدينة الدار البيضاء الكبرى، تم تشييد عدد من أسواق القرب بكل من مناطق عين السبع، والحبي المحمدي، وعين الشق، وسيدي البرنوصي، والألفة، والمدينة القديمة،... وغيرهم. أسواق همت كل المقاطعات بالعاصمة الاقتصادية للمملكة. بيد أن الملاحظة المباشرة بينت حالة من الركود التجاري تعاني منها المتاجر بهذه الأسواق، متاجر تعرض عدد مهم منها للإفلاس وللإغلاق مما حدا بمستعملها إلى العودة مجددا إلى تجارة الرصيف أو التجارة الجائلة. بالمدينة القديمة، تم سنة 2004 تشييد سوق نموذجي في الجهة الشرقية بمحاذاة الملاح، ومنحت الاستفادة من محلاته التجارية لفائدة الباعة على الرصيف المشتغلين بساحة توجد بداخل المدينة القديمة. العملية استهدفت تحرير هذه الساحة وتأهيلها، إضافة إلى تحسين ظروف اشتغال التجار. ويؤكد بعض التجار المستجوبين أن أنشطتهم التجارية كانت ناجحة بالساحة، وبأن أرباحهم كانت جد مرضية. لكن عند تسلمهم لمتاجر السوق، تفاجئوا من كونها مجرد طاولات خشبية بطول مترين، متراسة، ومفصولة عن بعضها بستائر بلاستيكية سميكة، ويغطيها من الأعلى ستار آخر. أما الممرات فهي جد ضيقة، كما أن السوق لا يتوفر سوى على باب واحدة. وعلى الرغم من ذلك، تسلم الباعة المغاربة هذه الطاولات،



وحاولوا إدخال تحسينات عليها حتى تصبح مؤمنة ومحمية من السرقة، فبنوا الجدران الفاصلة بينها، وغطوا السقوف، ووضعوا قنوات لتصريف مياه الأمطار، إضافة إلى الأبواب.

كان هدفهم هو تحويل الطاولات الخشبية إلى محلات تجارية. وقد تعاونوا فيما بينهم لأجل تخفيف التكاليف، واشتغلوا بأيديهم، وأنفقوا من أموالهم الخاصة. لكنهم عندما بدؤوا باستعمال هذه الدكاكين بالسوق، معتمدين على نفس النشاطات التجارية التي كانوا يزولونها في الساحة سابقا، وجدوا أن النشاط التجاري ضعيف، وعدد الزبناء قليل للغاية. ويرجع السبب في ذلك، من ناحية أولى، إلى تصميم السوق الغير المناسب، وضيق ممراته ومساحة متاجره، ومن ناحية أخرى، إلى كونه جاء مجانباً لخطوط عبور زوار المدينة القديمة، إنه في الجانب منها وقليلاً ما يرتاده الناس. ومما زاد في تأزيم الأوضاع هو استمرار الشركة التي تكلفت ببنائه في مطالبتهم بمساهمة مالية شهرية (ثلاث مئة درهم) نظير أشغال الحراسة والصيانة، الشيء الذي أنهكهم ودفع العديد منهم إلى الإغلاق والعودة من جديد إلى تجارة الأرصفة. الكثير منهم عرض محله للبيع حتى غدا اليوم عدد المستفيدين الأوائل بالسوق يعد على رؤوس الأصابع. ويصف السيد عبد الهادي الذي يعمل حالياً بائعاً لمعدات الهاتف المحمول بالسوق النموذجي، أوضاعهم الصعبة عند التحاقهم بالسوق قائلاً:

«بعد كل المعاناة والانتظار جئنا إلى سوق لا تشتغل بالمرّة، لقد صمموا المحلات والأزقة بشكل ضيق وجد متقارب، ولا يمكن أن تكون هذه «قسارية» بالمرّة. لقد عانينا كثيراً: أولاً عندما تمت مدهمتنا بساحة جامع السوق وطردها دون أن يكون البديل جاهزاً، ثم عندما انتقلنا إلى مكان غير مناسب للتجارة ويخلو من التجهيزات الضرورية، بالإضافة إلى حالة الركود التجاري والفراغ التي وصلت إلى درجة أصبح العبور من السوق يشكل مدعاة للخوف، بحيث كانت تسجل به شكايات من المواطنين نتيجة تعرضهم للابتزاز بالسلاح الأبيض».

ويتضح من خلال البحث بأن مبادرة إحداث السوق النموذجي بالمدينة القديمة بالدار البيضاء لم تختلف عن باقي المبادرات المماثلة لها في باقي المقاطعات: تجارب مكلفة اقتصادياً للدولة، ومنهكة مادياً ونفسياً للباة المستفيدين، في حين أنها لم تحقق الأهداف المنشودة منها، إذ خرج التجار لعرض منتجاتهم على الأرصفة على محيط السوق النموذجي، واتخذوا من محلاتهم مجرد مخازن لحفظ السلع.

غير أن السوق النموذجي بالمدينة القديمة بالدار البيضاء سيكون له حظ ثاني من الانتعاش ومن الراجح، وسيعرف فترات من النشاط ومن الازدهار لم تكن تخطر على البال. فبعد الكساد الذي لحق به منذ سنة 2006، والإغلاق الذي عرفته جل محلاته، سيفد عليه ابتداء من سنة 2010 المهاجرون القادمون من الساحل ومن بلدان جنوب الصحراء الذين توقفت مساراتهم الهجرية المقررة نحو الديار الأوربية، مهاجرون قادمون من السنغال، وساحل العاج، وبوركينا فاسو، ونيجيريا، وجمهورية الكونغو الديمقراطية، وغينيا، والنيجر. إثنيات متعددة سيجمعها هذا السوق الذي سيغدو بفعل كثافة أنشطتهم التجارية الإثنية المزاولة وكأنه قطعة وافدة بدورها من جنوب الصحراء.

2. توافد مهاجري جنوب الصحراء على فضاء السوق النموذجي بالمدينة القديمة

1.2. أسباب اختيار السوق، واستراتيجيات الحصول على المتاجر

أفادت نتائج المقابلات التي أجريت مع التجار المغاربة بداخل السوق النموذجي، أن هذا الأخير عرف كساداً تاماً بعد سنة 2006، حيث باتت أغلب محلاته ودكاكينه مغلقة بعدما انصرف عنها الباعة المستفيدون، وعادوا من جديد إلى تجارة الرصيف. واستمر الحال كذلك إلى غاية سنة 2010، في هذه السنة دخل أول مهاجر من أصل سنغالي، وأكثرى محلاً تجارياً من مالكة المغربي، وأنشأ به صالوناً للحلاقة بمعدات جد بسيطة. هذا المهاجر السنغالي اجتهد كثيراً في استقطاب زبائنه من أبناء بلده الذين



كانوا يرتادون صالونه للقيام بعملية حلاقة الرأس والوجه، ووضع ضفائر الشعر، والتجمع والحديث مع بعضهم البعض. ومع الوقت ازداد الطلب على خدماته، خاصة وأن المدينة القديمة آنذاك كانت تعرف وجودا مهما لمسكن المهاجرين الأفارقة. وقد كانت الحالة العامة للمهاجرين الوافدين الاوائل صعبة، من حيث لباسهم، وأحوالهم الصحية والنفسية، منهم من كان بائعا متجولا، أو كان متسولا في إشارات المرور، أو عاملا بالبناء، أو غيره. يستقر عدد مهم منهم في مساكن بالمدينة القديمة في الشقق أو في غرف بالفنادق الرخيصة. هذا الاختيار راجع لانخفاض سومة الكراء أولا، وثانيا لأن المدينة تتوفر على ساحات وفضاءات يزاولون بها أشكال البيع والتجارة البسيطة (درب عمر، النفق تحت أرضي، ساحة جامع السوق)، في سبيل الحصول على عائدات تكفي بالكاد للعيش، وأحيانا تسمح بالقليل من الادخار اللازم لمواصلة الطريق، كل ذلك يتم وفق مسارات متصادمة ومتقاطعة يعاد رسمها بشكل متواصل⁸.

بدأ المهاجرون من بلدان الجنوب، رجالا ونساء، ينهالون على فضاء السوق النموذجي، تارة كزبائن لصالونات الحلاقة التي بدأت بالتكاثر، وتارة أخرى كباحثين عن فرص للحصول على محل تجاري، أو فقط كزوار لأصدقائهم وأبناء بلدانهم. فموقع السوق وسط المدينة، إلى جوار مختلف وسائل النقل العمومية المتحركة في جميع الاتجاهات كان أمرا مشجعا، بحيث يتمكن المهاجر فقط بقيمة خمس دراهم من الوصول إليه حيثما تواجد مسكنه بالدار البيضاء. وقد اختار المهاجرون الاشتغال بالحلاقة والتجميل، والمطاعم، والخياطة وبيع الألبسة، وبيع مواد العناية بالجسم والمواد الغذائية المجلوبة من بلدانهم. كل هذه الأنشطة التجارية يزاولونها وفق أنماطهم الثقافية الخاصة بهم، مما يجعل منها تجارة إثنية خالصة⁹.

ومن بين الأسباب التي سهلت التحاق المهاجرين بالسوق هناك عنصر غياب المنافسة. فالسوق شكل مكانا لا وجود فيه لمنافسة المحليين، لأنهم جربوا العمل به ولم تنجح تجارتهم وغادروه، لذلك رحب أصحاب المحلات المغاربة بقدوم المهاجرين إلى السوق، وسهلوا استقرارهم، بل إن بعضهم كان يجتهد في البحث والعثور عن مهاجر يطلب دكانه المغلق للكراء. ومما شجع أيضا هذا التوافد وسرع من وتيرته هو انخفاض أثمان الكراء في بداية الأمر، فبمقارنة بسيطة بين محلات السوق النموذجي والمحلات المتواجدة خارجا بالقرب منه، يتضح أن سومة الكراء تتضاعف بمعدل أربع مرات.

يقول (أبو بكر) وهو مهاجر سنغالي يعمل حلاقا بالسوق النموذجي:

«جئت في البداية كمساعد لصديقي في صالون الحلاقة، ثم بدأت أفكر في إنشاء صالون خاص بي. ما شجعني هو انخفاض أثمان الكراء في البداية، وعدم المطالبة بمبلغ مالي مسبق كما هو الحال في متاجر المدينة القديمة، بالإضافة إلى الطريقة التوافقية في الكراء بسبب عدم توفر الملاك المغاربة على عقود رسمية للملكية، وعدم توفر بعضنا نحن المهاجرون على وثائق الإقامة». والطريقة التوافقية في الكراء كانت مناسبة للمغاربة ملاك المتاجر، لأنهم لا يتوفرون على وثائق الملكية العقارية، لأنه مخول لهم الاستفادة والعمل بها فقط، كما أن المهاجرين لا يملكون وثائق الإقامة التي تثبت هويتهم، وتسمح لهم بإبرام العقود. لذلك كان مناسبا للطرفين معا اللجوء إلى التوافق.

من أهم العوامل الكامنة أيضا وراء استمرار تدفق المهاجرين على السوق النموذجي وشغل محلاته التجارية بالكامل تقريبا، هنالك قدرتهم على إنجاح مشاريعهم. لأن وجودهم كان من الممكن أن يكون وجودا مؤقتا في المكان لو أن أنشطتهم التجارية التي اختاروا الاشتغال بها لم تلاق الرواج المأمول. إن عملية وفودهم لا تعني بالضرورة استمرار وجودهم وتكاثرهم بالسوق على مدى سنوات وإلى غاية الآن.



هكذا وبشكل تدريجي، هب المهاجرون رجالا ونساء على السوق النموذجي، إلى أن استحوذوا على معظم المتاجر والمحلات، وأصبح تواجد التجار المغاربة لا يتعدى نسبة العشرة بالمئة من المجموع العام. وترى بعض الدراسات والأبحاث المنجزة في أمريكا في سبعينيات القرن الماضي، أن المهاجرين الوافدين الذين يواجهون صعوبات في الاندماج الاقتصادي، يقومون بخلق مشاريع حرة بسيطة. مشاريع قد تم عملية البيع بالتقسيط، وإنشاء مطاعم صغيرة، ومتاجر لبيع الألبسة، وأكشاك متنقلة، ووكالات، ودكاكين صغيرة، وأسواق صغرى، أو غيرها من المبادرات التي لا تتطلب سوى رؤوس أموال بسيطة وبعض الخبرات العملية التي يمكن، في حال غيابها، أن يتم تعلمها واكتسابها مع الممارسة¹⁰. كما بينت بأن هناك الكثير من الأقليات المهاجرة استطاعت أن تثبت نجاحها وتفوقها في ذلك، وبأن ذلك التاجر البسيط هو من كان وراء صعود المجموعة المهاجرة تدريجيا في السلم الاجتماعي (اليابانيون نموذجاً)¹¹.

2.2. المهاجرون وتعبئة الموارد الضرورية للاشتغال بالسوق

بين البحث أن هناك مجموعة من الظروف والعوامل التي ساهمت في فتح أبواب متاجر السوق لنموذجي في وجه المهاجرات والمهاجرين من جنوب الصحراء. عوامل منها ما ارتبط بأوضاعهم الاقتصادية والاجتماعية الهشة، ومنها ما ارتبط بما هو محلي، كفضائل الباعة المغاربة في الاحتفاظ بالسوق وتنشيط ديناميته التجارية. غير أن الحصول على فرصة لاكتراء محل تجاري بالسوق تحتاج إلى موارد إضافية من أجل بلورتها على شكل نشاط تجاري مكتمل ومنتج. فالمهاجرون في حاجة إلى المال لدفع ثمن الكراء وشراء المعدات، وإلى التزود بالخبرات الضرورية للعمل الذي ينوون القيام به، لأنهم غالبا ليسوا محترفين بخصوص ما يقومون به من أنشطة، بل هي اختيارات آنية كانوا مدفوعين إليها بحكم صعوبات الاندماج في سوق الشغل.

يحتاج المهاجر إلى المال من أجل دفع قيمة كراء ثلاثة أشهر مسبقا قبل تسلم مفاتيح المتجر من صاحبه. كما يحتاج إلى إعادة تهيئة المحل وتجهيزه بالأدوات والسلع، وترتيبه حسب النشاط الذي يريد مزاولته. وهي واجبات قد تتطلب منه ما بين خمسة آلاف وعشرة آلاف درهم. وغالبا ما يقتني المهاجرون الأدوات والآلات المستعملة من سوق القريعة نظرا لانخفاض ثمنها، مثل مجففات الشعر، ومغسل الرأس، والثلاجات، والموقد الحراري، والكراسي، وغيرها. وبالنسبة للمهاجرين الأوائل، لم تكن قيمة الكراء مرتفعة كما هي عليه الآن، لكن في المقابل كان المهاجر مطالباً بإعادة تهيئة وإصلاح جدران وأرضية المحل، أما اليوم، فقد تضاعفت قيمة الكراء لكن المحلات في مجملها صارت مهيأة ومجهزة بشكل مقبول.

قاموا بتدبير المال اللازم بطرق مختلفة. منهم من اعتمد على مدخراته التي حصل عليها من مزاوله أعمال وأنشطة سابقة، وهنا تتكرر حالة الحلاقات اللواتي أكدن بأنهن اشتغلن في بيوت المغاربة، إلى أن تمكن من جمع قسط من المال سمح لهن بالحصول على متجر. بعضهن اشتغلن أيضا بأنشطة الحلاقة والتجميل على الرصيف في ساحة جامع السوق. مهاجرون آخرون طلبوا المال من أهاليهم ببلداتهم، أو من أحد أقربائهم بإحدى دول أوروبا. كما يوجد من اختار اقتراض المال من رفيق له مقابل ضمانته معينة. ويقول أحد المهاجرين بأن هذه الضمانة من الممكن أن تكون جواز السفر أو حاسوبا أو أي شيء آخر ذي قيمة تضاهي قيمة القرض.

بالإضافة إلى المال، يحتاج المهاجر إلى أفكار وخبرات حول العمل الذي سيقوم به بمتجره بالسوق. معظمهم لم يسبق أن قام ببيع مواد تجميلية أو غذائية بداخل سوق ما، لكنهم تعلموا وتقاسموا التجارب والخبرات فيما بينهم. بصالون الحلاقة والتجميل مثلا تبدأ العملية بالملاحظة، إذ يكتفي القادم الجديد بالجلوس وملاحظة طريقة الاشتغال قبل أن ينتقل لاحقا إلى الممارسة، وقد يقوم في انتظار ذلك بأعمال أخرى مثل التنظيف وترتيب المعدات. يقول أحد المهاجرين الحلاقين بأنه عندما كان يجلس لملاحظة صديقه الحلاق وهو يشتغل، كان يسجل فيديوهات بماتفه النقال من أجل إعادة الاطلاع عليها عندما يعود إلى غرفته واستخلاص التقنيات



الموظفة. بعض المهاجرين يخبرون بأنهم حصلوا في بلدانهم على دبلومات في الحلاقة، وهذا أمر ممكن، لكن لا توجد هذه الشواهد معروضة بصالوناتهم.

لذلك، فالتضامن والتعاون أساسيان في العلاقات بين المهاجرين. ويعود ذلك إلى كونهم يوجدون في نفس حالة الغربة عن الوطن الأصل، ويبدو الأمر أكثر وضوحا عندما يكونون من نفس الوطن أو من نفس العائلة، إذ يكون تعاونهم على شكل تقديم مساعدات، وخبرات بالعمل، وإيواء الوافدين حديثا، والمساعدة في إيجاد عمل أو محل تجاري بالسوق، والدفاع عن بعضهم البعض عند نشوب المشادات خاصة مع جنسيات أخرى. وتتطرق الكثير من الأبحاث في كل من أوروبا وأمريكا إلى دور التضامن القائم على وحدة الانتماء الإثني بين المهاجرين، وما يوفره من تسهيلات في إحداث وإنجاح أنشطتهم التجارية الحرة. وتعتبر نظرية الموارد الإثنية أن المهاجرين يركزون بالأساس على ما توفره لهم مجموعات الإثنية من مساعدة في التأسيس وفي الإنجاح، وتتجلى هذه الموارد في كل أشكال الدعم والمساندة التي تقدمها المجموعة، مثل تقديم قروض المال، والخبرات، والجمعيات التضامنية، وتعليم المهارات، والتموين بالسلع بالسلف. وتتم هذه الخدمات بشكل متبادل بين المهاجرين، وتعد صمام أمان لهم أمام الفشل أو التراجع¹².

3. تنوع الأنشطة التجارية للمهاجرين بالسوق

بينت الملاحظة المباشرة لفضاء السوق النموذجي وجود أنواع مختلفة من الأنشطة التي يمارسها المهاجرون والمهاجرات. غير أنه ورغم اختلافها وتنوعها إلا أنها تزاو على مساحات ضيقة بالمناجر التي لا تتجاوز مساحتها المترين المربعين، هذا بالإضافة إلى معطى آخر يتمثل في كون المهاجرين سواء المشتغلين منهم بأنشطة الحلاقة أو بالتجميل أو بالخياطة أو بطهي وتقديم الوجبات الغذائية يقومون بهذه الأنشطة وفق أنماطهم الثقافية الخاصة بهم (إثنية). كما أن معظمهم لا يتوفرون على شهادة للتكوين بخصوصها، فهي تعبر عن اختيارات شخصية وآنية لمهاجرين قرروا العمل وإشعال النار من أي حطب توفر، حتى يتمكنوا من فرصة للعيش خارج أوطانهم.

1.3. صالونات الحلاقة والتجميل

شكل نشاط الحلاقة أول نشاط زاوله المهاجرون الأوائل الذين التحقوا بالسوق، وكان العمل آنذاك مقتصرًا على صالونات الحلاقة الخاصة بالرجال، ثم بعد ذلك التحقت النساء وتفنن في تقديم خدمات الحلاقة والتجميل النسوية.

توجد صالونات الرجال وفق عدد لا بأس به، تختص في تقديم خدمات حلاقة شعر الرأس والوجه، مع بعض الخدمات الأخرى مثل: الصباغة والترطيب وعقد الضفائر والجدائل (الراسط). يشتغل بكل محل أكثر من مهاجر واحد. أحيانا يكون أحدهما صاحب الصالون، وفي أحيان أخرى يكونان أجيران عند صاحبه الذي يأتي لاستخلاص المداخل بشكل منتظم. ويضم المكان مرآة كبيرة على الجدار، وطاولة تحتوي على أدوات، ومواد الحلاقة، وكروسي للزبون بالإضافة إلى مغسل للشعر. العديد منهم يتوفرون على أجهزة التلفاز التي يلتقطون عليها مباريات القنوات الرياضية.

ورغم أن صالونات الرجال ظهرت أولا، إلا أن صالونات النساء أصبحت الآن تفوقها عددا بشكل ملحوظ، ربما يرجع ذلك إلى اهتمام النساء بخدمات التجميل والحلاقة بشكل أكبر، أو بسبب تعدد الخدمات التي تقدمها هذه الصالونات مما يجعل النساء يقبلن عليها بشكل متكرر.



2.3. متاجر بيع مواد التجميل

تتعدد محلات بيع منتجات التجميل والعناية بالجسم التي يجلبها المهاجرون من بلدانهم الأصلية لبيعونها بالسوق، وتضم هذه المواد المرهم، والعمود، والزيوت، ومساحيق التجميل، وخصلات الشعر، والأظافر، والرموش، ومواد التنظيف، ومواد للتخسيس أو للزيادة في الوزن، ومكملات وحبوب غذائية.

ويقوم المهاجر أو المهاجرة العاملة بالمحل بترتيب مجموع هذه المواد على رفوف تحتل الواجهات الداخلية الثلاث للمحل. كما يتم عرض جزء آخر منها على الطاولة الأمامية. دقة في الترتيب يسعى من خلالها المهاجرون إلى التصدي لمشكلة ضيق المجال، وإلى تحقيق السرعة في خدمة الزبون. ويحتل الشعر المستعار أو خصلاته مكانة مهمة فيما يطلبه زبناء هذه المتاجر. في الآونة الأخيرة أصبح عدد محلات بيع مواد العناية بالجسم يفوق عدد صالونات الحلاقة والتجميل. العمل بها ليس مكلفا من الناحية الجسدية كما هو عليه الحال بالنسبة لعمليات الحلاقة والتجميل وتقديم الوجبات الغذائية بالمطاعم، كما أن أرباحها مرضية.

3.3. مطاعم خاصة بإعداد وبيع الوجبات الخفيفة

مع تزايد أعداد المهاجرين المستقرين بفضاء السوق، وطول الفترة التي يقضونها به والتي تمتد على طول اليوم حيث أنهم لا يغلقون محلاتهم في فترة الظهيرة، كانوا في حاجة إلى مطاعم للتزود بالمأكولات، فظهرت محلات تختص في تحضير الوجبات الغذائية على الطريقة الإفريقية.

وتتوزع أصناف هذه المطاعم بين المطعم السنغالي، والمطعم الإفريقي، والمطعم النيجيري. وقد يبدو للزائر المغربي منذ الوهلة الأولى تشابه فيما بينها من حيث الشكل أو رائحة الطعام، غير أن المهاجرين المستجوبين أوضحوا بأنها مختلفة نوعا ما من حيث طبيعة وأسماء الوجبات المقدمة وكذا المواد المستعملة في التحضير. ويحتل السمك المقدم والأرز مكانة مركزية في الوجبات. تضم المطاعم الصغيرة مائدة، وكراسي صغيرة، ومواقد حرارية، وأدوات الطبخ، ومواد غذائية، وأدوات التنظيف، وثلاجة صغيرة، وقوارير المياه. من الزبائن من يجلس إلى الطاولة لانتهاج وجبته في عين المكان، وفي الغالب يضع كرسيه في الممر، ومنهم من يأخذها إلى محله حيث يشتغل. المطاعم يرتادها أيضا مهاجرون لا يشتغلون بالسوق بل يأتون فقط لتناول أكالات بلدهم. الأثمنة عموما جد مناسبة وهو ما يشجع على الاستهلاك. بعض المطاعم تحظر الوجبات تحت الطلب.

4.3. محلات بيع المأكولات المصبرة

أحيانا نجد هذه المحلات خالصة في منتجاتها المعروضة والمتمثلة في المأكولات المجففة والمصبرة، وأحيانا أخرى نجدها تمزج في عرضها بين هذه المواد الغذائية وبين مواد التجميل المذكورة. نماذج من الأطعمة: السمك المجفف، والدجاج المجفف، والقطاني والحبوب، والموز المصبر، والزيوت، والتوابل والأعشاب، والصلصات، والخضرة المجففة، والعسل، ... وكلها منتوجات قادمة من بلدانهم الأصلية، وتعتمد على عملية التجفيف لحفظها من الفساد وتمديد مدة صلاحيتها عبر إخلائها من الماء مما يسمح بتداولها لفترة طويلة.

ويأتي الزبائن للتزود من هذه الدكاكين الغذائية من داخل السوق ومن خارجه، حيث يأتي المهاجرون العاملون بالمطاعم بالسوق بشكل مستمر لطلب المواد الغذائية التي يحتاجون إليها في تحضير الوجبات، كما أن هناك زوارا أفارقة آخرين للسوق يقبلون على شرائها لإعداد أطباقهم المفضلة.



5.3. متاجر بيع الأقمشة والألبسة الجاهزة والخياطة

يضم السوق بعض المتاجر المتخصصة في بيع الملابس الإفريقية ذات الألوان والقصات المتميزة. تضم المحلات رفوفا توضع عليها قطع الأقمشة وشماعات لعرض الملابس الجاهزة، مختلف واجهات المحل الداخلية تشغلها الأثواب والقطع القادمة من الجنوب، بعضها يصلح لحياكة الألبسة التقليدية، وبعضها الآخر تصنع منه الملابس الرياضية والعصرية. في الوسط أو في أحد الجوانب توضع آلة الخياطة التي يشتغل عليها المهاجر أو المهاجرة. بعض المحلات تتوفر على رفوف زجاجية لعرض ما ينتج بطريقة منظمة، وبعضها تكتفي بطاولة خشبية أمامية. كما أن بعض المحلات تعرض ألبسة جاهزة مستوردة مثل الألبسة التقليدية، والبلاغي، والقبعات، والحقائب.

ومن خلال الملاحظة وما أخبر به بعض المغاربة، فإن المهاجرين يهتمون بشكل كبير بلباسهم وبجمالته، هم مولعون بارتداء الألبسة الجميلة ووضع العطور وذلك حتى عندما تكون أوضاعهم من الناحية المادية غير جيدة.

ويمكن القول إجمالاً، ان هذه الأنشطة التجارية الإثنية لم يستفد منها فقط الأشخاص المشتغلون بها، بل شكلت كذلك قيمة ومورداً جديداً للمهاجرين من دول الجنوب الموجودين بالدار البيضاء عموماً: عروض تستجيب للحاجيات الإنسانية والثقافية الأساسية لهم، من أغذية وألبسة وطرق خاصة في التجميل، بحيث باتوا لا يجدون صعوبة في الحصول على منتجات وخدمات بلدانهم التي اعتادوا عليها، بل حتى نمط حياكتهم ولباسهم، كل شيء أصبح متوفراً لهذه الإثنيات الوافدة إلى قلب العاصمة الاقتصادية. جولة بالمكان تشعر الزائر وكأنه سافر إلى سوق في أفريقيا السمراء: دكاكين صغيرة ومتراصة، وحركة دؤوبة، وأصوات مرتفعة، وروائح قوية لوجبات الأكل. وساهم في هذا التحول التراجع الكبير والمتواصل لأعداد المحلات التي ضل المغاربة يحتفظون بها.



خلاصة

يمكن القول انطلاقاً مما سبق أن تجربة إحداه السوق النموذجي بالمدينة القديمة بالدار البيضاء كانت من بين تجارب الأسواق النموذجية الفاشلة. إذ يعد السوق النموذجي الوحيد الذي ضل فارغاً لسنوات عدة، متخبطاً في الكثير من الإكراهات، وفضل الباعة المستفيدون منه في معاناة مع المساهمات الواجب عليهم دفعها بشكل منتظم رغم ركود النشاط التجاري، ومع مطاردات السلطات الأمنية لهم من جديد في نقاط البيع العشوائية التي عادوا إليها من جديد. فنقل الباعة المتجولين والعارضين لسلعهم على الأرصفة لم يكن يتطلب فقط توفير طاولات خشبية في مجال منظم كما حدث، بل كان يتطلب أيضاً توفير شروط نجاح تجارتهم بالمكان الجديد.

وشكل فراغ السوق من مستعمليه فرصة مواتية أمام المهاجرين من دول جنوب الصحراء، الذين كانوا يشتغلون أو يسكنون بالمدينة القديمة، من أجل الاشتغال به. ويصح القول بأن مجيئهم وإنشاءهم لمخلائهم التجارية المتخصصة في بيع منتجاتهم وتقديم خدماتهم الإثنية المختلفة، ونجاحهم في استقطاب الزوار والزبائن بشكل منتظم، ساعد كثيراً على اندماجهم الاقتصادي وعلى استقرارهم بمدينة الدار البيضاء، كما أنه أعاد الحياة لهذا السوق وأنعش جميع مرافقه. لقد نجحوا في ما فشل فيه الباعة المغاربة، وهو جعل السوق رائجا، السوق الذي بات يعنقه المغاربة اليوم بسوق السنغال، والذي تتوافد عليه القنوات الإعلامية من مختلف الدول، في محاولة لفهم آليات وميكانيزمات هذا النشوء السوسيو ثقافي الإفريقي الجديد بالعاصمة الاقتصادية للمغرب.

الهوامش:

¹ يشير تقرير الهجرة في العالم لسنة 2020، الصادر عن المنظمة الدولية للهجرة، إلى أن نسبة المهاجرين النظاميين في العالم وصلت إلى 3,5 %، أي ما قدره 272 مليون شخص مهاجر: 52 % ذكور، و48 % إناث، وحوالي الثلثان منهم مهاجرون عمال. أنظر: المنظمة الدولية للهجرة، تقرير الهجرة لعام 2020 [عبر الخط]، 2020. (تصفح في 2021/9/4).

² MAROC, Ministère des Marocains Résidents à l'Étranger et des Affaires de la Migration, Politiques nationales d'immigration et d'asile: 2013-2016, sept. 2016, p. 17.

³ Fouzi Mourji et al. , Les migrants subsahariens au Maroc: enjeux d'une migration de résidence [en ligne], publié par Konrad-Adenauer Stiftung, 2016. (Consulté le 13/5/2018).

⁴ Université Internationale de Rabat, La nouvelle politique migratoire marocaine [en ligne], sous la direction de Mehdi Alioua, J. Ferrie, H. Reifeld, publié par: Konrad-Adenauer, 2017. (Consulté le 14/02/2019).

⁵ Meryem Kettani, Michel Peraldi, « Les mondes du travail: segmentations et informalités », in: D'une Afrique à l'autre, Paris: Karthala, 2011, p. 53-70.

⁶ المبادرة مشروع تنموي وطني تم تنزيله على إثر الأحداث الأليمة في السادس عشر من ماي سنة 2003، استهدف تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للفئات الفقيرة بالعالمين الحضري والقروي، ورصدت له الدولة ميزانية ضخمة.

⁷ أنظر: البحث الوطني حول القطاع غير المهيكل بالمغرب لسنة 2013-2014، عن المندوبية السامية للتخطيط. (تصفح بتاريخ 20/11/10)، متوفر على الرابط التالي:

<File:///C:/Users/Accent/Downloads/Enqu%C3%AAte%20nationale%20sur%20le%20secteur%20informel%202013_2014.pdf>

⁸ Pian Anaik, « Aventuriers et commerçants sénégalais à Casablanca: des parcours entrecroisés », Autrepart, 2005, n° 36, p. 167-182.



⁹ يعرف « Emmanuel Ma Mung » التجارة الإثنية للمهاجرين بأنها النشاط التجاري الذي يزاوله مهاجرون يعتمدون على شبكات من التضامن الذي يتغذى من وحدة الانتماء الإثني للمجموعة. ويكون التضامن والتعاون على مستوى تمويل المشاريع، والتزويد بالبضائع والخبرات، وتشغيل العمال والمستخدمين من نفس الإثنية، وأحيانا حتى على مستوى الزبائن حينما يستهدف النشاط التجاري المهاجرين المنتمين لنفس إثنية التجار. أنظر: Emmanuel Ma Mung, « Entreprise économique et appartenance ethnique », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 12, n° 2, 1996. p. 41.

¹⁰ Ivan Light, *Ethnic Enterprise in America*, University of California Press, Berkeley, Los angeles, London, 1972.

¹¹ Roger Waldinger, Howard Aldrich, Robin Ward, « Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies », *sociology*, 1985, vol. 19, n° 4, p. 586-597.

¹² Edna Bonacich et John Modell, *The Economic Basis of Ethnic Solidarity*, Etats-Unis: University of California Press, 1972.

- Alexander Nicolls, « Capital social ethnique et entrepreneuriat. Le cas des commerçants chinois de Paris, Bruxelles et Montréal », *Sociologie*, 2012/4, p. 395-411.

غالبا ما كان ينظر إلى الأقليات المهاجرة في كل أنحاء العالم باعتبارها مجموعات إنسانية في وضعية أقل شأنًا من حيث الإمكانيات، في حين بين بحث كل من « Edna » و « John » بروز نماذج مغايرة استطاعت أن تفرض ذاتها من خلال تعبئة مواردها الخاصة. وقد اهتم الباحثان هنا بدراسة عوامل نجاح اليابانيين وتفوقهم بأمريكا، وارتفاع منسوب العداء من المحليين إزاءهم: إنهم مجموعات متضامنة، يواجهون الإقصاء الذي يمارس عليهم بالانعزال داخل محيطهم الإثني، وبالتعاون في إطار العمل لتحقيق الأهداف الاقتصادية الموحدة.