



# التحويلات المالية من المغتربين المغاربة: السياق والتطور وآفاق تعزيز التوجه



التحويلات المالية من المغتربين المغاربة:  
السياق والتطور وآفاق تعزيز التوجه



للحصول على نسخ من التحويلات المالية من المغتربين المغاربة: السياق والتطور وآفاق تعزيز التوجه، يرجى الاتصال  
بالعنوان التالي:

قسم المنشورات باللجنة الاقتصادية لأفريقيا

ص.ب. ٣٠٠١

أديس أبابا، إثيوبيا

الهاتف: +٢٥١ ١١ ٥٤٤-٩٩٠

الفاكس: +٢٥١ ١١ ٥٥١ -٤٤١٦

البريد الإلكتروني: [ecainfo@uneca.org](mailto:ecainfo@uneca.org)

الموقع الإلكتروني: [www.uneca.org](http://www.uneca.org)

لتنزيل نسخة إلكترونية مجانية من منشورات اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، يرجى زيارة الموقع التالي:

[www.uneca.org/publications](http://www.uneca.org/publications)

٢٠٢٠ © اللجنة الاقتصادية لأفريقيا

أديس أبابا، إثيوبيا

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى شباط/فبراير ٢٠٢٠

يُسمح بإعادة نسخ محتويات هذا المنشور كليًا أو جزئيًا. وتطلب اللجنة في هذه الحالة أن يذكر المصدر وأن ترسل نسخة  
من المنشور الذي يرد فيه المستخرج إلى اللجنة الاقتصادية لأفريقيا.

تصميم الغلاف والرسوم البيانية: فريق اللجنة الاقتصادية لأفريقيا للنشر والطباعة، أديس أبابا، شهادة إيزو: ١٤٠٠١:٢٠١٥

## شكر وتقدير

تستند هذه الدراسة إلى نتائج اجتماع الخبراء وتوصياته بشأن موضوع: 'بناء القدرات من أجل الاستخدام الفعال للتحويلات المالية دعماً للتنمية في شمال أفريقيا'، الذي نظمه المكتب دون الإقليمي للجنة الاقتصادية لأفريقيا في شمال أفريقيا، بالشراكة مع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) يومي ١٩ و ٢٠ أيار/مايو ٢٠١٥ في الرباط.

وتحت قيادة السيدة كريمة بومرة بن سلطان، مديرة المكتب دون الإقليمي، أنجزت الدراسة السيدة بثينة إسماعيلي إدريسي، أستاذة في جامعة محمد الخامس بالرباط وخبيرة استشارية لدى المكتب. وقد تولى تنسيق هذه الدراسة السيد عمر إسماعيل عبد الرحمان، موظف الشؤون الاقتصادية، المسؤول عن الشؤون الاجتماعية في المكتب دون الإقليمي للجنة. وقام السيد محمد مصدق، مساعد أقدم لشؤون الأبحاث، بضبط الشكل والتحرير النهائي.

## تصدير

تمثل التحويلات مصدر تمويل خارجي بالنسبة للبلدان المتلقية. ومع ذلك، هناك عاملان مترابطان يوحيان بانخفاض التحويلات المالية إلى أفراد أسر المهاجرين أو ركودها: وهما نزوح الأجيال الجديدة إلى الإقامة الدائمة في البلدان المضيفة، وزوال الروابط الأسرية المباشرة مع بلدانهم الأصلية، أو على الأقل تلاشيها تدريجياً. ويتسبب هذان العاملان في احتمال انخفاض التحويلات المالية على مر الزمن.

ووعياً بهذه المشاكل، باشر المغرب عملية تعبئة المدخرات والتحويلات المالية لتوجيهها بصورة أكثر فعالية نحو التنمية والاستثمار المنتج، وذلك من خلال إدخال تحسينات: '١' على السياسات والاستراتيجيات الوطنية الموجهة للمغتربين، '٢' وعلى الهياكل الأساسية المالية والمؤسسية الداعمة للتحويلات المالية، '٣' وعلى فرص الاستثمار والاستثمارات، '٤' وعلى الإحصاءات والبيانات/المعلومات المتعلقة بتحويلات العاملين.

وقد نظم المكتب دون الإقليمي للجنة الاقتصادية لأفريقيا في شمال أفريقيا والإسكوا اجتماعاً للخبراء في الرباط يومي ١ و٢ شباط/فبراير ٢٠١٦. وكان الاجتماع يرمي إلى تحليل الخبرات والممارسات الجيدة وتبادلها فيما يتعلق بالاستخدام الأمثل للمدخرات والتحويلات المالية من أجل تمويل التنمية الاجتماعية والاقتصادية. وقد شارك خبراء أختبروا على أساس درابتهم وخبرتهم في هذا المجال في حلقة العمل التي قُدمت فيها نتائج الدراسة عن حالة تحويلات المهاجرين ومساهماتهم في التنمية الاقتصادية للمغرب. وقد أثرت مساهمات المشاركين التقرير المذكور.

رئيسة المكتب دون الإقليمي

للجنة الاقتصادية لأفريقيا في شمال أفريقيا

السيدة كريمة بونمة بن سلطان

## المحتويات

### الصفحة

أ	شكر وتقدير	.....
ب	تصدير	.....
ز	السياق	.....
ح	١ - الأهداف	.....
ح	٢ - المنهجية	.....
ط	٣ - قيود الدراسة	.....
١	الفصل ١	.....
١	الجالية المغربية في الخارج : الوضع الراهن	.....
١	١ - نبذة تاريخية عن الهجرة المغربية	.....
٢	٢ - الإطار القانوني للتعاون الثنائي في مجال الهجرة	.....
٢	٣ - خارطة الجالية المغربية في الخارج	.....
١٠	الفصل ٢	.....
١٠	ديناميات التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج	.....
١٠	١ - التوجهات التي شهدتها مؤخرا التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج	.....
١١	٢ - ديناميات التحويلات حسب المنطقة والبلد	.....
١٣	٣ - مساهمة التحويلات المالية في النمو والتنمية الاقتصادية في المغرب	.....
١٩	٤ - تحليل استشرافي للتحويلات المالية	.....
٢٠	٥ - أوجه استخدام التحويلات: مساهمة قوية في الإنفاق الجاري واستثمارات قليلة	.....
٢١	٦ - المحددات الرئيسية للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة	.....
٢٢	٧ - القنوات الرئيسية للتحويلات المالية	.....
٢٥	٨ - كيفية استخدام التحويلات المالية من المغتربين المغاربة	.....
٢٨	الفصل ٣	.....
٢٨	الإطار المؤسسي والتنظيمي للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة	.....
٢٨	١ - تحول المشهد التنظيمي للقطاع المالي المغربي	.....
٣٠	٢ - المؤسسات الرئيسية العاملة في تحويل الأموال وتحصيلها	.....
٣٠	٢-١ شركات تحويل الأموال	.....
٣٣	٢-٢ القطاع المصرفي: الوسيلة الرئيسية لاجتذاب التحويلات المالية من المغتربين المقيمين في الخارج	.....
٤٦	الفصل ٤	.....
٤٦	بُعد الاستثمار في التحويلات المالية من المغتربين المغاربة	.....
٤٦	١ - ضعف دينامية استثمار المغتربين المغاربة	.....
٥٠	٢ - الهياكل العامة	.....
٥٣	٣ - الهياكل الخاصة	.....
٥٦	٤ - الإطار المؤسسي والتنظيمي الخاص بالمغتربين المغاربة	.....



٥٩	..... القيود التي تحد من تنمية استثمارات المغتربين المغاربة	٥ -
٦٦	.....	الفصل ٥
٦٦	..... بعض التوصيات للحفاظ على زخم التحويلات المالية وتعزيز دورها كأداة للتنمية	
٧٠	.....	استنتاج عام
٧٣	.....	المراجع

## قائمة الأشكال والجداول

### الرسوم البيانية

الشكل ١	توزّع الجالية المغربية في العالم في عام ٢٠١٣	٦
الشكل ٢	توزّع الجالية المغربية في أوروبا في عام ٢٠١٣	٦
الشكل ٣	تطور تحويلات المغتربين المغاربة في الفترة ١٩٩٢ - ٢٠١٣	١١
الشكل ٤	موقع المغرب في العالم (ببلايين دولارات الولايات المتحدة)	١٣
الشكل ٥	موقع المغرب في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (ببلايين دولارات الولايات المتحدة)	١٣
الشكل ٦	تطور ثقل التحويلات المالية من المغتربين المغاربة/الناتج المحلي الإجمالي	١٤
الشكل ٧	موقع التحويلات المالية من المغتربين المغاربة/الناتج المحلي الإجمالي في منطقة شمال أفريقيا والشرق الأوسط (٢٠١٢)	١٤
الشكل ٨	حصة تحويلات المغتربين المغاربة في إجمالي المدخرات الوطنية	١٥
الشكل ٩	معدل تغطية التحويلات المالية من المغتربين المغاربة للميزان التجاري (٢٠١٣-٢٠٠٢)	١٥
الشكل ١٠	حصة التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج في الواردات	١٦
الشكل ١١	حصة التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج في الصادرات	١٦
الشكل ١٢	تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتحويلات المالية من المغتربين المغاربة (٢٠١٣-٢٠٠٢)	١٨
الشكل ١٣	تطور التحويلات المالية من المغتربين المغاربة والإيرادات السياحية بملايين الدراهم (٢٠١٣-٢٠٠٢)	١٨
الشكل ١٤	تطور التدفقات السياحية للمغاربة المقيمين في الخارج (٢٠١٣-٢٠٠٢)	١٨
الشكل ١٥	تطور التحويلات المالية من المغتربين المغاربة بين ١٩٨٠ و ٢٠١٣ (بملايين الدراهم المغربية)	٢٠
الشكل ١٦	الفتوات الرئيسية للتحويلات المالية (١٩٩٠-٢٠٠٥)	٢٣
الشكل ١٧	تطور ودائع المغتربين المغاربة (بملايين الدراهم) (٢٠١٣-٢٠٠٢)	٢٦
الشكل ١٨	تطور ودائع المغتربين المغاربة حسب طبيعة الحساب (بملايين الدراهم) (٢٠١٣-٢٠٠٢)	٢٦
الشكل ١٩	تطور مجموع القروض المخصصة من القطاع المصرفي (بآلاف الدراهم المغربية) (٢٠١٣-٢٠٠٢)	٢٧
الشكل ٢٠	تطور مجموع القروض المخصصة من القطاع المصرفي حسب نوع القرض (بآلاف الدراهم المغربية) (٢٠١٣-٢٠٠٢)	٢٧
الشكل ٢١	تطور معدل استخدام المصارف	٣٤
الشكل ٢٢	مجموعة البنك الشعبي و"التجاري وفا" باعتبارهما مصرفين رائدين في سوق المغتربين المغاربة: تجربة البنك الشعبي	٣٥
الشكل ٢٣	تطور ودائع المغتربين المغاربة: مجموعة البنك الشعبي (٢٠١٣-٢٠٠٢) (ببلايين الدراهم المغربية) ٣٦	٣٦
الشكل ٢٤	توزّع استثمارات المغتربين المغاربة حسب القطاع	٥٤
الشكل ٢٥	توزّع استثمارات المغتربين المغاربة حسب الجهة	٥٤
الشكل ٢٦	المغاربة المقيمون في الخارج والصعوبات التي تواجه الاستثمارات في المغرب	٦١
الشكل ٢٧	المستوى التعليمي والاستثمار	٦٥
الشكل ٢٨	مستوى التأهيل والاستثمار (النسبة المئوية للمغتربين للمغاربة)	٦٥

## الجداول

- الجدول ١: موجز اتفاقيات العمل والضمان الاجتماعي بين المغرب والبلدان المضيفة الرئيسية ..... ٣
- الجدول ٢: تطور الجالية المغربية في الخارج (١٩٩٨-٢٠١٣) ..... ٥
- الجدول ٣: تطور تحويلات المغتربين المغاربة حسب البلدان الرئيسية (٢٠١٣) ..... ١١
- الجدول ٤: التحويلات المالية من المغتربين المغاربة والعجز التجاري مع بعض البلدان (بملايين الدراهم المغربية) في عام ٢٠١٣ ..... ١٧
- الجدول ٥: التوقعات الخاصة بالتحويلات المالية من المغتربين المغاربة للسنوات العشر القادمة (٢٠١٤-٢٠٢٣) (بملايين الدراهم المغربية) ..... ٢٠
- الجدول ٦: بنية تخصيص تحويلات المغتربين المغاربة ..... ٢١
- الجدول ٧: مزايا وسائط التحويل المختلفة ومساوئها ..... ٢٤
- الجدول ٨: مجموع التحويلات المالية الواردة نقدا من الخارج (٢٠١٠-٢٠١٣) ..... ٣١
- الجدول ٩: الاستثمارات التي جسدها المغاربة المغتربون حسب القطاع (بملايين الدراهم المغربية) ..... ٤٦
- الجدول ١٠: تطور استثمار المغتربين المغاربة في أسهم هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة وحصصها (بملايين الدراهم المغربية) ..... ٤٩
- الجدول ١١: أعمال بنك الأمل لصالح المغتربين المغاربة (٢٠١١-٢٠١٣) ..... ٥٥
- الجدول ١٢: طبيعة المشاكل التي يواجهها المغتربون المغاربة المستثمرون ..... ٦١
- الجدول ١٣: تصنيف المغرب وفقا لمؤشرات بيئة الأعمال التجارية ..... ٦٢
- الجدول ١٤: توزع استثمارات المغتربين المغاربة بين المغرب والبلدان المضيفة ..... ٦٣

## الإطارات

- الاطار ١: دراسة حالة إفرايدية: "وفا كاش: رائد القطاع على الصعيد الوطني" ..... ٣٢
- الاطار ٢: صلاحيات المراكز الجهوية للاستثمار ..... ٥١

## السياق

تعد قضايا الهجرة في قلب انشغالات البلدان الأصلية والبلدان المضيفة معاً. وتتعلق بأبعاد عديدة، ألا وهي البعد الاقتصادي والبعد الاجتماعي والبعد الثقافي، بل والأمني أيضاً. والواقع أن تحويلات المهاجرين تكتسي أهمية في حياة الناس الذين يتلقون الأموال وتشكل مصدراً هاماً لتمويل الاقتصادات المتلقية، وهي عامل محفز للتنمية الاجتماعية والاقتصادية. فهي تُقلص من العجز المزمن في ميزان المدفوعات من خلال التأثير على الاحتياجات من العملات الأجنبية، في سياق من التوترات الدورية والتوازنات المالية في البلدان الأصلية. وعلاوة على ذلك، فقد ساهمت التحويلات المالية في بلدان الجنوب مساهمة كبيرة في تلبية احتياجات الأسر التي بقيت في الوطن، وهو ما أتاح لفئات كبيرة من السكان، عادة ما تكون محرومة، بالخروج من حالة الضعف وانعدام الأمن. وفي حالات أخرى، ساهمت هذه التحويلات المالية في الاستثمار في الأنشطة الاقتصادية، وإيجاد فرص العمل، ولو على نطاق محدود نوعاً ما، وتوليد إيرادات إضافية.

وبإلقاء نظرة وحييزة على المؤلفات الصادرة في مسألة التحويلات يمكننا أن نجد أن دينامياتها تتحدد بعوامل عديدة ثبت الترابط بينها. وترتبط تدفقات تحويلات المغتربين المالية بمستوى دخلهم وقدرتهم على الادخار إلى جانب الاستعداد لإرسال المدخرات إلى البلد الأصلي. ويمكن تسليط الضوء على محددات أخرى، بما في ذلك، في جملة أمور، الأقدمية في الهجرة، وحالة المهاجر الأسرية، ومستوى تعليمه وحالة اندماجه الاجتماعي والاقتصادي في بلد الإقامة. وبطبيعة الحال، فإن للمشروع المستقبلي للمهاجر في العودة إلى البلد الأصلي تأثيراً كبيراً في حجم التحويلات المالية وتواترها.

وعادة ما يلجأ المهاجرون إلى طائفة واسعة من الآليات الرسمية وغير الرسمية لتحويل الأموال، تتراوح من حملها بأنفسهم أو إرسالها عبر أطراف ثالثة، إلى الآليات الأكثر تنظيمًا، بما في ذلك التحويلات الإلكترونية عن طريق الخدمات البريدية، وشركات القروض التعاونية، وشركات تحويل الأموال. وتختلف تكاليف عمليات التحويل هذه باختلاف الخيارات.

وثمة شكل آخر من أشكال مساهمة المهاجرين، يُذكر بدرجات متفاوتة، ويتعلق بكونهم جهات فاعلة مباشرة في تنمية بلدانهم الأصلية. فالعديد من المهاجرين يتجمعون في العديد من الرابطات من أجل تقديم مساهماتهم ومساعدتهم لمواطنهم الأصلية، وهو ما يؤدي إلى حركة محلية ويقوّص الفجوة في الفرص التي تتسم بها معظم البلدان النامية.

وبالإضافة إلى هذه العناصر الأولية المتعلقة بمسألة التحويلات، ينبغي التأكيد اليوم على أن سياق الأزمة الاقتصادية العالمية يدفع بالعديد من البلدان التي يقيم فيها المهاجرون إلى الطمع في تدفقات التحويلات وذلك بوضع آليات تحفيزية لجذب مدخرات المغتربين والاحتفاظ بها ضمن الحياة الاقتصادية لبلد الإقامة. وبعيداً عن كون ذلك شكلاً من أشكال القيود على التحويلات، فإن هذه الحقيقة تندرج في إطار المنافسة بين المصارف والمؤسسات المالية للحصول على المدخرات.

وثمة جانب آخر يجلب الاهتمام منذ سنوات عديدة يتمثل في رقابة البلدان الأصلية والبلدان المضيفة على التحويلات لمنع توجه الأشكال المستترة للتحويلات إلى الأنشطة غير المشروعة وذلك في إطار المبادرة الدولية الرامية إلى تخفيف مصادر تمويل الأنشطة الإرهابية والأنشطة المتصلة بالجريمة المنظمة.

## ١ - الأهداف

تندرج هذ الدراسة في إطار مشروع يقوده المكتب دون الإقليمي للجنة الاقتصادية لأفريقيا لشمال أفريقيا بالتعاون مع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا). وهي تسعى إلى تحليل ديناميات تحويلات الأموال من مواطنين من ثلاثة بلدان في المنطقة دون الإقليمية لشمال أفريقيا (الجزائر، المغرب، وتونس) يقيمون في الخارج وذلك باستخدام نهج مقارنة.

ومن ثم، فإن دراسة حالة المغرب ترمي إلى تحديد ديناميات ومحددات التحويلات المالية من المغتربين المغاربة، لا سيما تلك المخصصة للاستثمار تحسباً لاحتمال إجراء مقارنة بين بلدان المغرب العربي، من شأنها أن تساعد على استخلاص الدروس وتحديد أفضل الممارسات في المنطقة.

ويتمثل الهدف الرئيسي للدراسة وفقاً للإطار المرجعي في تحليل السياق العام للهجرة المغربية وديناميات التحويلات وكذا محدداتها، لا سيما تلك المخصصة للاستثمار.

وبوجه عام، ستلبي الدراسة الأهداف التالية:

(أ) تسليط الضوء على الخصائص العامة للهجرة المغربية ودينامياتها من حيث السمات الجيلية للمغتربين المغاربة، وكذلك الوجود الجغرافي؛

(ب) استعراض الإطار المؤسسي والمحفّز الموضوع لصالح المغتربين المغاربة مع التركيز على التحويلات؛

(ج) توضيح آفاق التحويلات وفهمها في ضوء العديد من المعايير الداخلية والخارجية؛

(د) اقتراح تدابير من شأنها أن تساهم في استدامة التحويلات وفي إعادة توازن التحويلات المالية لأغراض الأنشطة الاستثمارية.

## ٢ - المنهجية

تتطلب طبيعة الدراسة، حتى وإن كان لها بعد اقتصادي واضح، استخدام أدوات تحليلية مختلفة، اجتماعية، ومؤسسية، وتنظيمية، على سبيل المثال، لفهم ديناميات التحويلات وتحديد نطاقها وآثارها.

فالتبيعة الاجتماعية للدراسة تجد مبررها في الحاجة إلى فهم سلوك مختلف أجيال المهاجرين ودوافعها فيما يتعلق بالتحويلات المالية. وفيما يخص الجانب المؤسسي، فإن تحليله مطلوب عندما يتعلق الأمر بالتساؤل بشأن كفاءته وحوكمته للحفاظ على الروابط مع المغتربين المغاربة والاستجابة لتطلعاتهم المتعددة. أما الجوانب التنظيمية فهي هامة أيضاً، لا سيما في تحديد نوعية مناخ الاستثمار وتقييم مدى موثوقية الحوافز المتخذة لصالح المغتربين المغاربة، وإذا ما كانت القيود تحد من الآثار.

ويستند النهج أيضاً إلى التطورات اللاحقة التي طرأت على الهجرة والتحويلات المالية. وبالتأكيد ستسمح النظرة البعيدة في فهم بعض التطورات، ولكن الحاجة إلى تقديم توصيات في مجال السياسة العامة يجعل من الاستشراق على المديين المتوسط والبعيد أمراً ضرورياً.

وفي حين تفضّل الدراسة نَحوًا متعدد الأبعاد، فإنها تستند إلى كافة الأعمال التحليلية والتقارير الوطنية والدولية الموضوعية عن المحاور ذات الصلة بمسألة التحويلات المالية التي يجريها المغتربون المغاربة.

والبيانات التي أُخذت في الحسبان كميةً ونوعيةً على حدّ سواء. وهي مستقاة من مصادر أولية أو ثانوية (موثوقة) متاحة وحديثة. وامتدت مدونة البيانات على مدى الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠١٣، مع اللجوء، في بعض الحالات، إلى بيانات الفترات السابقة لتقييم الاتجاهات. واستُكملت هذه البيانات بمقابلات أجريت مع خبراء من الهياكل المذكورة أدناه والتي تعد، عن حق، لا غنى عنها. وقد أُعدت استبيانات ووزعت على المصارف المعنية بالدراسة (البنك الشعبي، التجاري وفا بنك، البنك المغربي للتجارة الخارجية، بنك الأمل، بريد بنك<sup>(١)</sup>، بنك المغرب)، فضلًا عن مختلف المؤسسات: مثل المراكز الجهوية للاستثمار، ومكتب الصرف، ومجلس أخلاقيات القيم المنقولة، ومؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج، والوزارة المكلفة بالمغاربة المقيمين بالخارج، ومؤسسة إنشاء المؤسسات التابعة للبنك الشعبي، إلى غير ذلك.

وكان من المستصوب استكمال التحليل بدراسات استقصائية مع رابطات المغتربين المغاربة للاطلاع على آرائهم بشأن الدراسة، لاسيما بشأن الجوانب الخاصة بمحددات التحويلات المالية، ووسائل التحويل، وتكاليف التحويلات، والاستثمار، والتحديات المتصلة بذلك، وبمشاركتهم في عملية التنمية المشتركة. والتواصل الوحيد الذي جرى في هذا الاتجاه كان مع نادي المستثمرين المغاربة في الخارج.

وبصفة عامة، فإن التقرير مبنيٌّ على ثلاثة محاور. يتعلق المحور الأول بالحالة العامة للمغتربين المغاربة والخصائص الديمغرافية الاجتماعية الأساسية. ويتعلق الثاني بالسماوات الرئيسية للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة. كما يعرض بعض عناصر التحليل لفهم مواطن القوة والضعف إلى جانب الفرص التي تتيحها التحويلات والمخاطر التي تطرحها. أما المحور الثالث فيشير إلى التوصيات المتعلقة بالسياسات، من أجل إزالة القيود المفروضة على التحويلات المالية وتعزيز مساهمتها في عملية التنمية في المغرب.

### ٣- قيود الدراسة

رغم الاحتياطات المنهجية والطموح الأول في إجراء تحليل شامل قدر الإمكان لمسألة التحويلات المالية، ظهرت قيود عديدة خلال الدراسة منها:

- (أ) تتسم البيانات المقدمة من المؤسسات المشاركة بالتباين، وهو ما لا يسمح بتحديد ملامح فئة المغتربين المغاربة.
- (ب) المعلومات مشتتة فيما يتعلق بالتحويلات المالية، وهي مشكلة تقترن بالطابع السري للبيانات التي تتصل بهذا الموضوع. وشرط السرية الذي يربط بنك المغرب بمصارف أخرى يجعل الوصول إلى البيانات التفصيلية شبه مستحيل.
- (ج) استخدام التقارير السنوية للمصارف موضوع الدراسة كان السبيل الوحيد للتعويض عن نقص المعلومات.

(١) ولم يردّ على الاستبيانات سوى البنك الشعبي والتجاري وفا بنك مع تحفظات على بعض الأسئلة المتصلة بوجه خاص بتطور البيانات المتعلقة بدائع المغتربين المغاربة وتحويلاتهم المالية، وبالاستثمار وتكاليف التحويلات.

(د) الصعوبة المتعلقة بتحديد ديناميات الهجرة في سياق التغييرات الاجتماعية والسياسية الجارية في بعض البلدان العربية وحدة الأزمة الاقتصادية في أوروبا تأتيان بانقسامات جديدة لا تتوائى عن تغيير النمط الجغرافي للهجرة المغربية وديناميات التحويلات الناجمة عنها.

(هـ) تعدد الجهات الفاعلة في مجال الاستثمار، وفي الدعم الاجتماعي الاقتصادي للمغتربين المغاربة، وفي أنشطة التحويلات المالية.

(و) عدم أخذ البعد الجنساني عموماً في البيانات المتعلقة بالاستثمار والتحويلات المالية من المغتربين المغاربة.

(ز) دراسات الأثر التي أجرتها بعض المؤسسات لا تُتاح للباحثين. وكان من شأن مثل هذه الدراسات تحقيق تقدم في التفكير وإتاحة إطار لمقارنة النتائج.

## الفصل ١

### الجالية المغربية في الخارج: الوضع الراهن

يبدو استعراض ديناميات الهجرة المغربية من منظور تاريخي على أساس الصكوك القانونية القائمة أمراً ضرورياً لبيان خصوصيات هذه الهجرة. وتأتي هذه العملية بدافع الحرص على وضع ديناميات الهجرة في السياق الدولي من أجل تحديد العوامل التي تؤثر في التنمية في الحاضر والمستقبل.

#### ١- نبذة تاريخية عن الهجرة المغربية

لم يتوقف عدد المغتربين المغاربة عن الزيادة منذ أوائل الستينات، وفقاً لوتيرات مرتبطة بسياسات الهجرة في بلدان المقصد. فقد تضاعف ثلاث مرات خلال السنوات الـ ٢٥ الماضية مع اتسامه باستقطاب شديد لتدفقات الهجرة في البلدان الأوروبية.

وبالإضافة إلى اللجوء المتزايد لاستخدام الهجرة الأسرية (جمع شمل الأسرة<sup>(٢)</sup> وتكوينها)، تميزت سياسات الهجرة في أوروبا باستخدام عمليات تسوية أوضاع العمال المهاجرين غير النظاميين، لاسيما في إسبانيا وإيطاليا. وبرزت إسبانيا، وإيطاليا، بل والبرتغال، وهي نفسها بلدان مصدرة للمهاجرين، بوصفها بلدان مقصدٍ جديدة منذ منتصف الثمانينات.

وإلى أن فرضت إيطاليا وإسبانيا التأشيرة في عامي ١٩٩٠ و ١٩٩١ كان بإمكان المهاجرين المغاربة الدخول كسياح والبقاء بعد انقضاء تأشيراتهم. وفي العديد من المناسبات، منذ أواخر الثمانينات، قامت حكومتا إيطاليا وإسبانيا بالعديد من عمليات التسوية لإقامة المغاربة والمهاجرين الآخرين.

وبالإضافة إلى ذلك، أدت السياسة التقييدية إلى إبطاء تدفق المغاربة إلى أوروبا. وقد أدت إلى ظهور أربعة أشكال للهجرة، بعضها كان موجوداً بالفعل، ولكن على نطاق ضيق:

١- الهجرة الموسمية؛

٢- هجرة المرأة؛

٣- نزوح الكفاءات أو هجرة الأدمغة؛

٤- الهجرة غير النظامية.

وخلاصة القول، إن الهجرة إلى أوروبا تفيد بوجود مادي لجالية مغربية قوية تشكل جماعة متنوعة تتمثل في فئة سكانية تنطوي على تقسيم وتنوع من حيث السن ونوع الجنس والفئات الاجتماعية المهنية، والحالة الاجتماعية، ومستوى المعيشة، والتوقعات والاحتياجات.

(٢) هناك نوعان من لَمّ الشمل: لَمّ شمل أولي يتعلق بالأسر التي تلتحق بالعمال المهاجرين الأصليين. ولمّ الشمل الثانوي الذي يتعلق بالأشخاص الذين يلتحقون، بعد الزواج، بأزواجهم المولودين في البلد المضيف أو الذين هاجروا في سن مبكرة.



وعلى إثر تشبع قدرات أوروبا لاستيعاب المهاجرين، ظهرت وجهات جديدة للهجرة. ومن هذه الوجهات البلدان العربية وبلدان أمريكا الشمالية، وبدرجة أقل بلدان غرب أفريقيا.

## ٢- الإطار القانوني للتعاون الثنائي في مجال الهجرة

يضم الإطار القانوني للعلاقات الثنائية بين المغرب والبلدان المضيفة للمغتربين المغاربة الاتفاقيات المتعلقة بالعمالة والضمان الاجتماعي.<sup>(٣)</sup> وتكمن الأهداف الرئيسية لهذه الاتفاقيات في حماية المغاربة العاملين في الخارج، وتحديد طرائق استقدامهم وشروط توظيفهم وتنقلهم وإقامتهم، والتنسيق بين تشريعات الضمان الاجتماعي لدولتين أو أكثر لصالح رعايا تلك الدول الذين ينتقلون إلى إقليم دولة أخرى.

وتشكّل هذه الاتفاقيات الثنائية أداة لإدارة تدفقات هجرة المغاربة إلى البلدان الشريكة الرئيسية، أي فرنسا، وبلجيكا، وألمانيا، وهولندا، وإسبانيا، وإيطاليا. وكثيرا ما توضع هذه الاتفاقيات على أساس المعاملة بالمثل. فعلى سبيل المثال، تنص الاتفاقية المبرمة مع فرنسا في حزيران/يونيه ١٩٦٣ في المادة ٨ على أنه "يتمتع العاملون المغاربة في الأراضي الفرنسية بالمعاملة نفسها التي يتمتع بها العاملون الفرنسيون من حيث شروط الصحة والأمن والسكن والأجور، والإجازات المدفوعة الأجر وبدل البطالة".

وقد حمل توقف الهجرة إلى الوجهات التقليدية للمهاجرين المغاربة المغرب على توقيع اتفاقيات مماثلة في الثمانينات مع بلدان الخليج. ثم وُقعت اتفاقيات أخرى مع بلدان الهجرة الحديثة مثل إسبانيا في ٢٥ تموز/يوليه ٢٠٠١ وإيطاليا في ٢١ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥.

وفيما يتعلق بالضمان الاجتماعي، أبرم المغرب منذ استقلاله للحفاظ على حقوق رعاياه المكتسبة، العديد من الاتفاقيات. وحتى الآن، وُقعت ١٨ اتفاقية، صُدمق على ١٥ منها ودخلت حيز النفاذ وهناك ٣ اتفاقيات موقعة ولم يصدّق عليها حتى الآن.<sup>(٤)</sup>

وإذ تعتبر هذه الاتفاقيات متواضعة مقارنة بالصكوك الأوروبية، فإنها في غاية الفائدة للجالية المغربية.

<sup>(٣)</sup> من الحقوق المنصوص عليها في هذه الاتفاقيات المعاشات التقاعدية والاستحقاقات الأسرية، والتعويضات اليومية عن المرض أو الأمومة، ومخصصات الوفاة والتأمين ضد حوادث العمل والأمراض المهنية. وتتضمن بعض الاتفاقيات كذلك الرعاية الطبية.

<sup>(٤)</sup> لا تكون أي اتفاقية قابلة للتطبيق إلا بعد أن تخضع لإجراءات التصديق الدستورية في البلدين المتعاقدين وبعد تبادل التصديق بينهما عن طريق القنوات الدبلوماسية.

## موجز اتفاقيات العمل والضمان الاجتماعي بين المغرب والبلدان المضيفة الرئيسية

البلد	اتفاقية البد العاملة	اتفاقية الضمان الاجتماعي
	تاريخ التوقيع	تاريخ بدء النفاذ
ألمانيا	٢١ أيار/مايو ١٩٦٣ <sup>(٥)</sup>	٢٥ آذار/مارس ١٩٨٣ وصدّق عليها بدأ نفاذها في ١ آب/أغسطس في ١٨ كانون الثاني/يناير ١٩٨٣. ١٩٨٦.
فرنسا	١ حزيران/يونيه ١٩٦٣	وقعت في ٩ تموز/يوليه ١٩٦٥، وُعِدلت في ٢٢ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٧ لتحل محل اتفاقية ٩ تموز/يوليه ١٩٦٥؛ صدقت عليها فرنسا في ٣ كانون الثاني/يناير ٢٠١١
بلجيكا	١٧ شباط/فبراير ١٩٦٤ <sup>(٦)</sup>	وقعت في ٢٤ حزيران/يونيه ١٩٦٨ ١ آب/أغسطس ١٩٧١ وصدّق عليها في ١ شباط/فبراير ١٩٧١؛
هولندا	١٤ أيار/مايو ١٩٦٩	وُقعت في ١٤ شباط/فبراير ١٩٧٢ وصدّق عليها في ٣٠ آب/أغسطس ١٩٧٣؛ وُعِدلت مرتين في ٣٠ أيلول/سبتمبر ١٩٩٦ و ٢٤ حزيران/يونيه ٢٠٠٢
إسبانيا	٣ حزيران/يونيو ١٩٦٤ <sup>(٧)</sup>	٨ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٧٩ وصدق في ٢٢ كانون الأول/ديسمبر ١٩٨٢. ١٩٨٠
إيطاليا	١٠ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣	١٨ شباط/فبراير ١٩٩٤ وصدّق عليه الاتفاق على شروط الإقامة والعمل للمغرب في ٢٩ نيسان/أبريل ١٩٩٨؛ لم للرعايا المغاربة في إيطاليا والرعايا تُصدّق عليه إيطاليا الإيطاليين في المغرب. ٢١ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٥: اتفاق ثنائي بشأن العمل

(٥) توقيع معاهدة مع المملكة المغربية في بون لاستقدام الأيدي العاملة لمناجم الفحم لديها. وتنحدر غالبية المغاربة المقيمين في ألمانيا من منطقتي الريف ووجدة. ومنذ عام ١٩٩٠، حدث تنوع في سمات المغاربة في ألمانيا (٢٠١٣ Berriane)

(٦) في عام ١٩٦٠، ظهر المغاربة للمرة الأولى في الإحصاءات البلجيكية (٤٦١ مغربيا)؛ وسمحت هذه الاتفاقية الثنائية بتدفق عدد كبير من العمال المهاجرين. ومنذ ١٩٧٤، السنة التي تصادف التوقف الرسمي للهجرة إلى بلجيكا، تغير نمط الهجرة في بلجيكا تغيرا كبيرا بلم شمل الأسرة ووجود اتجاه قوي نحو هجرة المرأة.

(٧) أُلغيت بقرار من حكومة إسبانيا في ١٥ نيسان/أبريل ١٩٩١، وهو ما أثر على تنقل المغاربة عبر الحدود إلى ذلك البلد. وأطلقت عملية تسوية وضع الأجانب.

كندا	١ تموز/يوليه ١٩٩٨	١ آذار/مارس ٢٠١٠
كيبيك	٢٥ أيار/مايو ٢٠٠٠	١ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٠
السويد		٤ كانون الثاني/يناير ١٩٨٠
الداغمرك	٢٦ نيسان/أبريل ١٩٨٢	
رومانيا	٢٧ تموز/يوليه ١٩٨٣	
البرتغال	١٥ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٨	
تونس	٥ شباط/فبراير ١٩٨٧	
ليبيا	٤ آب/أغسطس ١٩٨٣	
الأردن	٢٠ نيسان/أبريل ١٩٨٣	
العراق	٢٠ أيار/مايو ١٩٨١	
قطر	١٧ أيار/مايو ١٩٨١	
الإمارات العربية المتحدة	٢٢ كانون الأول/ديسمبر ١٩٨١	

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ومنشورات مختلفة.

### ٣- خارطة الجالية المغربية في الخارج

قُدر عدد الجالية المغربية في الخارج، حتى نهاية كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٣، ب ٣,٧٣٦,١٤١ رعية، أي ١٠ في المائة من مجموع سكان المغرب. وقد تطورت هذه الجالية بوتيرة لم يسبق لها مثيل في الماضي، حيث سجلت زيادة بأكثر من ١٠٠ في المائة خلال السنوات الخمس عشرة الماضية.

وينبغي أن تضاف إلى هذا الرقم زيادة بنسبة ٣٠ في المائة من الرقم الذي أعلنته إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية، ليؤخذ في الحسبان المواطنون مزدوجو الجنسية الذين لا يظهرون في إحصاءات بلدان الإقامة ما داموا يحملون جنسية البلد المضيف، إلى جانب الهجرة غير النظامية.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن هذا التطور في عدد المغتربين المغاربة لا يأخذ في الحسبان الهجرة العائدة بسبب النزاعات الإقليمية في منطقة شمال أفريقيا والشرق الأوسط، والأزمة الاقتصادية والمالية.

الجدول ٢:

تطور الجالية المغربية في الخارج (١٩٩٨-٢٠١٣)

٢٠١٣	٢٠٠٦	٢٠٠٤	٢٠٠٢	٢٠٠٠	١٩٩٨	
٣٧٣٦١٤١	٣٣٠٠٠٠٠	٣٠٨٩٠٩٠	٢٥٤٩٢١٥	٢٠٩٨١٨٧	١٦٦٢٨٧٠	عدد المغتربين المغاربة
٤٣٦١٤١	٧٥٠٧٨٥	٥٣٩٨٧٥	٤٥١٠٢٨	٤٣٥٣١٧		الزيادة السنوية بالإعداد
١٣ في المائة	٢٩ في المائة	٢١ في المائة	٢١,٥ في المائة	٢٦ في المائة		النسبة المئوية للزيادة السنوية
١٢٤,٦٨ في المائة	٩٨,٤٥ في المائة	٨٥,٧ في المائة	٥٣ في المائة			النسبة المئوية للزيادة خلال هذه الفترة

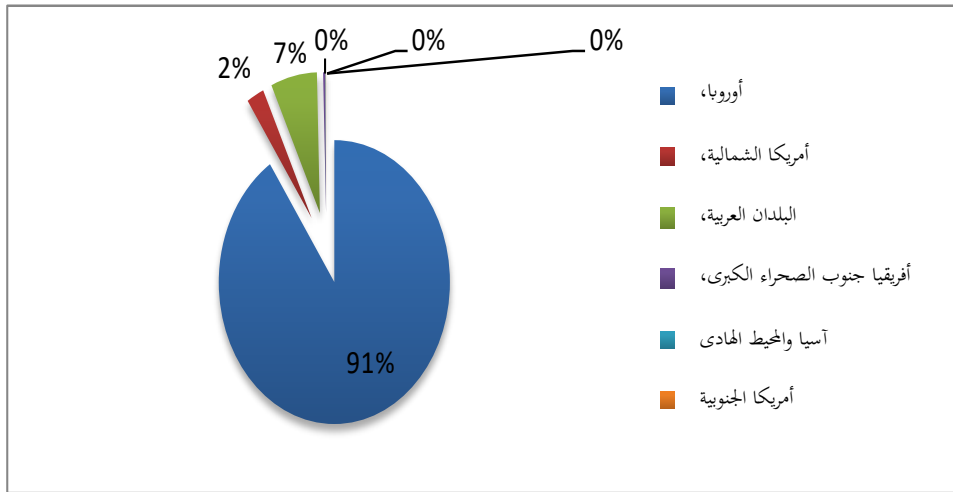
المصدر: إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية، وزارة الشؤون الخارجية والتعاون (حسابات المؤلف)

ويقتضي هذا التطور الملحوظ للجالية المغربية أن تتكيف السلطات العامة مع العديد من الاحتياجات على مستويات متعددة (اجتماعية وتعليمية وثقافية واقتصادية ومالية، وما إلى ذلك). ويقتضي كذلك من القطاع المصرفي مواصلة تكييف خدماته بشكل دائم مع احتياجات فئات الشباب والمتعلمين والمطلعين على تكنولوجيا المعلومات الجديدة.

وحسب الوجهة الرئيسية يتوزع المغتربون المغاربة على النحو التالي:

## الشكل ١

### توزع الجالية المغربية في العالم في عام ٢٠١٣

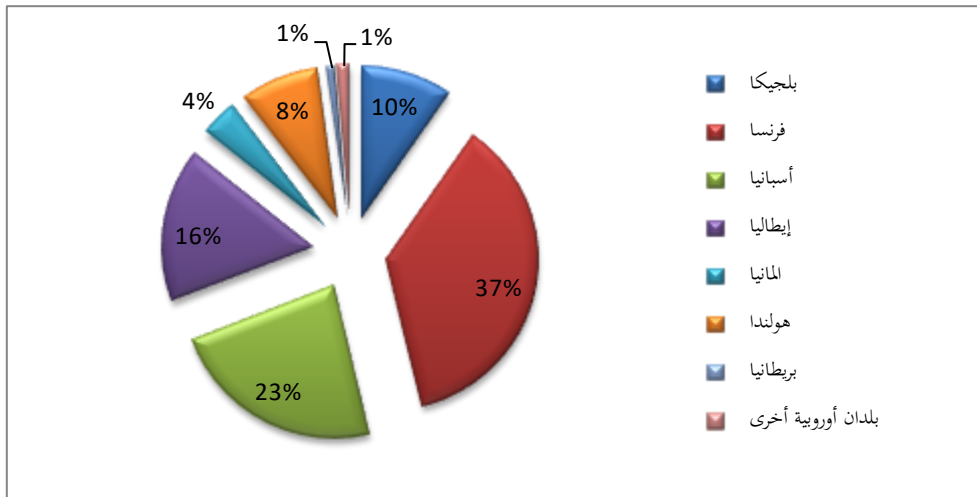


المصدر: إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية، وزارة الشؤون الخارجية والتعاون (٣١ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٣).

ويتركز المغتربون المغربيّة بصورة كبيرة في بلدان الاتحاد الأوروبي (٩١ في المائة)، في حين تشكل البلدان العربية الوجهة الثانية للهجرة المغربية بنسبة ٧ في المائة. ويتركز الجزء الأكبر من المغتربين المغربيّة في البلدان المضيفة التقليدية. حيث "يأتي الرعايا المغربيّة في المرتبة الثانية بين الأجانب من غير الاتحاد الأوروبي في إسبانيا بعد رومانيا" (Khalidi M, ٢٠١٣, p.٢٧٩). وفي فرنسا، يأتي المغربيّة في المرتبة الثانية بعد الجالية الجزائرية. وفي إيطاليا، وهولندا، وبلجيكا، تحتل الجالية المغربية مكانة بارزة بين المهاجرين الأجانب المقيمين في هذه البلدان.

## الشكل ٢

### توزع الجالية المغربية في أوروبا في عام ٢٠١٣



المصدر: إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية، وزارة الشؤون الخارجية والتعاون (٣١ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٣).

**في فرنسا:** يعيش حوالي ١,٣ مليون مغترب مغربي، وهو ما يمثل ٣٧ في المائة من المغتربين المغاربة في عام ٢٠١٣، حسب بيانات إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون، حيث تعد فرنسا محور التركيز الرئيسي للهجرة المغربية. ولا يزال عدد هؤلاء المغتربين يزداد بالهجرة من أجل الدراسة وهجرة ذوي المهارات. وإذ تعتبر الهجرة المغربية قديمة، فإنها بدأت في الحرب العالمية الأولى التي تزامنت مع توقيع معاهدة الحماية. وحيث حُشد المغاربة بأعداد كبيرة للعمل في فرنسا كجنود أو كعاملين مدنيين. واستمرت تدفقات الهجرة منذئذ. وقد بدأت في المناطق الريفية لتُعم جميع أنحاء المغرب. ولم تتوقف تدفقات الهجرة عن التطور، لا سيما منذ التوقيع على الاتفاقية الثنائية بين المغرب وفرنسا. حيث "هناك العدد نفسه تقريبا من النساء والرجال والشباب الخريجين الذين يعوضون أكثر فأكثر العمال غير المهرة السابقين" (Charef M, ٢٠١٣, p ٣١٣).

**في إسبانيا:** تتميز الجالية المغربية بطابعها الشبابي والنسوي. حيث تمثل ٢٣ في المائة من عدد المغتربين المغاربة في العالم وفقا لبيانات إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون. "تحتل منطقة كتالونيا الوجهة الرئيسية منذ التسعينات بنسبة ٣٢,٩ في المائة في عام ٢٠١٢، تليها الأندلس (١٥,١ في المائة) ومنطقة مدريد (١٠,٥ في المائة). ويتركز أكثر من نصف الجالية المغربية (٥٨,٥ في المائة) في مناطق الحكم الذاتي الثلاث هذه التي يمثل فيها المغاربة أكثر من ٣٠ في المائة من الأجانب من خارج الاتحاد الأوروبي. وتضم اليوم منطقتا مورسية وبلنسية، وهما مركزان جديدا للهجرة المغربية منذ أوائل الألفية، ١٨,٧ في المائة من المجموع" (Khalidi M, ٢٠١٣, p ٢٧٨). وقد أثرت الأزمة الاقتصادية تأثيرا سلبيا على الجالية المغربية في إسبانيا، التي تضررت بشدة من البطالة. حيث لم يقتصر تأثير الأزمة على العاملين في القطاع العقاري فحسب، بل تعداه ليؤثر على العاملين الأجانب المستقلين الذين يعملون في مهن صغيرة.

**في إيطاليا:** بدأت الجالية المغربية تكتسب زخما في النمو في بداية السبعينات. وأصبحت إيطاليا بلداً مضيفاً للمهاجرين المغاربة، لا سيما منذ الثمانينات. ووفقا لإحصاءات إيطاليا، فقد تضاعف عدد المغاربة بأكثر من مرتين خلال الفترة ٢٠٠١-٢٠١٠ حيث بلغ المهاجرون من أصل مغربي ٥٠١,٦١٠ في إيطاليا حتى ١ كانون الثاني/يناير ٢٠١١، وهم يمثلون ١٤,٢ في المائة من مجموع<sup>(٨)</sup> الرعايا من غير مواطني الاتحاد الأوروبي الذين يعيشون على الأراضي الإيطالية مع تميزهم بفتة شابة في المقام الأول. وتتسم البيانات المتعلقة بنوع الجنس بتوازن أكثر (٥٨ في المائة من الرجال و٤٢ في المائة من النساء)، بالنسبة للمهاجرين المنحدرين من أصل أفريقي (٣٤٥ et ٣٤٢, pp ٢٠١٣, Caruso, I. et Greco, S.). ويغلب عليهم العمل الحر كسمة رئيسية (أصحاب المؤسسات أو الحرفيون أو تجار التجزئة).

**في بلجيكا:** لا تزال الملامح الديمغرافية للمغاربة متفاوتة، وهو ما يعكس ديناميات الهجرة التي توصف بالقديمة. فمن هجرة أولى رجالية أساسا، ركز لَم شمل الأسرة منذ السبعينات على تأنيث هذه الفئة على أساس تشييب السكان البلجيكين المغاربة بهجرة الأطفال المولودين في المغرب وتوسع الأسر في بلجيكا. ومع ذلك، فإن المهاجرين المغاربة إلى بلجيكا بين الستينات والثمانينات بلغوا حاليا سن التقاعد. "يتركز نصفهم بصورة كبيرة في منطقة بروكسل، أما الباقي فتتقاسمه المنطقة الفلامانية والمنطقة الوالونية" (Rilke, M. ٢٠١٣, p ٢٣٢).

**في هولندا:** تعود بدايات الهجرة المغربية إلى هذا البلد إلى الستينات. وكان لَم شمل الأسرة منذ التشديد التدريجي لسياسة الهجرة في منتصف السبعينات عاملا من عوامل تأنيث المغاربة المهاجرين وتشبيهم في هولندا. واستنادا إلى إحصاءات هولندا لعام

(٨) تمثل هذه الجالية ١٧ في المائة استنادا إلى إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية.

٢٠١٢<sup>(٩)</sup> فإن المغاربة المنحدرين من أصول مهاجرة يحتلون المرتبة الثانية بعد الأتراك. وقد تطور الهيكل الجنساني للمغاربة في هولندا من ذكورة عالية إلى التوازن (٤٨,٥ في المائة من النساء)، أما نسبة الشباب الذين تقل أعمارهم عن ١٥ سنة فهي أعلى بوضوح (٣٠ في المائة للجنسين) بسبب النمو الطبيعي للسكان الذي يُعتبر مرتفعاً بين المغاربة (Refass, ٢٠١٣, p.٣٨٤). ويتمتع أكثر من ٩٥ في المائة ممن هم في سن العمل من أصل مغربي بصفة عامل. أما فئات المتعاقدين ورواد الأعمال فلا يمثلون سوى ٦ في المائة من القوى العاملة، حيث يملك حوالي ثلث فئة القوى العاملة مستوى تعليم ابتدائي (Refass, ٢٠١٣, p.٣٩٤). وقد تطورت سياسة هولندا حيال الجالية المغربية من سياسات تقدمية من حيث استقبال المهاجرين إلى سياسة تقييدية وانتقائية أكثر فأكثر،<sup>(١٠)</sup> لاسيما بعد القرارات الانفرادية بشأن تقييد الإعانات الاجتماعية للمهاجرين.

**في ألمانيا:** في حين يمثل المغاربة ٤ في المائة من الجالية المغربية استناداً إلى إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون، فقد تجنسوا أكثر من الأتراك بثلاثة أضعاف تقريباً، وهو ما يشير إلى درجة عالية من الاندماج.<sup>(١١)</sup> ويحتل المغرب المرتبة الأولى بين بلدان شمال أفريقيا في التجنس وهو ما يُظهر التزاماً قوياً بالمغرب (الجيل الثاني والثالث). حيث "يشير الهيكل العمري للمغاربة المقيمين في ألمانيا في عام ٢٠١١ إلى نسبة عالية من الشباب البالغين الذين تتراوح أعمارهم بين ٢٠ و٤٥ عاماً". "فخلال عامي ٢٠١٠ و٢٠١١، كان ٧٥ في المائة من المواطنين المنحدرين من أصل مغربي يعملون في الخدمات، مقارنة بنسبة ٢٠ في المائة في قطاع الصناعات التحويلية و ٤ في المائة في صناعة البناء" (Bouras-Ostmann, Kh. ٢٠١٣, pp ١٩٥, ١٩٨).

**في المملكة المتحدة:** بلغ عدد المغاربة في ذلك البلد ٢٨٢٧٤ في عام ٢٠١٣، وفقاً لبيانات إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون. حيث "يتكون العدد من ٥١ في المائة من أشخاص تتراوح أعمارهم ما بين ٣٠ إلى ٤٤ عاماً، يمثلون أبناء العاملين المهاجرين المغاربة الذين وصلوا في الستينات وموجة الهجرة الأسرية في سنوات السبعينات. ولا يزال الرجال يغلبون نسبياً على الهيكل الجنساني للمغاربة (٤٥ في المائة من النساء)" (Cherti, M. ٢٠١٣, p.٤٢٧). ويمكن أن تضطلع الهجرة المغربية في المملكة المتحدة بدور كبير في عملية تنمية المغرب مع التحاق رواد أعمال من الشباب في منتصف الثمانينات، وتنامي مؤهلات المهاجرين العالية في التسعينات.

**في كندا:** تختلف سمات الهجرة المغربية تماماً عن سمات المهاجرين إلى البلدان الأوروبية والبلدان العربية. إذ تعد الجالية المغربية أول جالية مغاربية والثانية بعد اللبنانية من حيث أعداد المهاجرين على الأراضي الكندية (Abdelmoula, Y. ٢٠١٣). فهي تكشف عن اتجاه نحو التأنيث بحيث تقترب من التكافؤ بين الرجال نسبة ٥٣,٤ في المائة والنساء بنسبة ٤٦,٦. ويتوزع المهاجرون المغاربة على أربع فئات: العمال ذوي المهارات بمستوى عال نسبياً من التعليم، تليهم الفئة التي تنحدر من لّم شمل الأسر. وتتألف الفئة الثالثة من الطلاب والرابعة من المستثمرين ورواد الأعمال (Abdelmoula, Y. ٢٠١٣, pp ٤٧٧ et ٤٧٨). وتعاني الجالية المغربية من مشكلات الاندماج المتصلة بعدم الاعتراف بالمؤهلات والشهادات المحصل عليها في الخارج والإدماج في سوق العمل (Abdelmoula, Y. ٢٠١٣).

(٩) بلغ عدد المغاربة ٣٦٢٩٥٤ في عام ٢٠١٢ بينما بلغ ٢٨٠٢٦٤ في عام ٢٠١٣، وفقاً لبيانات إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون.

(١٠) تشديد الأحكام المتعلقة بجمع شمل الأسرة منذ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٤ وتشجيع هجرة المهارات.

(١١) Statistisches Bundesamt, ٢٠١٢

**في الولايات المتحدة الأمريكية:** تبقى نسبة الجالية المغربية المهاجرة قليلة، فهي تقدر بنسبة ٢,٦٢ في المائة مقارنة بعدد المهاجرين القادمين من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المقيمين في الولايات المتحدة في عام ٢٠١١. وإذ بلغت هذه الفئة ٦٦٣٥٢ وفقا لبيانات "المسح المجتمعي الأمريكي"، فقد انخفض عددها. حيث بلغت ٣٥,٣٠٦ في عام ٢٠١٣، وفقا لإدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون. ولا تزال تتركز في ولايات نيويورك وفلوريدا وكاليفورنيا. ولا يزال الطابع الشاب إحدى السمات الرئيسية للجالية مقارنة بالجماعات العرقية الأخرى المنحدرة من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويعد الوضع المالي والمهني والمستوى التعليمي للمغاربة أقل من وضع المجموعات الأخرى، باستثناء البلدان الأفريقية الأخرى. ويختلف هذا الوضع بين المغاربة المولودين في الولايات المتحدة وبين من يولدون في الخارج (Beveridge et Al, ٢٠١٣).

**في البلدان العربية:** لم تمثل الجالية المغربية في البلدان العربية في عام ٢٠١٣ سوى ٦ في المائة، في حين كانت تمثل ٩ في المائة تقريبا من المغاربة في العالم في عام ٢٠٠٢، وفقا لبيانات إدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية في وزارة الشؤون الخارجية والتعاون، مع وجود تركّز شديد في بلدان الخليج، لا سيما المملكة العربية السعودية، تليها الإمارات العربية المتحدة، ووجود قوي، حسب الأهمية، في كل من ليبيا، والجزائر وتونس مع "اتجاه نحو تأنيث الفئة المهاجرة التي تمثل ٤٣,٦٢ في المائة من عدد المهاجرين إلى البلدان العربية مقابل ٦,٧٣ في المائة من مجموع النساء المهاجرات في عام ٢٠١٢" (Ezzine, A. ٢٠١٣, p٥٨١). ورغم أن توقعها لم يتغير بين ٢٠٠٢ و ٢٠١٣، فإن العدد والتوزع تغيرا نسبيا بالنظر إلى الظروف السياسية والاقتصادية إلى جانب الفرص التي تتيحها سوق العمل العربية. وقد جعلت التوترات بين الدول والحروب، وعدم احترام قوانين الهجرة والعمل من المهاجرين المغاربة فئة ضعيفة، وذلك ما يفسر، من بين أمور أخرى، ما يلاحظ من انخفاض للهجرة إلى البلدان العربية.

**في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى:** الوجود المغربي في غرب أفريقيا، لاسيما في السنغال وكوت ديفوار، يندرج ضمن الروابط التاريخية والثقافية. وتوضّح هذه الروابط اندماج المهاجرين المغاربة، لاسيما الأجيال الأولى (حالة السنغال). وتظل هذه الهجرة تتسم بهجرة رجال الأعمال مع الاتجاه نحو التأنيث في إطار لمّ شمل الأسرة أو هجرة اليد العاملة (Abou El Farah, ٢٠١٣).

وقد سمح رسم خارطة كاملة للجالية المغربية المقيمة في الخارج بتوضيح طابعها الآخذ في التطور. ويبدو تأثير السياق الخارجي واضحا من حيث أنه يكشف عن ظهور توزع جغرافي جديد للمغتربين المغاربة، وإن كان بطيئا. ويمكن لهذا التوزع الجديد، حتى وإن لم يكن متسقا من حيث تدفقات المهاجرين، أن يقترن بدنامية جديدة للتحويلات المالية، بالنظر إلى طبيعة إدماج المهاجرين والآفاق الاقتصادية للبلدان المضيفة.

وباختصار، فإن الوجهات الجديدة للهجرة المغربية لن تتوانى عن منح زخم جديد للتحويلات المالية. وتعد سمة المهاجرين، التي تضم بصورة أكثر شبابا لديهم مستوى تعليم مرتفع، معيارا هاما آخر يمكن أن يؤثر على حجم التحويلات المالية وشكل استخدامها. وسيجري تناول هذه الجوانب في الفصل التالي.



## الفصل ٢

### ديناميات التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج

تضطلع التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج بدور كبير في الميدانين الاقتصادي والاجتماعي. فهي تساهم بقوة في توازنات المغرب المالية الخارجية. وقد شهدت هذه التحويلات تطورات رئيسية تتماشى مع ديناميات الهجرة المغربية والتغيرات التي طرأت على سياسة الهجرة في بلدان الإقامة، لا سيما البلدان الأوروبية.

#### ١- التوجهات التي شهدتها مؤخرا التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج

لقد أدت كل من السياسة الاستباقية التي ينتهجها المغرب منذ سنوات والهيكل المؤسسي الذي جاءت به إلى إحباط سياسات الإدماج الأوروبي التي تحدف، في جملة أمور، إلى توجيه الأموال لتلبية احتياجات اقتصاداتها. وبهذا تضاعفت التحويلات المالية ثلاث مرات خلال الثمانينات وزادت مرتين ونصفا في التسعينات.

وكان التطور الذي شهده عام ٢٠٠١ استثنائيا. فقد تزامن في الوقائع مع دخول اليورو حيز النفاذ وظهور شعور بانعدام الأمن بين المهاجرين في البلدان المضيفة عقب هجمات ١١ أيلول/سبتمبر، الأمر الذي أدى إلى فرض قيود جديدة على التحويلات المالية، وذلك في سياق مكافحة الإرهاب.

وخلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٣، سجلت تحويلات المغتربين المغربية معدل نمو سنوي وصل إلى ٤ في المائة في المتوسط، وهو تراجع مقارنة بالفترة ١٩٩٠-٢٠٠١ التي شهدت نموا بنسبة ١٢ في المائة. وتفسر هذا التراجع لصعوبة الحالة الاقتصادية في أوروبا، التي اتسمت بأزمة مالية واقتصادية، تباطؤ نمو التحويلات المالية. ومع ذلك، منذ عام ٢٠١١، حدثت دينامية جديدة، وإن كانت متقلبة بعض الشيء، بتدفقات كبيرة للتحويلات التي بلغت نحو ٥٨ مليار درهم مغربي في عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣. وبالتالي، فإن هذه الدينامية تشهد على قدرة تحويلات المهاجرين المغربية في التصدي للأزمة. بيد أن هذا التطور الشامل يخفي أوجه تفاوت من بلد مضيف إلى آخر.<sup>(١٢)</sup>

وبغض النظر عن الأزمة المالية والاقتصادية في أوروبا، فإن العوامل التي تكمن وراء زيادة حجم التحويلات من أوروبا هي:

(أ) تزايد عدد المهاجرين في العقدين الماضيين؛

(ب) الجهود التي تبذلها السلطات العامة من خلال إنشاء مؤسسات مخصصة واتخاذ تدابير جاذبة تفضّل قنوات التحويل

الرسمية؛

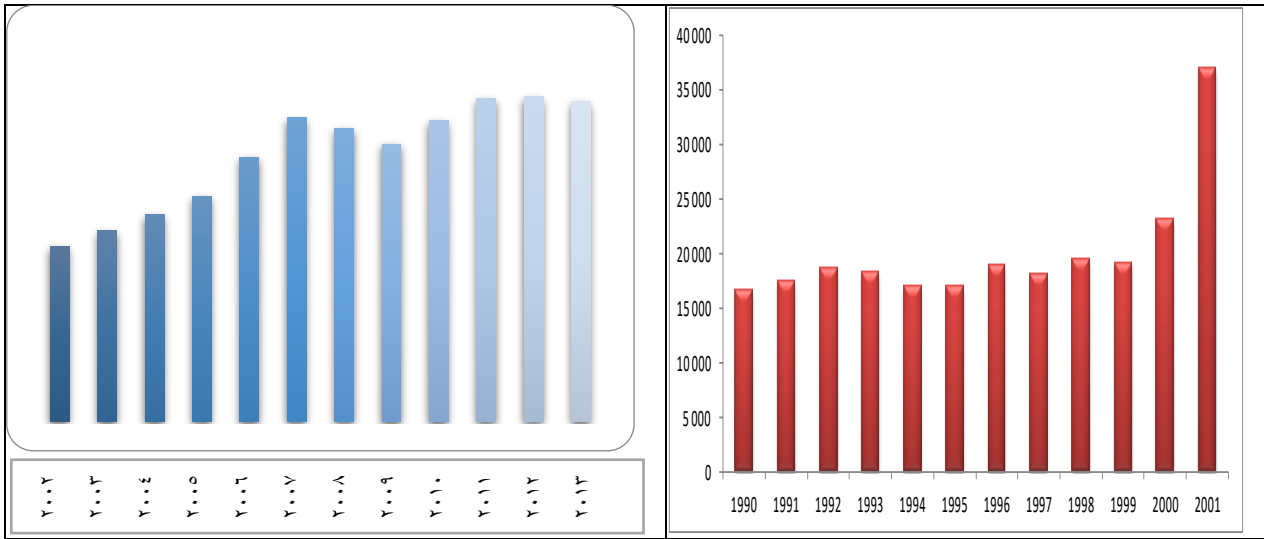
(ج) نهج العلاقات العامة الذي اتبعته المصارف المغربية، وهي البنك الشعبي، والتجاري وفا، والبنك المغربي للتجارة

الخارجية، وهو النهج الذي تجسّد بإقامة فروع في وقت سابق في البلدان الأوروبية، ووضع منتجات تلائم هذا القطاع المصرفي، وانخفاض تكاليف النقل؛

(د) وأخيرا، فإن المرتبات واستحقاقات العمل في البلدان الأوروبية لا تزال أعلى مقارنة بالقارات الأخرى.

<sup>(١٢)</sup> فقد تضررت إيطاليا وإسبانيا بشدة من جراء الأزمة، وهو ما يفسّر، في جملة أمور، انخفاض التدفقات التي لا تزال تعتمد على الحالة الاقتصادية للبلدان المضيفة.

## تطور تحويلات المغتربين المغاربة في الفترة ١٩٩٢ - ٢٠١٣ (١٣)



المصدر: بيانات مكتب الصرف.

## ٢- ديناميات التحويلات حسب المنطقة والبلد

عموما، يعكس حجم تحويلات المغتربين المغاربة ظروف البلد ومكانة الجالية المغربية منه. وتتصدر فرنسا قائمة بلدان التحويلات المالية بالنظر إلى عدد الجالية المغربية فيها. غير أن متوسط التحويلات حسب كل مهاجر يعكس حقيقة أخرى وهي أن الإمارات العربية المتحدة تأتي في الصدارة تتبعها الولايات المتحدة والمملكة العربية السعودية. ففي هذه البلدان الثلاثة، يرسل المهاجرون أموالا إلى المغرب أكثر من المهاجرين في أوروبا، على النحو المبين في الجدول التالي:

الجدول ٣:

## تطور تحويلات المغتربين المغاربة حسب البلدان الرئيسية (٢٠١٣)

المرتبة	متوسط التحويلات حسب كل مهاجر	عدد المغتربين المغاربة والحصة حسب كل البلد			تحويلات المغتربين المغاربة والحصة حسب كل بلد			البلد
		المرتبة	النسبة المئوية	الأعداد	المرتبة	النسبة المئوية	المبلغ بالدرهم مغربي	
٥	١٧٣١٨	١	٣٣,٦٥	١٢٣٨١٨٤	١	٣٧,١	٢١,٤٤٣	فرنسا
٧	١٠٠٩٦	٣	١٥,١٨	٥٥٨٤٩٢	٢	٩,٧	٥٦٣٨,٣	إيطاليا <sup>(١٤)</sup>

(١٣) لا يشمل هذا النوع من التحويلات التجارية للمغاربة المقيمين في الخارج (التحويلات الاجتماعية، والعطايا، وغيرها) التي بلغت ١١ بليوناً و٥٩٨ مليون درهم مغربي في عام ٢٠١٣، منها ٤ بلايين و٥٩٨ مليون درهم مغربي في ٢٠٠٢، أي بزيادة قدرها ٣٩,٦٤ في المائة (بيانات من نفس المصدر).

(١٤) يحتل المغرب المرتبة ٤ من بين المستفيدين السبعة الأوائل من التحويلات من إيطاليا، ولكن بتحويلات أكثر ضعفا نسبيا مقارنة بالصين، ورومانيا، والفلبين.

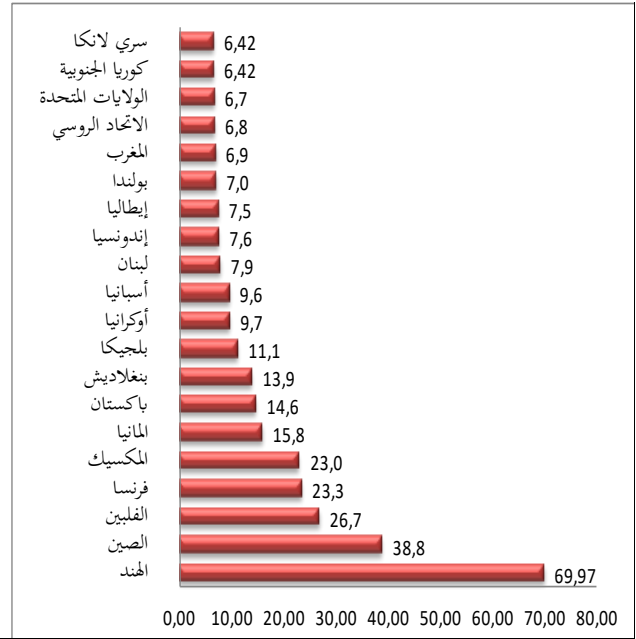
٩	٦ ٤٦٦	٢	٢١,١٧	٧٧٩ ١١٧	٣	٩	٥٠٣٧,٦	إسبانيا
١	١٥١ ٥٩١	٦	٦,٨	٢٥ ١٠٥	٤	٧	٣٨٠٥,٧	الإمارات العربية المتحدة
٢	٩١ ٧٣٥	٩	٠,٩٦	٣٥ ٣٠٦	٥	٦	٣٢٣٨,٨	الولايات المتحدة
٣	٧٦ ٦٠٧	٨	١	٤١ ٧٩٩	٥	٦	٣٢٠١,١	المملكة العربية السعودية
٨	٩ ٥٩٩	٤	٩	٣٢٦ ٧٧٩	٦	٥	٣١٣٦,٦	بلجيكا
٦	١٦ ١٤١	٧	٤	١٣٣ ٩٤٨	٧	٤	٢١٦٢,١	ألمانيا
١٠	٦ ٣٧٩	٥	٨	٢٨٠ ٢٦٤	٨	٣	١٧٨٧,٨	هولندا
٤	٤٦ ٧٠٤	٨	١	٢٨ ٢٧٤	٩	٢	١٣٢٠,٥	المملكة المتحدة
	١٥ ٧٢١			٣ ٦٧٩ ٨٢٧			٥٧٨٥٠,٤	المجموع

المصدر: مكتب الصرف وإدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية (حسابات المؤلف).

وفي عام ٢٠١٣، احتل المغرب المرتبة ١٦ على الصعيد الدولي من حيث التحويلات والمرتبة الثالثة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بعد مصر ولبنان. ويفسر التباين الديموغرافي مع مصر إلى حد كبير الفجوة من حيث تدفقات التحويلات المالية مع المغرب. ويجد هذا الفرق، مع لبنان، مبرره في أسبقية هجرة اللبنانيين التي تعود إلى بداية القرن الماضي، وطبيعة الاندماج في البلدان المضيفة لهذه الهجرة التي تتكوّن إلى حد كبير من رجال الأعمال الذين يتسمون بمستوى عالٍ من الالتزام ببلدانهم الأصلية.

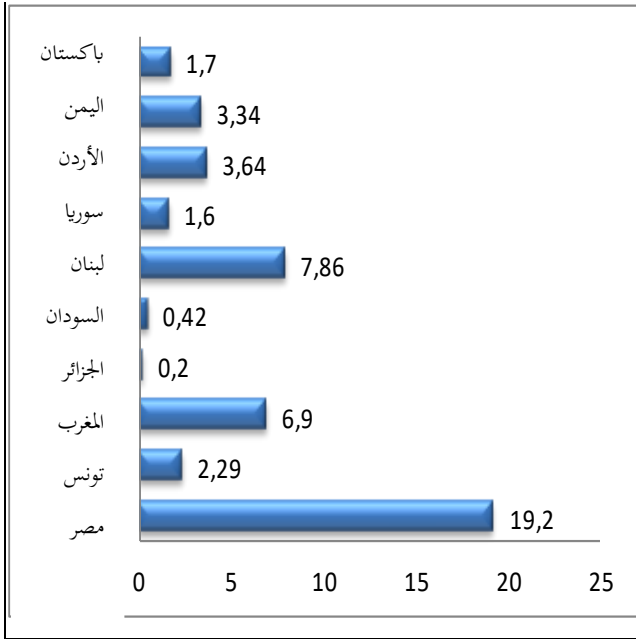
الشكل ٤

موقع المغرب في العالم (ببلايين دولارات الولايات المتحدة)



الشكل ٥

موقع المغرب في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (ببلايين دولارات الولايات المتحدة)

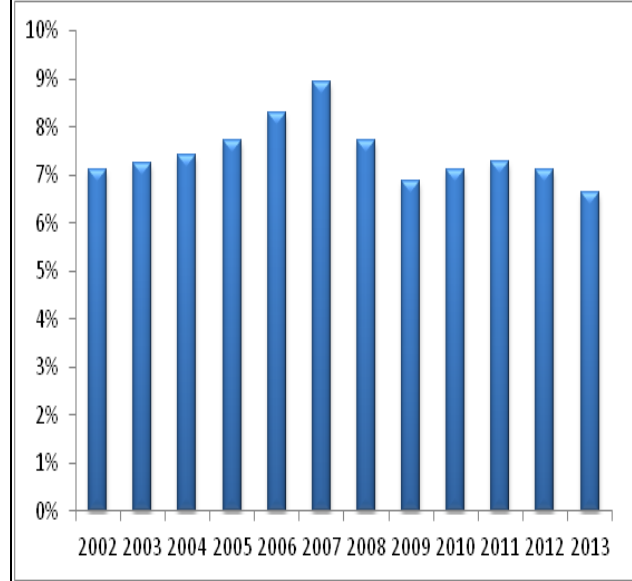


المصدر: البنك الدولي، ٢٠١٣. مؤشرات التنمية في العالم/ (\*)، سوريا (٢٠١٠)، مصر (٢٠١٢).

## ٣- مساهمة التحويلات المالية في النمو والتنمية الاقتصادية في المغرب

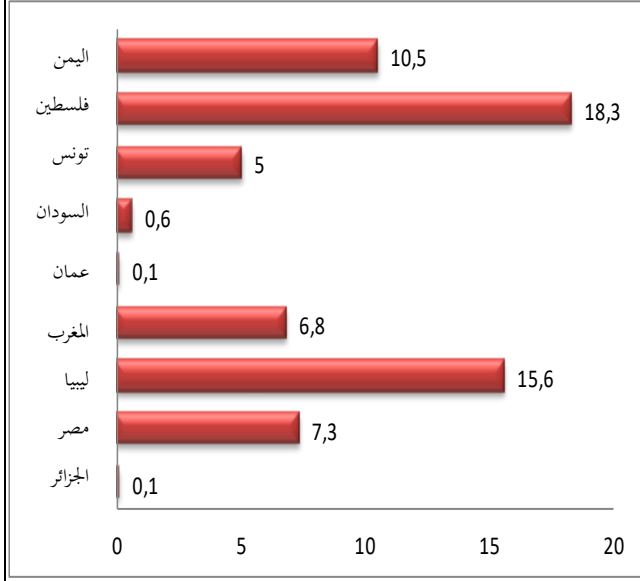
لا يمكن الاستهانة بأثر التحويلات المالية على التوازنات الاقتصادية لبلد مثل المغرب. فهي لا تساهم في الناتج المحلي الإجمالي، وخاصة في امتصاص العجز التجاري فحسب، بل أيضا في إيجاد دينامية إيجابية في البلد. وبالإضافة إلى الأثر الاقتصادي فإن الأثر الاجتماعي لا يستهان به.

تطور ثقل التحويلات المالية من المغتربين المغاربة/الناتج المحلي الإجمالي



المصدر: مكتب الصرف/المنذوبية السامية للتخطيط (حسابات المؤلف).

موقع التحويلات المالية من المغتربين المغاربة/الناتج المحلي الإجمالي في منطقة شمال أفريقيا والشرق الأوسط (٢٠١٢)



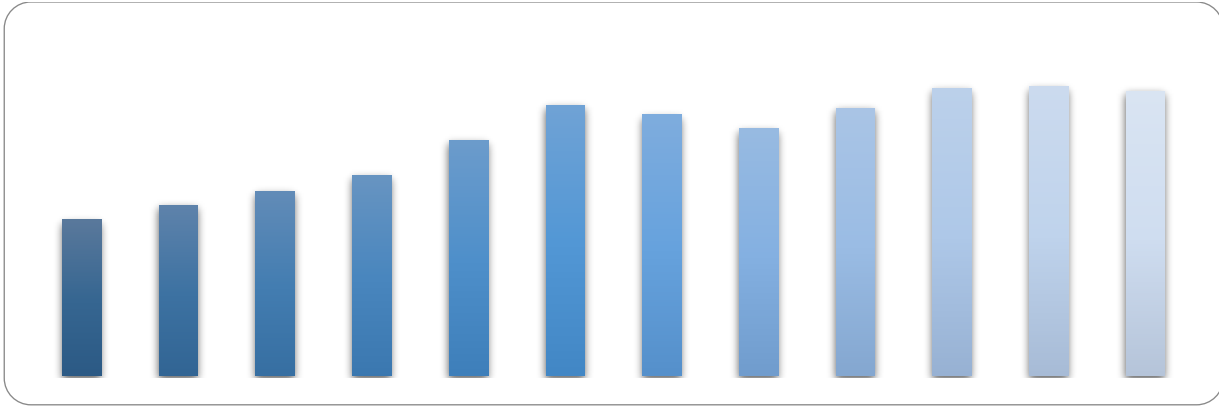
المصدر: مؤشرات التنمية في العالم (٢٠١٣).

في عام ٢٠١٣، بلغت تحويلات المغتربين المغاربة ٩٧,٩ بليون درهم مغربي، وهو ما يمثل ٦,٦ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للمغرب. وشهدت هذه النسبة زيادة استثنائية في عام ٢٠٠٧، حيث بلغت ٩ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، قبل أن تنخفض في عام ٢٠٠٨ نتيجة الأزمة الاقتصادية العالمية. أما متوسط حصة تحويلات المغتربين المغاربة فتبلغ حوالي ٧,٥ في المائة خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٣.

ومقارنة ببعض البلدان في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من حيث ثقل التحويلات المالية في الناتج المحلي الإجمالي، يحتل المغرب المرتبة الأولى على مستوى المغرب العربي، متبوعا بتونس، بينما تأتي الجزائر في المرتبة الخامسة بعد فلسطين، ولبنان، واليمن، ومصر.

وتشكل تحويلات المغتربين المغاربة ثقلا كبيرا في إجمالي المدخرات الوطنية. وفي عام ٢٠١٣ كانت التحويلات المالية تمثل ٢٥ في المائة من إجمالي المدخرات الوطنية، وهو ما يمثل انخفاضا عن عام ٢٠١٢ (٢٨ في المائة). وبلغت هذه النسبة ٢٥ في المائة في فترة ٢٠٠٢-٢٠١٣ (انظر الشكل ٨).

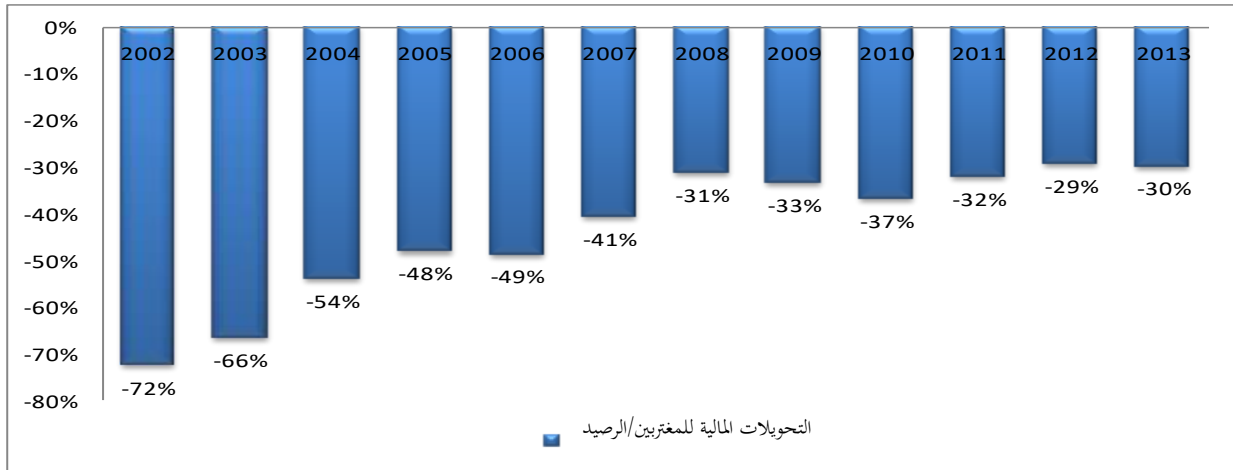
## حصة تحويلات المغتربين المغاربة في إجمالي المدخرات الوطنية



المصدر: مكتب الصرف وإدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية (حسابات المؤلف).

في هذا الصدد، تعد مساهمة التحويلات في الميزان التجاري مساهمة واضحة. فقد سمحت التحويلات المالية من المغتربين المغاربة بتغطية ٣٠ في المائة من العجز التجاري في عام ٢٠١٣ (انظر الشكل ٩). وقد بلغت هذه النسبة ٤٣ في المائة في المتوسط خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٣. وسُجل أفضل أداء في عام ٢٠٠٢ بنسبة تغطية بلغت ٧٢ في المائة من رصيد الميزان التجاري للمغرب.

## معدل تغطية التحويلات المالية من المغتربين المغاربة للميزان التجاري (٢٠١٣-٢٠٠٢)



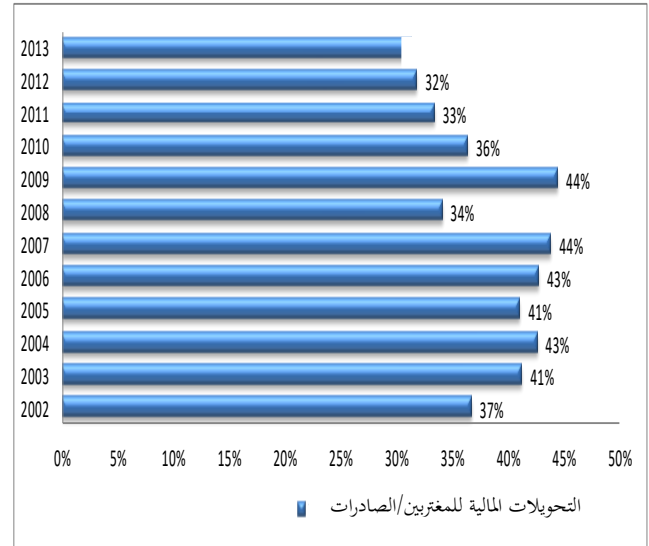
المصدر: مكتب الصرف/المنووية السامية للتخطيط (حسابات المؤلف) (بما في ذلك عمليات الإدخال المؤقتة).

يبين تحليل التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج أن حصتها من حيث الواردات والصادرات تندرج ضمن اتجاه أخذ في الانخفاض بشكل عام. وهذا التطور مفهوم تماما، إذا ما أخذنا في الاعتبار التقدم السريع الذي شهدته مبادلات المغرب التجارية نتيجة لسياسة الانفتاح التي بدأها عن طريق اتفاقات التجارة الحرة المختلفة خلال العقد الأول من الألفية.

وفي عام ٢٠١٣ مثلت التحويلات المالية من المغتربين المغاربة ٣١ في المائة من قيمة الصادرات و ١٥ في المائة من قيمة الواردات. وتمثل هذه المعدلات في المتوسط ٣٨ في المائة للصادرات مقابل ٢٠ في المائة للواردات للفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٣.

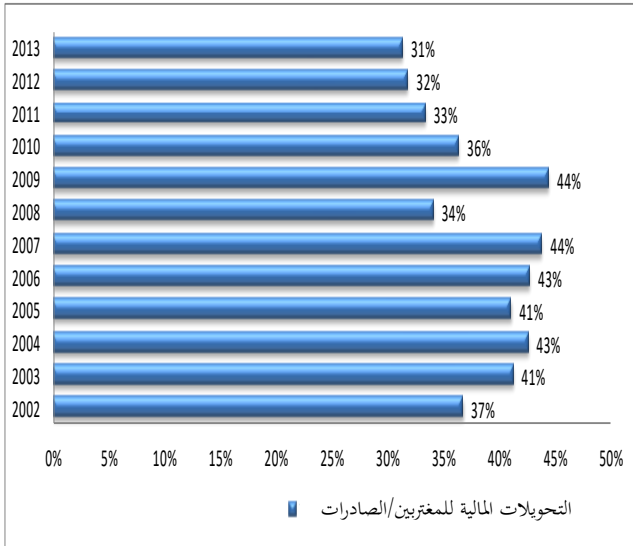
الشكل ١٠

حصة التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج في الواردات



الشكل ١١

حصة التحويلات المالية للمغاربة المقيمين في الخارج في الصادرات



المصدر: مكتب الصرف/المنذوبية السامية للتخطيط (حسابات المؤلف) (بما في ذلك عمليات الإدخال المؤقت).

المصدر: مكتب الصرف/المنذوبية السامية للتخطيط (حسابات المؤلف). (بما في ذلك عمليات الإدخال المؤقت).

وعلى صعيد آخر، يجب التشديد على أن البلدان التي يملك المغرب معها عجزا تجاريا أكبر تمثل، شريطة بقاء جميع العوامل على حالها، مصدر التحويلات المالية من المغتربين المغاربة. ويتعلق الأمر بوجه خاص بالبلدان الأوروبية، لا سيما فرنسا، وإسبانيا، وإيطاليا.

الجدول ٤ :

التحويلات المالية من المغتربين المغاربة والعجز التجاري مع بعض البلدان (بملايين الدراهم المغربية) في عام ٢٠١٣

الدول	الاستيراد	التصدير	الميزان التجاري	التحويلات المالية للمغتربين (١)	نسبة التغطية (! Erreur (! Erreur
فرنسا	٤٩ ١٢٢ ٨١٨	٣٩ ٥٤٢ ٨٦٤	٩ ٥٧٩ ٩٥٤-	٢١ ٤٤٣ ٠٠٠	٢,٢٤-
إيطاليا	١٨ ٢٢٠ ٥٠٩	٦ ٨٤٨ ٦٢٧	١١ ٣٧١ ٨٨٢-	٥ ٦٣٨ ٣٠٠	٠,٥٠-
اسبانيا	٥١ ٤٥٠ ٦٨٦	٣٤ ٨٢٦ ٥٧٩	١٦ ٦٢٤ ١٠٧-	٥ ٠٣٧ ٦٠٠	٠,٣٠-
الإمارات العربية المتحدة	٣ ٩١١ ٠٢٩	٤٨٣ ٥٨٩	٣ ٤٢٧ ٤٤٠-	٣ ٨٠٥ ٧٠٠	١,١١-
الولايات المتحدة الأمريكية	٢٦ ٣٧١ ٠٥١	٦ ٧٧ ٢٨٣	١٩ ٣٩٣ ٧٦٨-	٣ ٢٣٨ ٨٠٠	٠,١٧-
المملكة العربية السعودية	٢٣ ٤٠٠ ٤٨٥	٧٣٣ ٢٤٩	٢٢ ٦٦٧ ٢٣٦-	٣ ٢٠٢ ١٠٠	٠,١٤-
بلجيكا	٦ ٧٧٢ ٣٤٣	٤ ٧٥٦ ٢٤٨	٢ ٠١٦ ٠٩٥-	٣ ١٣٦ ٦٠٠	١,٥٦-
المانيا	١٦ ٠٣٢ ٦٣٠	٥ ٤٩٩ ٢٥٧	١٠ ٥٣٣ ٣٧٣-	٢ ١٦٢ ١٠٠	٠,٢١-
هولندا	٧ ٢٨٩ ٢٠٠	٥ ٠٢١ ١٦٤	٢ ٦٣ ٠٣٦-	١ ٧٨٧ ٨٠٠	٦,٦٧-
المملكة المتحدة	٧ ١٧٧ ٤١٤	٤ ٩٩١ ٠٥٩	٢ ١٨٦ ٣٥٥-	١ ٣٢٠ ٥٠٠	٠,٦٠-
المجموع	٣٧٩ ٩١٩ ٦٩٨	١٨٤ ٦٨٤ ٨١٧	١٩٥ ٢٣٤ ٨٨١-	٨٥٠ ٠٠٠ ٥٧	٠,٣٠-

المصدر: مكتب الصرف وإدارة الشؤون القنصلية والشؤون الاجتماعية (حسابات المؤلف).

يبين التحليل المقارن لتطور تدفق الاستثمار المباشر الأجنبي والتحويلات المالية من المغتربين المغاربة (الشكل أدناه) خلال الفترة ٢٠١٣-٢٠٠٢ اتجاهها نحو الانخفاض المطرد للتحويلات وانخفاضها واضحا جدا للاستثمار المباشر الأجنبي. وتجدد الإشارة إلى أن أي ظرف غير مواتٍ للمغاربة المقيمين في الخارج يكون مصحوبا بانخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر. ويعود ذلك إلى أن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر يأتي من البلدان الأوروبية التي تشكل البلدان المضيفة لأغلبية المغتربين المغاربة.

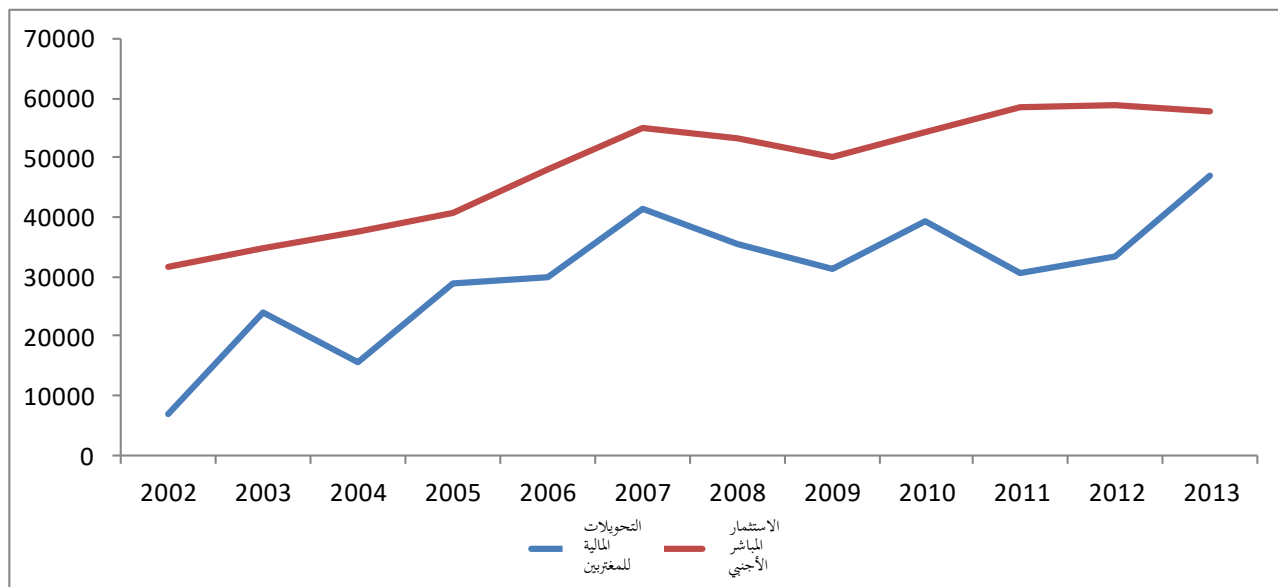
ومع ذلك، يبدو أن انخفاض التحويلات المالية من المغتربين المغاربة، ضئيل بالنظر إلى ضخامة الأزمة، ولكن أيضا وعلى وجه الخصوص مقارنة بغيره من التدفقات المالية، مثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فقد انخفضت هذه الأخيرة بنسبة ١٥ في المائة في عام ٢٠٠٨ و ١٢ في المائة في عام ٢٠٠٩، في حين انخفضت التحويلات بنسبة ٤ في المائة في عام ٢٠٠٨ و ٥ في المائة في عام ٢٠٠٩. وهذا يعني أن الانتعاش متباين ويمكن التحقق هنا من سمة مقاومة التقلبات الدورية في التحويلات المالية، خلافا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي حين أن الأولى مدفوعة في المقام الأول بدوافع الإيثار فإن الثانية مدفوعة بالسعي من أجل الكسب المالي (Bouoiyour et Miffah, ٢٠١٢).

وتسمح مقارنة ديناميات التحويلات بديناميات الاستثمارات الأجنبية المباشرة ببيان الأهمية الكبيرة للأولى. فمساهمتها في التوازنات المالية على الصعيد الكلي، بما في ذلك توفير العملات الأجنبية، تساعد في الحد من التوترات التي تتقل كاهل السيولة النقدية وتلبي جزءا من احتياجات البلد في مجال التمويل الخارجي.



الشكل ١٢

تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتحويلات المالية من المغتربين المغاربة (٢٠٠٢-٢٠١٣)

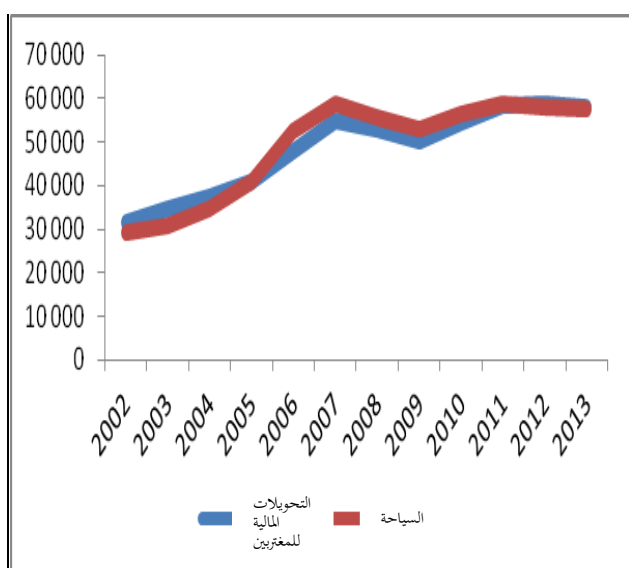


المصدر: مكتب الصرف/المنذوية السامية للتخطيط (حسابات المؤلف).

أما فيما يتعلق بمبالغ تحويلات المغتربين المغاربة وإيرادات السياحة خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٣، فإنها تبين وجود ترابط شبه كامل بين هذين المتغيرين، بالنظر إلى أن حصة التحويلات المالية تمثل في المتوسط ١٠٠ في المائة من إيرادات السياحة.

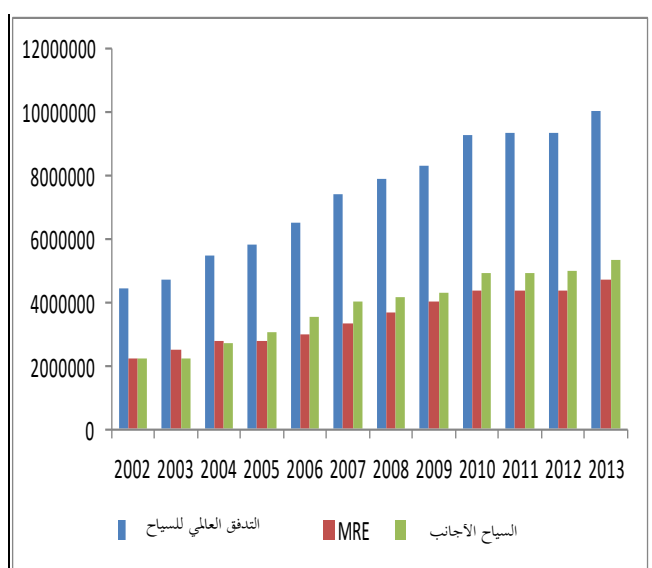
الشكل ١٤

تطور التدفقات السياحية للمغاربة المقيمين في الخارج (٢٠٠٢-٢٠١٣)



الشكل ١٣

تطور التحويلات المالية من المغتربين المغاربة والإيرادات السياحية بملايين الدراهم (٢٠٠٢-٢٠١٣)



المصدر: بيانات مكتب الصرف.

المصدر: بيانات وزارة السياحة/مكتب الصرف.

استنادا إلى دراسة أجراها مرصد السياحة في عام ٢٠١٣ بشأن رصد الطلب على السياحة، تشير التقديرات إلى أن ١٠ ملايين سائح زاروا المغرب في عام ٢٠١٣، وقضوا ٣٢ مليون ليلة؛ ٤٧ في المائة من السياح الوافدين (٤,٧ مليون) وثلاثا الليالي هي لمغاربة مقيمين في الخارج. وتتراوح أعمار غالبية المغتربين المغاربة الذين يزورون المغرب بين ٢٥ و ٤٤ سنة. وتمثل هذه الفئة ٧ مسافرين من بين ١٠. وفيما يتعلق بتوزيع الوافدين المغتربين المغاربة حسب الفئة المهنية، يتبين من الدراسة أن ما يقرب من نصف هؤلاء موظفون أو فنيون و ٣٠ في المائة مزارعين أو عاملين. وأخيرا، فإن ٤ في المائة فقط من المغتربين المغاربة الذي يزورون المملكة هم من المتقاعدين.

ويأتي المغتربون المغاربة بأعداد أكبر مع العائلة (٤٧ في المائة). ولا تقل نسبة المسافرين بمفردهم أهمية (٣٠ في المائة)، في حين أنهم أقل عددا من حيث التحرك في شكل أزواج (مسافر واحد من خمسة).

فهم يأتون إلى المغرب تقريبا لزيارة أسرهم أو أصدقائهم (٩٧ في المائة). وبصرف النظر عن الزيارات التي يقومون بها إلى أسرهم وأصدقائهم، فهم أيضا مدفوعون بالمناخ وقرب الوجهة من مكان إقامتهم.

وفي مجال الإنفاق السياحي في عام ٢٠١٣، أنفق السياح الأجانب ٤١,٣ بليون درهم مغربي، وهو ما يمثل ٦٢ في المائة من عائدات السياحة في المملكة.<sup>(١٥)</sup> ولا يزال الجزء الأكبر من نفقات المغتربين المغاربة، وفقا لبيانات المرصد، مكرسا إلى حد كبير للأكل/مواد غذائية (٤٠ في المائة) بسبب الإقامة في المقام الأول مع الأسرة.

ويمكن للتحويلات المالية أن تؤثر إيجابيا على الأحوال المعيشية للسكان وذلك بزيادة دخل الأفراد والأسر المعيشية الذين يتلقونها. ويمكن أن يُستفاد منها في شراء السلع الاستهلاكية أو تلبية نفقات التعليم والصحة، ومن ثم يمكن أن تساهم في الحد من الفقر.

#### ٤ - تحليل استشرافي للتحويلات المالية

يستند استشراف التحويلات المالية من المغتربين المغاربة للسنوات العشر القادمة إلى نهج الاتجاه الخطي. ويقوم هذا النهج على افتراض بسيط نسبيا مفاده أن مبلغ التحويلات المالية وظيفتاً قطعية للزمن. وبصفة رسمية، نحدد العبارة التالية:

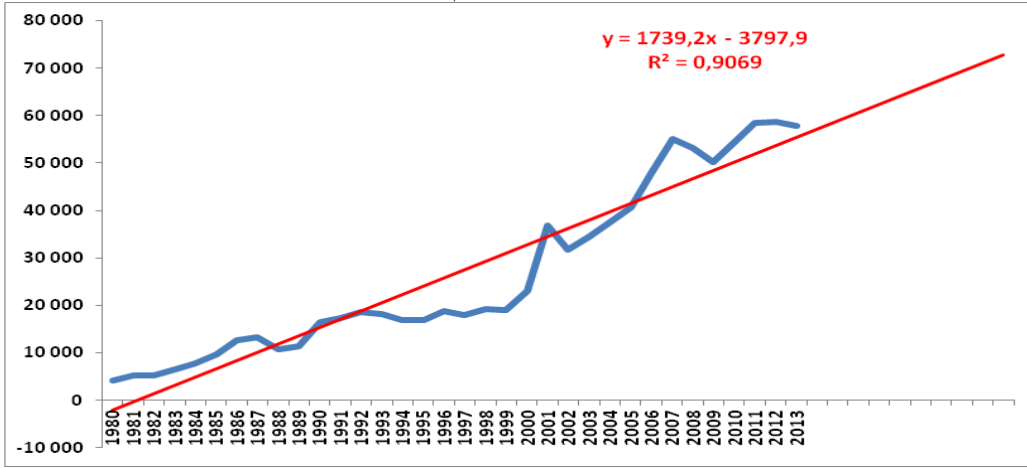
$$y_t = c + \beta t$$

حيث تمثل  $y_t$  مبالغ التحويلات المالية من المغتربين المغاربة، حيث  $t$  تمثل اتجاهها حتميا، بينما  $c$  (ثابت)، وتمثل  $\beta$  المعايير الرئيسية المستخدمة في التقديرات. ومن أجل تقييم هذه المقاييس، تم استخدام سلسلة طويلة بما يكفي منذ عام ١٩٨٠.

<sup>(١٥)</sup> حُصص ما يقرب من نصف مجموع الإنفاق للإسكان (١٢,٧ بليون درهم مغربي) والأكل (٦,٧ بليون درهم مغربي)؛ وأنفق ٥,٨ بليون درهم مغربي على الأنشطة الترفيهية (رحلات الأنشطة الرياضية، والمتاحف، وما إلى ذلك) أي ١٤ في المائة من ميزانيات المغتربين، وتمثل الحرف البيدوية والجلود والمنسوجات ١٣ في المائة من النفقات (٥,٢ بليون درهم مغربي). وتعد الإقامة أكبر بند من بنود الإنفاق لزياراتهم. وفيما يتعلق بالإقامة المدفوعة التكاليف فإن السياح الأجانب ينفقون ما متوسطه ٣٨١ درهم مغربي في الليلة.

الشكل ١٥

تطور التحويلات المالية من المغتربين المغاربة بين ١٩٨٠ و ٢٠١٣ (بملايين الدراهم المغربية)



وتمخض التقدير عن القيم التالية:  $c = 3797,9$  و  $\beta = 1739,2$ . وعلى أساس هذه القيم، تمخضت التقديرات لفترة عشر

سنوات عن القيم التالية:

الجدول ٥:

التوقعات الخاصة بالتحويلات المالية من المغتربين المغاربة للسنوات العشر القادمة (٢٠١٤-٢٠٢٣) (بملايين الدراهم المغربية)

السنة:	التوقعات الخاصة بالتحويلات المالية من المغتربين المغاربة
٢٠١٤	٥٧٠٧٤,١
٢٠١٥	٥٨٨١٣,٣
٢٠١٦	٦٠٥٥٢,٥
٢٠١٧	٦٢٢٩١,٧
٢٠١٨	٦٤٠٣٠,٩
٢٠١٩	٦٥٧٧٠,١
٢٠٢٠	٦٧٥٠٩,٣
٢٠٢١	٦٩٢٤٨,٥
٢٠٢٢	٧٠٩٨٧,٧
٢٠٢٣	٧٢٧٢٦,٩

٥- أوجه استخدام التحويلات: مساهمة قوية في الإنفاق الجاري واستثمارات قليلة

وفقا للدراسة الاستقصائية التي أجرتها مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج في عام ٢٠٠٨ بشأن استخدام

التحويلات المالية من المغاربة المقيمين بالخارج، تُستخدم نسبة ٧١ في المائة من التحويلات المالية لتغطية النفقات الجارية للأسر

المعيشية (الاستهلاك والتعليم والرعاية الطبية، وما إلى ذلك). وتقدر هذه المساهمة بنسبة ٨٠ في المائة على الصعيد العالمي.<sup>(١٦)</sup> وعلى النقيض من ذلك، فإن حصة التحويلات المالية الموجهة للمشاريع الاستثمارية لا تزال منخفضة، إذ لم تتجاوز ٧,٧ في المائة (الجدول ٦)<sup>(١٧)</sup>.

الجدول ٦:

#### بنية تخصيص تحويلات المغتربين المغاربة

نوع التخصيص	(النسبة المئوية)
نفقات جارية	٧١
ودائع نقدية	٢١
استثمارات	٧,٧
أخرى	٠,٤
المجموع	١٠٠

المصدر: مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج، ٢٠٠٨.

#### ٦ - المحددات الرئيسية للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة

هناك العديد من الدراسات الوطنية والدولية التي تناولت مسألة التحويلات ومحدداتها. ومن المسلم به على نطاق واسع أن هناك عوامل عديدة مرتبطة بالبلد الأصلي، وأحيانا تتعلق ببلد الإقامة. ويمكن تصنيفها في الفئات التالية:

- ١ - العوامل المؤسسية المتصلة بسياسة الهجرة في البلد الأصلي؛
- ٢ - العوامل المتصلة بمناخ الاستثمار بوصفه قوة لجذب التحويلات المالية؛
- ٣ - العوامل المتصلة بالمهاجر.

#### العوامل المؤسسية

بأشرف المغرب منذ التسعينات سياسة هجرة تجسدت في إقامة هياكل لتعزيز الروابط بين المهاجرين وبلدهم. وشكلت هذه الهياكل همزة وصل حيث سمحت بتعزيز الروابط مع الجاليات المغربية في الخارج والحفاظ عليها، مع الاستجابة في الوقت نفسه على أفضل وجه لاحتياجاتها التي من الواضح أنها تتطور وتتغير.

وبالمثل، يعتبر تطوير هياكل المصارف وشركات تحويل الأموال التي تقدم خدمات ومنتجات متنوعة ذات تغطية واسعة في المغرب كما في البلدان المضيفة أحد العوامل التي أدت إلى ديناميات تدفقات التحويلات المالية.

<sup>(١٦)</sup> Agence française de développement, ٢٠١٣. « Migrations internes et internationales ٢٠١٠-٢٠١٣ », P. ١٨.

<sup>(١٧)</sup> ”أكثر من ٧ في المائة تتكون من الاستثمار المباشر. بينما تذهب البقية إما إلى استثمارات مالية (٠,٦٥ في المائة) أو إلى شراء أوراق مالية هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة بالأسهم)“. ”المغاربة المقيمون في الخارج - استخدام التحويلات - مرصد الجالية المغربية في الخارج“. مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج. ٢٠٠٨. ص ٩٨.

وثمة عامل لا يقل أهمية، وهو أن إعادة صياغة الإطار التنظيمي للتحويلات المالية يُعد أحد المحددات التي تحسّن التحويلات المالية، من حيث تخفيف الإجراءات، وإدارة الجهات المعنية وهوامش المرونة المتاحة للمصارف لكفالة تقديم عرض يتسم بالقدرة على المنافسة وابتكاري في الوقت نفسه.

### العوامل المتصلة بيئة الأعمال التجارية بوصفها قوة جذب لاستثمارات المغتربين المغاربة

التحويلات وثيقة الصلة بالحالة السياسية والآفاق الاقتصادية التي تؤثر بشكل مباشر على نوعية بيئة الأعمال في البلد وقدرتما على اجتذاب الاستثمارات. وهذه العوامل، التي تشكل تصور المخاطر لدى المهاجر/المستثمر، تغذي قراره بالاستثمار وتزوده بالمعلومات عن الفرص المتاحة على المستوى القطاعي.

وتتوقف التحويلات المالية من المغاربة المقيمين في الخارج أيضا على السياسة العامة التي تحكم عمليات التحويل إلى البلد الأصلي، وعلى تعزيز ودعم الجوانب التقنية والقانونية واللوجستية والمالية التي يستفيدون منها. ويمكن أن يكون هذا عاملا يدفع المهاجرين إلى المفاضلة بين الاستثمار في البلد المضيف أو اختيار البلد الأصلي بوصفه أرضية للمشروع. وعلاوة على ذلك، من الواضح أن الاستثمارات تتوقف إيجابا على التطورات السياسية، مثل حالة الديمقراطية وحقوق الإنسان، ونوعية النظام القضائي والهيكل الأساسية الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية والنظام الضريبي. وعلى النقيض من ذلك، فهي تتأثر سلبا بالفساد والتعقيدات البيروقراطية التي كثيرا ما تُعتبر عقبات تعترض الاستثمار عموما.

### العوامل المتصلة بالمهاجر

تتوقف التحويلات أيضا على الحالة الأسرية والاقتصادية والاجتماعية في البلد الأصلي، وتكوين الأسرة المعيشية، والعمر المتوقع للمهاجر أو أفراد أسرته، ومستوى الضمان الاجتماعي والسياسة الصحية في البلد المضيف (Elkhider et autres, ٢٠٠٧).

أما الأثر الجيلي، وسلوك الأجيال الأولى والثانية والثالثة للمهاجرين فيختلف. كما أنه أحد محددات التحويلات. فالمهاجرون المنحدرون من الأجيال الأولى هم الذين يميلون إلى الحفاظ على روابط أقوى مع البلد الأصلي ويحرصون على تدفق التحويلات المالية. ”وبالفعل فإن المغتربين المغاربة الذين تتراوح أعمارهم بين ٤٠ و ٦٤ سنة يميلون إلى إجراء تحويلات أكثر“ (١٨)

والتحويلات المالية ترتبط أيضا بالمستوى التعليمي والشهادات التي حصل عليها المهاجر ودرجة اندماجه المهني والاجتماعي في المجتمع المضيف. والمستوى التعليمي تأثير أيضا على مبالغ التحويلات المالية من المغتربين المغاربة. ومن المسلم به على نطاق واسع أنه كلما كان مستوى التعليم عاليا، مال مبلغ التحويلات المالية إلى الانخفاض (١٩).

وتبدو العوامل المتعلقة بالدين والثقافة وتقاليد الأسلاف أو التي تقوم على التكافل الأسري، والاجتماعي، وبين الأجيال، ودرجة الارتباط بالوطن بالغة الأهمية لـلـمغتربين المغاربة (El Khider et autres, ٢٠٠٧).

### ٧- القنوات الرئيسية للتحويلات المالية

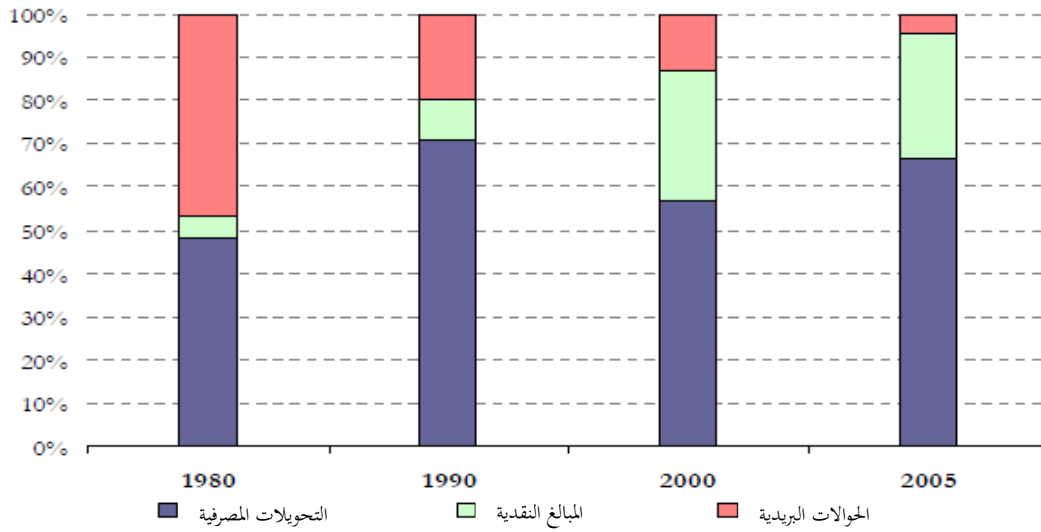
(١٨) مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج، ٢٠٠٨، ص ٨٨.

(١٩) المرجع نفسه، الصفحة ٨٦.

تجري التحويلات المالية الرسمية من المغتربين المغاربة عبر ثلاث قنوات رسمية هي: التحويلات المصرفية، والمبالغ النقدية، والحوالات البريدية. ويتوقف اختيار كل واحدة من هذه القنوات على الاعتبارات المتعلقة بالتكاليف والسرعة والأمن. ووفقاً لبيانات مكتب الصرف (٢٠٠٥)، تبدو التحويلات المصرفية الطريقة الرئيسية حتى الآن التي يستخدمها المغتربون المغاربة لتحويل الأموال، حيث تبلغ الحصة ٦٣ في المائة من مجموع التحويلات. وقد سجلت حصتها زيادة قدرها ٦ نقاط مئوية بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٥، الأمر الذي يدل على دينامية الشبكة المصرفية والسياسات الجوارية وربط علاقة وفاء مع هذا النوع من العملاء.

الشكل ١٦

القنوات الرئيسية للتحويلات المالية (١٩٩٠-٢٠٠٥)



المصدر: بيانات مكتب الصرف.

وعلى غرار ذلك، أدى تحويل بريد المغرب إلى مصرف بريدي "البريد بنك" في عام ٢٠١٠ إلى زيادة حصة التحويلات المصرفية على حساب الحوالات البريدية. وفيما يتعلق بالنقود (الأوراق المصرفية)، فقد ارتفعت حصتها في الحجم الإجمالي للتحويلات من متوسط ١٧ في المائة بين عامي ١٩٩٠ و١٩٩٩ إلى ٣٠ في المائة بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٥. أما الحوالات البريدية فقد انخفضت من ٢٠ في المائة في عام ١٩٩٠ إلى ١٣ في المائة في عام ٢٠٠٠ لتبلغ ٤ في المائة فقط في عام ٢٠٠٥. واليوم، يشكل الافتقار إلى إحصاءات رسمية عاتقا كبيرا للتحليل ويُستحسن أن يستأنف مكتب الصرف تقديم هذه المعلومات القيمة.

وفي المصطلحات المهنية للتحويلات الدولية للأموال، نميز بين ثلاث طرائق عمل:

- ١- إرسال واستلام الأموال نقداً،
- ٢- التحويلات النقدية إلى حساب،
- ٣- التحويل من حساب إلى حساب.

ووفقاً لبيانات بنك المغرب، كان إرسال واستلام الأموال نقداً يمثل حوالي ٢٤,٣ في المائة من السوق في عام ٢٠١٣، و١٩ في المائة في عام ٢٠١٠، ولا يزال تحت هيمنة شركات تحويل الأموال، لا سيما "موني غرام".

ويبقى النمطان ” التحويلات النقدية إلى حساب“ و” التحويل من حساب إلى حساب“ إلى حد كبير تحت هيمنة المصارف العاملة في البلدان المضيفة للمغاربة المقيمين في الخارج، وهي البنك الشعبي، والتجاري وفا بنك، والبنك المغربي للتجارة الخارجية، وذلك لأسباب عديدة، منها أقدمية وجودها في أوروبا. وبالنظر إلى أن الجزء الأكبر من تحويلات الأموال يمر عبر النظام المصرفي فإن هذا يفسر استحداث منتجات وخدمات لا سيما تلك التي تتصل بالثنائية المصرفية.

وقد انخفضت التكاليف<sup>(٢٠)</sup> المتصلة بنمط إرسال الأموال واستلامها نقداً<sup>(٢١)</sup> حيث بلغت حوالي ٥٠ في المائة على مدى السنوات الخمس الماضية، وهو اتجاه تفسره المنافسة. ويمكن أن يزيد اللجوء إلى استخدام التحويل بالإنترنت من خفض التكاليف.<sup>(٢٢)</sup> وتبقى تكاليف المعاملات مرتفعة نسبياً مقارنة بقنوات التحويل الأخرى في ضوء عمولات الخدمة والصرف وسرعة تجهيز المعاملات. وهذا يعني أن هذا النمط يبقى في معظم الحالات هو النمط المفضل بسبب سرعته في تلبية الاحتياجات العاجلة، لا سيما احتياجات أسر المهاجرين بمناسبة الأعياد الدينية، أو الدراسة، أو الحالات الاستثنائية. ”يتوقف تواتر التحويلات على عوامل عديدة، مثل احتياجات المرسل أو المتلقي. وفي العادة، تجري التحويلات المالية عبر قناة إرسال واستلام الأموال نقداً على أساس ٣ إلى ٤ تحويلات في المتوسط سنوياً خلال المناسبات الدينية، وشهر رمضان، وانطلاق السنة الدراسية. وتجري تحويلات مالية أخرى على أساس منتظم طوال السنة لتغطية الاحتياجات المحتملة للأسر في البلد الأصلي“<sup>(٢٣)</sup>.

الجدول ٧:

#### مزايا وسائط التحويل المختلفة ومساوئها

أنماط التحويل	المزايا	المساوئ
التحويلات المصرفية (التحويل من حساب إلى حساب أو التحويل النقدي إلى حساب)	١ - السرعة والائتمان	١ - حاجة المرسل إليه لحيازة حساب مصرفي ٢ - الشبكة المصرفية غير الواسعة في المناطق الريفية ٣ - الأجل بطيء نسبياً ويختلف وفقاً للشبكة (خاصة أو شريكة).
الحوالات البريدية	١ - التكلفة المنخفضة ٢ - البساطة ٣ - الشبكة المصرفية الواسعة في المناطق الريفية	١ - آجال طويلة في بعض الأحيان
شركات التحويلات المالية (التحويل النقدي إلى حساب)	١ - السرعة والائتمان ٢ - السرعة ٣ - أجل قصير ٤ - الشبكة واسعة جداً	١ - تكاليف مرتفعة نسبياً

(٢٠) تغطي تكاليف التحويلات التي عادة ما يتحملها المرسل عمولات الصرف والخدمة. أما رسوم الخدمة فلا تزال تتوزع بين المتعامل على المستوى الدولي والجهات المشاركة في عملية التحويل.

(٢١) اعتبرت تكاليف المعاملات مرتفعة جداً في المغرب (١,٥ مرة في بلدان أخرى) في الدراسة التي أجرتها الوزارة المكلفة بالمغربيين المغاربة في عام ٢٠١٠ بعنوان ” وضع استراتيجية لتعزيز السياسات، والآليات، والوسائل من أجل تعبئة مدخرات المغاربة واستثمارهم لصالح الاقتصاد الوطني وسبل تخفيض تكاليف تحويل الأموال“.

(٢٢) مقابلة مع سميرة خليشي، المدير العام لوفاكاش.

(٢٣) المرجع نفسه.

المصدر: الجدول مقتبس من الدراسة التالية: ”وضع استراتيجية لتعزيز السياسات، والآليات، والوسائل من أجل تعبئة مدخرات المغتربين المغاربة واستثمارهم لصالح الاقتصاد الوطني وسبل تخفيض تكاليف تحويل الأموال“ (٢٠١٠).

وعلى النقيض ممن يعيشون في البلدان النامية الأخرى، فإن اللجوء إلى القنوات غير الرسمية في حالة المغرب محدود عموما. وتُفسَّر مثل هذه الحالة بالتقدم الذي أحرزه المغرب فيما يتعلق بتوسيع القنوات المصرفية، وازدهار شركات تحويل الأموال والتحسينات التي أُدخلت على الإطار التنظيمي.

## ٨- كيفية استخدام التحويلات المالية من المغتربين المغاربة

عادة ما تجري عملية استلام الأموال من المصارف بواسطة ودائع العملاء (الأفراد والشركات والمغتربون المغاربة) التي تتخذ أشكالا عديدة، أهمها:

- ١ - ودائع تحت الطلب؛
- ٢ - ودائع لأجل؛
- ٣ - حساب الادخار، والمعروف أيضا باسم ”حساب الدفتر“.

وعلى الصعيد الوطني، ارتفعت الودائع المصرفية في المغرب من ٢٧٣,٧ مليار درهم مغربي في عام ٢٠٠٢ إلى ٧١٩,١٦٩ مليار درهم مغربي في عام ٢٠١٣، أي بزيادة ٢٦٣ في المائة (انظر الشكل ١٧). ويفيد تحليل حصص السوق من الودائع على الصعيد الوطني وحسب طبيعة الودائع هيمنة المصارف الرئيسية الثلاثة، ألا وهي البنك الشعبي، والتجاري وفا، والبنك المغربي للتجارة الخارجية، التي تحوز على ٦٨ في المائة من الودائع حسب الطلب و٦٣ في المائة من حسابات الادخار والودائع لأجل، بينما لا تتدخل المصارف الأخرى سوى بصورة هامشية نظرا لضعف شبكتها على الصعيد الوطني والدولي.<sup>(٢٤)</sup> وهذا التحليل ينعكس أيضا في تحليل الودائع والتحويلات المالية من المغتربين المغاربة.

ويبين تحليل الودائع حسب المتعاملين الاقتصاديين أن تطور الودائع المصرفية في المغرب لا يزال يعتمد إلى حد كبير على الأفراد وودائع المغتربين المغاربة. ورغم أن ودائع المغتربين المغاربة بلغت ٢٦ في المائة من مجموع الودائع المصرفية في عام ٢٠٠٢، فقد شهدت اتجاهها تنازليا إلى ٢١ في المائة من مجموع الودائع المصرفية في عام ٢٠١٣ (انظر الشكل ١٨). ويبين تحليل الودائع حسب طبيعة الحساب أن الودائع حسب الطلب تطورت حيث ارتفعت من ٤٨ في المائة في عام ٢٠٠٢ إلى ٥٨ في المائة في عام ٢٠١٣، على حساب الودائع لأجل التي انخفضت من ٤٩ في المائة في عام ٢٠٠٢ إلى ٣٥ في المائة في عام ٢٠١٣. وتعزى الزيادة في الودائع حسب الطلب إلى الجهد المبذول لتوسيع الخدمات المصرفية للمغاربة المقيمين في الخارج، من بين أسباب أخرى. ولا يترتب عن هذه الودائع حسب الطلب أي رسوم، وهي تمثل مصدرا هاما من السيولة للمصارف التي تتحمل مختلف التكاليف المتعلقة بالعمليات المصرفية ومسك الدفاتر.

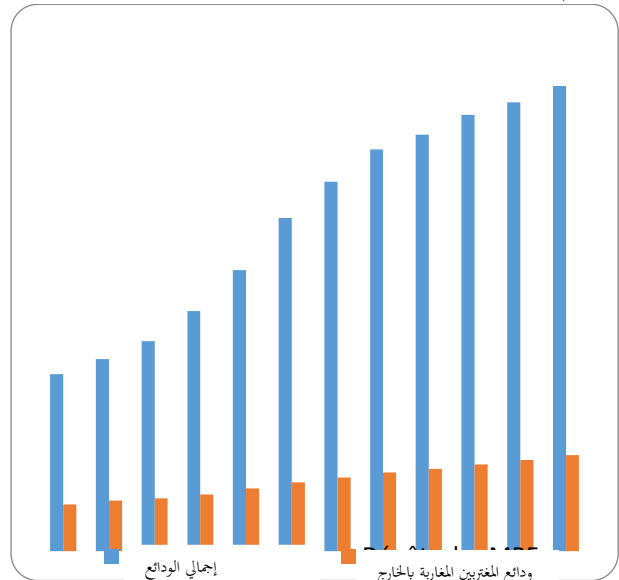
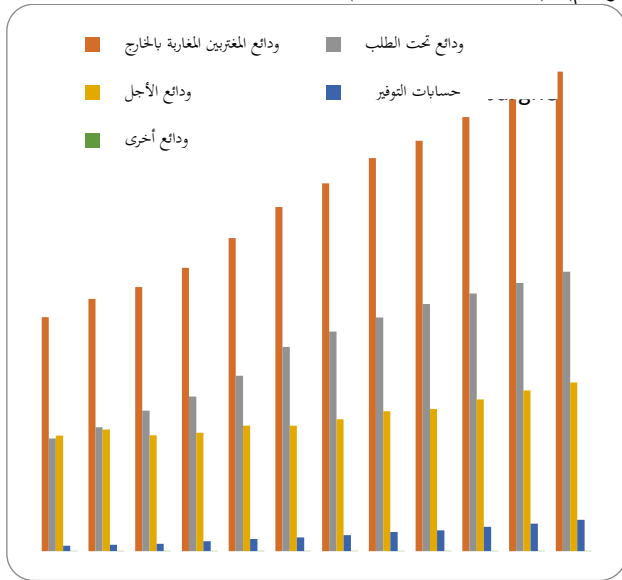
(٢٤) مجلس المنافسة ”دراسة عن قدرة القطاع المصرفي على المنافسة“، آذار/مارس ٢٠١٣، ص ٢٨.



أما فيما يتعلق بانخفاض حصة الودائع لأجل، فإنه يمكن أن يُفسر، من بين جملة أمور، بانخفاض جاذبية هذا المنتج بالنسبة للمغاربة المقيمين في الخارج أو لضعف تسويقه من المصارف، مُفضلين تحويل تلك الأموال إلى أنواع أخرى من الاستثمارات أكثر فعالية من حيث التكلفة، أو بتعدد المهاجرين في الاكتتاب في ودائع تترتب عنها رسوم.

الشكل ١٧

تطور ودائع المغتربين المغاربة (بملايين الدراهم) (٢٠١٣ - ٢٠٠٢) - تطور ودائع المغتربين المغاربة حسب طبيعة الحساب (بملايين الدراهم) (٢٠١٣ - ٢٠٠٢)

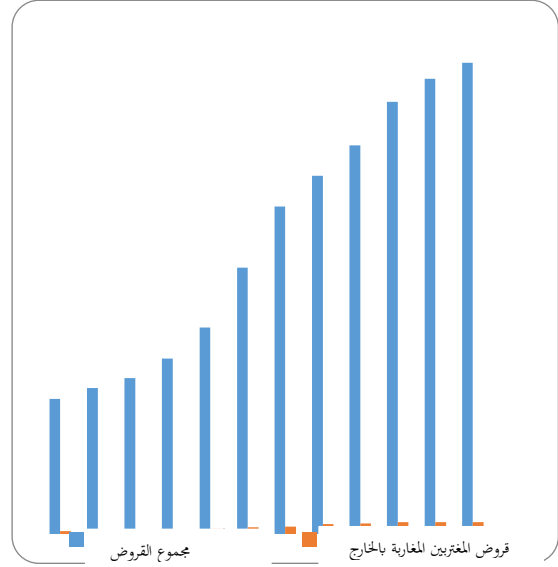


المصدر: بيانات بنك المغرب (حسابات المؤلف).

في عام ٢٠٠٢، بلغت قروض المغتربين المغاربة ٢ في المائة من مجموع القروض المخصصة للاقتصاد. وفي عام ٢٠١٣، لم تبلغ سوى ٢,٥ في المائة من مجموع الأموال المخصصة من القطاع المصرفي. ومن مجموع المخصصات من القطاع المصرفي، تظل قروض السكن مهيمنة. فمن ٧٧,٦ في المائة في عام ٢٠٠٢، بلغت ٨٥,٥ في المائة في عام ٢٠١٣، بتطور ملحوظ منذ عام ٢٠٠٥. ويمكن أن يعزى ذلك إلى انطلاق المشاريع الكبرى في مجال الإسكان وتشجيع المساكن الاقتصادية والاجتماعية.

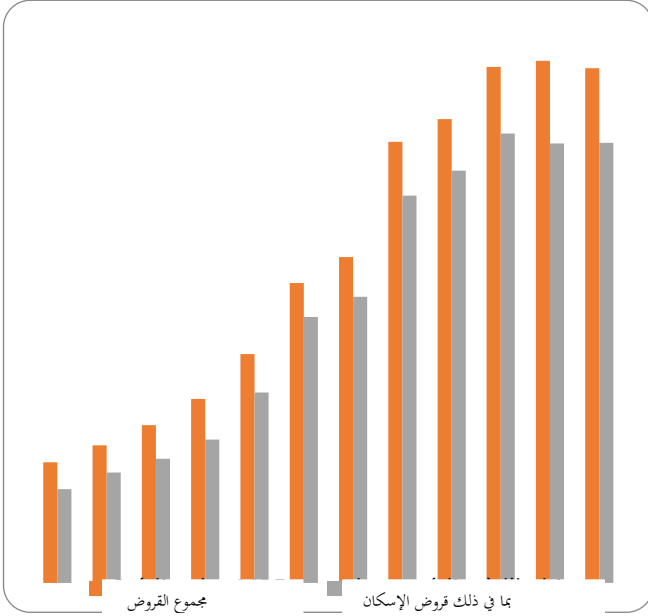
الشكل ١٩

تطور مجموع القروض المخصصة من القطاع المصرفي (بآلاف الدراهم المغربية) (٢٠١٣-٢٠٠٢)



الشكل ٢٠

تطور مجموع القروض المخصصة من القطاع المصرفي حسب نوع القروض (بآلاف الدراهم المغربية) (٢٠١٣-٢٠٠٢)



المصدر: بيانات بنك المغرب (حسابات المؤلف).

## الفصل ٣

### الإطار المؤسسي والتنظيمي للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة

تطوّر الإطار المؤسسي والتنظيمي للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة وأعطى زخما جديدا في دينامية التحويلات المالية. غير أنه يمكن تحسين هذا الإطار، في ضوء أوجه القصور التي لوحظت في الآليات الحالية.

#### ١- تحول المشهد التنظيمي للقطاع المالي المغربي

شهد القطاع المصرفي المغربي سلسلة من الإصلاحات التي أدت إلى إعادة صياغة قانون المصارف (تحرير معدل الصرف، وإلغاء الضوابط التنظيمية المصرفية، وما إلى ذلك). وبالفعل، فقد ظهر إطار قانوني جديد يُنظم جميع مؤسسات القروض، وكذلك نظاماً أساسياً جديد لبنك المغرب في عام ٢٠٠٦، بعد تعديل قانون عام ١٩٩٣.

#### قانون المصارف الجديد

وسّع القانون الجديد صلاحيات بنك المغرب مانحاً إياه مزيداً من الاستقلالية وداعماً دوره الرئيسي بوصفه مراقباً مالياً. ومن أوجه التجديد البارزة في القانون الجديد توسيع نطاق رقابة بنك المغرب إلى أجهزة أخرى تقع تحت ولاية الدولة مثل صندوق الودائع والأمانات، والصندوق المركزي للضمانات، وصندوق التوفير الوطني.

وفي سياق الامتثال للمعايير الدولية، ومن أجل التعامل مع متطلبات الانفتاح الدولي، فإن هذا القانون عزز أيضاً قواعد الحيلة المالية (حد أدنى من رأس المال، ونسبة الملاءة المالية للمصارف، ونسبة السيولة، وتقسيم المخاطر، وتصنيف الديون المستحقة الدفع وتمويلها).

ومن بين محاور هذا الإصلاح نجد إخضاع الهيئات الجديدة، لا سيما شركات الوساطة في تحويل الأموال، للأحكام المتعلقة بتنظيم أنشطتها ومراقبتها.

#### التعليمة المتعلقة بطرائق إنشاء أنشطة الوساطة وممارستها في مجال تحويل الأموال

وفقاً للتعميم الصادر عن محافظ بنك المغرب رقم ٣٧/ز/٢٠٠٧ المؤرخ ٩ تموز/يوليه ٢٠٠٧ بشأن الحد الأدنى لرأس المال الذي يجب أن يكون لدى الوسطاء في تحويل الأموال، فإنه يجب على أيّ كيان اعتباري معتمد لممارسة أنشطة الوساطة المتعلقة بتحويل الأموال أن يثبت، عند عرض حصيلته، أنه يجوز رأس مال محرر تماماً يتعين أن يساوي مبلغه ثلاثة ملايين درهم مغربي على الأقل.

ومنذ سنة ٢٠٠٦-٢٠٠٧، سعى البنك المركزي أكثر، في إطار صلاحياته، إلى تطهير شركات تحويل الأموال ووكلائها والترخيص لشركات جديدة. والواقع أن العديد من المتعاملين دخلوا السوق خلال العقد الماضي، مستمدين التشجيع في ذلك أساساً من طابع النشاط الذي لا يقوم على كثافة رأس المال وأهمية العملاء المستهدفين، لا سيما الفئة غير المدرجة في المصارف.

وإلى جانب جهود التطهير، أصدر بنك المغرب تعليمة تتعلق بممارسة نشاط الوساطة في مجال تحويل الأموال، وهي التعليمة رقم ٣/ز/١٢ المؤرخة ١٩ نيسان/أبريل ٢٠١٢، التي حلت محل التعميم الصادر في عام ٢٠٠٧. وتكمن مساهمة هذه التعليمة

أساساً في زيادة الحد الأدنى لرأس المال المتعاملين إلى ٦ ملايين درهم مغربي بدل ٣ ملايين سابقاً. وتحدّد هذه التعليمات الترتيبات التي يجب أن تتخذها شركات تحويل الأموال في علاقاتها مع وكلائها ونطاق الأنشطة التي يجوز أن تمارسها تلك الشركات، بالإضافة إلى أنشطتها الرئيسية الواردة في دليل العمليات المالية، وهي العمليات ذات الطابع المالي مثل الصرف اليدوي، وتحصيل الرسوم لحساب أطراف أخرى، وما إلى ذلك. وبالفعل، فقد جرى تحديد نشاط الوساطة بوضوح.

وتشير هذه الترتيبات إلى ما يلي:

١- استلام أموال في المغرب ذات مصدر خارجي وتوفيرها، بأي وسيلة كانت، رهنا باحترام قانون الصرف وإرسال الأموال إلى الخارج؛

٢- إرسال و/أو تلقي الأموال بأي وسيلة كانت، داخل إقليم المغرب وتوفيرها.

وبالمثل، فإنه ينبغي للعمليات التي يضطلع بها الوسطاء في مجال تحويل الأموال ألا تقتصر على التحويلات بين الأفراد فقط. وينبغي للتحويلات التي يقوم بها الأشخاص الاعتباريون لصالح الأشخاص الطبيعيين أن تظل استثناءً وتبريرها بوثائق فيما يتعلق بموضوع التحويل وغايته.

وتفرض التعليمات أيضاً شروط اتساق الموارد البشرية والفنية والمالية مع سياسات التنفيذ وحجم الأنشطة.

ولا يمكن لعمليات تحويل الأموال أن تتجاوز ٨٠ ألف درهم مغربي لكل عملية ولكل مستفيد. وفي هذا الصدد، يتعين للوسطاء في مجال تحويل الأموال إبلاغ المراسلين الأجانب.

وعلى المنوال نفسه، تبنت المهنة في أيار/مايو ٢٠١١ مدونة أخلاقيات خاصة بالوساطة في مجال تحويل الأموال بوصفها وثيقة مرجعية للمؤسسات العاملة في هذا القطاع، حيث تضع معايير عالية للسلوك تجاه العملاء والزلاء والأطراف الثالثة في مواجهة سوء السلوك الذي قد ينشأ في هذا القطاع.

## إنشاء وحدة معالجة الاستعلامات المالية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب أو الشبكات المالية السرية

أنشئت وحدة معالجة الاستعلامات المالية، المنصوص عليها في المادة ١٤ من القانون ٤٣-٥ المتعلق بمكافحة غسل الأموال، بموجب المرسوم رقم ٢-٠٨-٥٧٢ المؤرخ ٢٤ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٨ حيث قام رئيس الحكومة بتنصيبها في ١٠ نيسان/أبريل ٢٠٠٩. وتكمن مهمتها الرئيسية في حماية سلامة النظام المالي والاقتصاد المغربي من خلال مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب والشبكات المالية السرية.

وترد شركات الوساطة في مجال تحويل الأموال في القائمة بوصفها "أشخاصاً مشمولين". وتشمل القائمة جميع الأشخاص، طبيعيين أو اعتباريين، من القطاع العام أو الخاص، المشار إليهم في المادة ٢ من القانون رقم ٤٣-٥ بشأن مكافحة غسل الأموال، الذي يعدله ويتممه القانون رقم ١٣-١٠ الصادر بموجب الظهير الشريف رقم ١-١١-٠٢ المؤرخ في ٢٠ كانون الثاني/يناير ٢٠١١.

## ٢- المؤسسات الرئيسية العاملة في تحويل الأموال وتحصيلها

تتماشى دينامية قطاع التحويلات المالية مع سياسة دعم الأهداف التي حددتها الحكومة. وتستهدف هذه السياسة المتكاملة المغتربين المغاربة. وهكذا، فقد جرى في السنوات الأخيرة تعزيز المشهد المالي بإنشاء مؤسسات تحويل الأموال. وتبذل هذه المؤسسات، مع المصارف، جهودا لجذب أموال المغتربين المغاربة.

### ١-٢ شركات تحويل الأموال

شركات تحويل الأموال العشر الموجودة في المغرب واعتمدها بنك المغرب حتى نهاية كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٣ هي:

- ١- كاش بلوس<sup>(٢٥)</sup>
- ٢- ضمان كاش<sup>(٢٦)</sup>
- ٣- يوروسول<sup>(٢٧)</sup>
- ٤- المغرب لتجهيز المعاملات<sup>(٢٨)</sup>
- ٥- ”ميا“ للخدمات المالية
- ٦- تحويل الأموال إلى المغرب<sup>(٢٩)</sup>
- ٧- التحويل السريع للأموال
- ٨- التحويل السريع
- ٩- فرع مركز الإمارات العربية المتحدة للصرافة في المغرب<sup>(٣٠)</sup>
- ١٠- وفا كاش

<sup>(٢٥)</sup> أنشئت في عام ٢٠٠٧ ولديها شبكة تزيد عن ٣٠٠ وكالة خاصة بها، وتلقى أموالا من الخارج عبر ويسترن يونيون، وموني غرام، وموني ترانس، وموني إكسترنج، وريا.

<sup>(٢٦)</sup> أنشئت في عام ٢٠٠٧ ولديها شبكة من ٥٠ نقطة بيع وتعمل أساسا مع موني غرام، وويسترن يونيون.

<sup>(٢٧)</sup> أكثر من ٣٦٠ وكالة تعمل مع موني غرام، وويسترن يونيون، وريا، ويوروكاش، وأم بوست، وفاليو لتحويل الأموال والصرافة، وغيرها.

<sup>(٢٨)</sup> أنشئت في عام ٢٠٠١، وهي شركة متخصصة في الخدمات والمنتجات وتقديم الحلول في مجال الدفع الآمن متعدد القنوات الذي يقف وراء هذه المفهوم. ”تسهيلات“ لدفع الفواتير (الماء والكهرباء والهاتف)، والبيع الإلكتروني لتعبئة رصيد شرائح شركات الاتصالات، وبيع تذاكر النقل بالحافلات والترام. حتى أن الشركة أطلقت، في الآونة الأخيرة، العلامة التجارية الخاصة بها في مجال التحويلات المالية أطلق عليها اسم ”بروكسي كاش“ التي تعمل أساسا مع موني غرام، وويسترن يونيون.

<sup>(٢٩)</sup> تأسست عام ٢٠١٠

<sup>(٣٠)</sup> أنشئ في الدار البيضاء في عام ٢٠١١، ولديه شبكة من ٢٤ وكالة أفتتحت في عام ٢٠١٢ وتعمل في المدن الكبرى في البلد.

وتتميز هذه الشركات عادة بكثافة شبكة تتراوح بين ٥٠ إلى ٣٠٠ نقطة بيع، بل وإلى ١٠٠٠ وكالة. وتختلف الكثافة حسب أقدمية الشركة، وهيكلها وقدرتها على الابتكار في مجال المنتجات المقدمة.

ولممارسة نشاط التحويل على المستوى الدولي، وقّعت هذه الشركات اتفاقيات مع متعاملين دوليين أهمهم ما يلي:

- ١- ويسترن يونيون
- ٢- موني غرام<sup>(٣١)</sup>
- ٣- موني ترانس
- ٤- ريا
- ٥- موني إكسترنج
- ٦- فرع مركز الإمارات العربية المتحدة للصرافة في المغرب

وقد وصل مبلغ التحويلات التي قامت بها هذه الشركات إلى ١٤,١ بليون درهم مغربي في عام ٢٠١٣ (انظر الجدول ٨)، بزيادة قدرها ٩٠٠ مليون أو ٦,٨ في المائة مقارنة بعام ٢٠١٢ و٣٥,٥٧ في المائة مقارنة بعام ٢٠١٠.

ووفقا لبيانات بنك المغرب، ورغم إلغاء شرط الحصرية<sup>(٣٢)</sup>، فإن حوالي ٨٠ في المائة من عمليات التحويل الدولية للقطاع (شركات وسيطة ومصارف) تمرّ عبر موني غرام وويسترن يونيون، اللتين تملكان أكبر حصة في السوق بحوالي ٦٦ في المائة للأولى و١٥ في المائة للثانية. "ظهر متعاملون جدد في الآونة الأخيرة، ولكن نشاطهم لا يزال محدودا. ويمكن أن يشكل التموقع التاريخي لويسترن يونيون وموني غرام، من بين أمور أخرى، أحد العوامل التي تسهم في هذا الاتجاه."<sup>(٣٣)</sup>

الجدول ٨

مجموع التحويلات المالية الواردة نقدا من الخارج (٢٠١٠-٢٠١٣)

السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣
التحويلات المالية الواردة من الخارج	١٠,٤	١٢,٣	١٣,٢	١٤,١

<sup>(٣١)</sup> موني غرام موجودة في المغرب منذ عام ١٩٩٨. وفي أيار/مايو ٢٠١١، أفتتح مكتب تمثيلي في الدار البيضاء لدعم شركائه العشرة في المغرب والشركاء في شمال أفريقيا وبلدان غرب أفريقيا الناطقة بالفرنسية.

<sup>(٣٢)</sup> بعض المصارف قد وقّعت اتفاقات حصرية مع ويسترن يونيون.

<sup>(٣٣)</sup> Banque africaine de développement, ٢٠١١ « Réduire les coûts des transferts d'argent des migrants et optimiser leur impact sur le développement : Outils et produits financiers pour le Maghreb et la Zone franc »

الحصة في تحويلات المغترين المغاربة على الصعيد الوطني	١٩ في المائة	٢١,٠٦ في المائة	٢٢,٤٥ في المائة	٢٤,٣٥ في المائة
--	--------------	-----------------	-----------------	-----------------

المصدر: بيانات بنك المغرب/بيانات بيليين الدراهم المغربية (حسابات المؤلف).

وتتمتع شركات تحويل الأموال بالعضوية في الرابطة المهنية للمؤسسات المالية. وقد أنشئت هذه الرابطة بموجب القانون الصادر في ٦ تموز/يوليه ١٩٩٣ المتعلق بتنظيم أنشطة المؤسسات الائتمانية ومراقبتها. وقد أكدها القانون الصادر في ١٤ شباط/فبراير ٢٠٠٦ المتعلق بمؤسسات الائتمان وهيئات المماثلة.

وتضم الجمعية كافة الشركات المالية التي تعتبر بموجب قانون المصارف مؤسسات ائتمانية على غرار المصارف. وتحسباً لقدم شركات جديدة، كان مجلس الجمعية المنعقد في ١٨ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٧، قد قرر إنشاء شعبة في الجمعية مكرسة لهذه المهنة.<sup>(٣٤)</sup>

## الإطار ١

دراسة حالة إفرادية: وفا كاش: رائد القطاع على الصعيد الوطني

”وفا بنك“ فرع متخصص في الخدمات المالية تابع لمجموعة ”التجاري وفا بنك“، حيث أطلق عليه وفا بنك في عام ١٩٩١ اسم ”وفا مونييتيك“. وباعتباره أول مركز للمعاملات النقدية أطلق عليه اسم جديد هو ”وفا كاش“ واقترح لأول مرة في المغرب حلا سريعا لتحويل الأموال بفضل شراكته مع ويسترن يونيون. وكان ”وفا كاش“ أول شريك مغربي وإحدى أولى الشركات الأفريقية المؤقّعة على شراكة مع ويسترن يونيون.

ورغم البيئة الصعبة الناجمة عن أزمة منطقة اليورو التي أثّرت على تحويلات المغترين المغاربة، فإن التقدم الذي أحرزته ”وفا كاش“ واضح مقارنة بتطور السوق.

## تنوع الشراكات

في عام ٢٠١٠، أبرمت ”وفا كاش“ شراكة مع ”موني غرام“ بغية تعزيز مكانتها في مجال التحويل الدولي. وفي عام ٢٠١٢، شرعت في إقامة تحالفات جديدة مع شركات تحويل الأموال، وذلك مع كل من شركة التحويل الدولي ”ريا“ و”سانتاندير إنبيوس“، وهو فرع تابع لمصرف ”بانكو سانتاندير“، الإسباني الأول. وقد فرضت نفسها باعتبارها أول علامة متخصصة في المعاملات النقدية، لا سيما تحويل الأموال.

وعلى المنوال نفسه، أبرت اتفاقية شراكة استراتيجية مع رابطة التمويل البالغ الصغر ”الأمانة للتمويل البالغ الصغر“ بهدف تنوع أنشطتها وذلك بتوزيع خدمات تحويل الأموال التي تسوّقها ”وفا كاش“.

## سياسة توزيع متنوعة

شرعت "وفاكاش" في سياسة توسيع شبكتها الخاصة بالتوزيع، وهي سياسة تركز على نموذج أعمال بعينه، من حيث إنها تقوم على نقاط بيع خاصة بها. وهذا النموذج يستند أيضا إلى دعم من الوكلاء الذين يعملون في إطار المؤسسات الشريكة "لوفاكاش" التي تملك بدورها نقاط بيع، ومن ثم تتمتع بجدارة ائتمانية تسمح لها بالوفاء بالتزاماتها. وبالفعل، تملك "وفاكاش" شبكة واسعة تتكون من ٩٦٤ وكالة في جميع أنحاء المملكة حتى نهاية كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٢ (منها ٧٤٠ وكالة شريكة و٢٢٤ وكالة خاصة بها).

## سياسة تشجيع متعددة القنوات

فيما يتعلق بالتشجيع، أستخدمت وسائل عديدة، لا سيما المعارض، وتعليق اللافتات، والاجتماعات، والحفلات الموسيقية في البلدان الأوروبية الخمسة الرئيسية (إيطاليا، بلجيكا، فرنسا، هولندا، إسبانيا). وإذ توصف "وفاكاش" بأنها مؤسسة مالية تعمل لصالح المواطنين، فإنها تقوم بأعمالها في هذا الصدد في المغرب وكذلك على الصعيد الدولي، مجددة التزامها الاجتماعي والثقافي من خلال تطوير أشكال التعبير الثقافي والروابط الاجتماعية.

## ٢-٢ القطاع المصرفي: الوسيلة الرئيسية لاجتذاب التحويلات المالية من المغتربين المقيمين في الخارج

شهد القطاع المصرفي المغربي تطورا متعدد الأشكال: من تركيز، وتحالفات، وفتح رؤوس الأموال، والنمو خارجياً وداخلياً. وهكذا نجد أن عدد المصارف انتقل من ٦٢ في ظل الحماية إلى ٢١ في عام ٢٠٠٠ ثم إلى ١٦ في عام ٢٠٠٥ لتبلغ اليوم ما مجموعه ١٩ مصرفا حصلت على اعتماد من بنك المغرب (المرفق ١)<sup>(٣٥)</sup>.

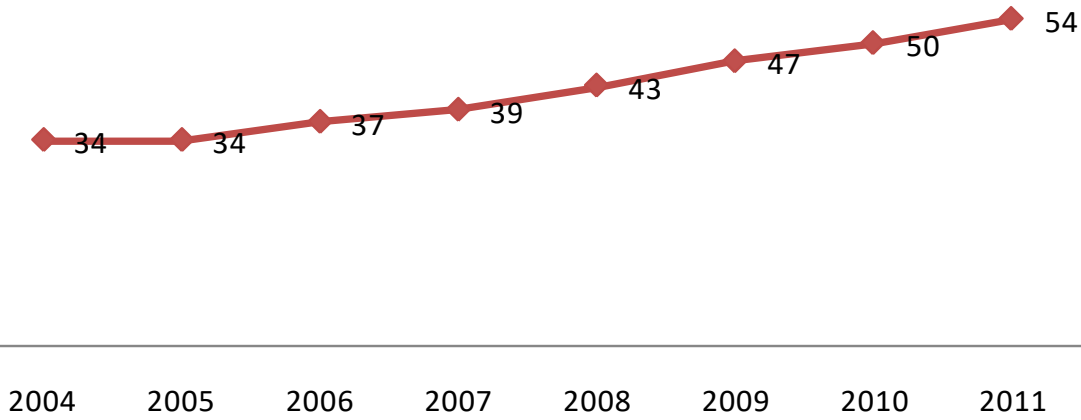
وقد تطورت رقعة استخدام المصارف على مدى العقد الماضي بفضل استراتيجية الإدماج المالي، وتغلغل الخدمات المصرفية والعروض الجديدة من مختلف المتعاملين لجعل فئات جديدة من السكان تستخدم المصارف.

وقد أدى تحويل خدمات "بريد المغرب" المالية في ٨ حزيران/يونيه ٢٠١٠ إلى "البريد بنك" إلى تغيير كبير في البيانات المتعلقة باستخدام المصارف. وقد ارتفع العدد تلقائيا من ٤٧ في المائة في عام ٢٠٠٩ إلى ٥٤ في المائة في عام ٢٠١١ (الشكل أدناه).

(٣٥) مجلس المنافسة: "دراسة عن قدرة القطاع المصرفي على المنافسة" (آذار/مارس ٢٠١٣).



الشكل ٢١  
تطور معدل استخدام المصارف



المصدر: مجلس المنافسة: "دراسة عن قدرة القطاع المصرفي على المنافسة" (آذار/مارس ٢٠١٣).

ورغم أن اللجوء إلى المصارف في المغرب لا يزال في تقدم (٦٢ في المائة في عام ٢٠١٤<sup>(٣٦)</sup>)، إلا أنه لا يزال متواضعا بالنسبة لإمكانات البلد. وتعد أهمية القطاع غير الرسمي، والاختلال الاقتصادي الإقليمي، والنفور من وسائل الدفع، والصعوبات في الحصول على الخدمات المالية، والافتقار إلى تمويل بديل قائم على مبادئ الصيرفة الإسلامية قيودا رئيسية أيضا تعيق تطوّر استخدام المصارف. ويمكن للتدابير المنجزة أو التي يجري اتخاذها أن تزيد من معدلات استخدام المصارف في المغرب، وتمثل فيما يلي:

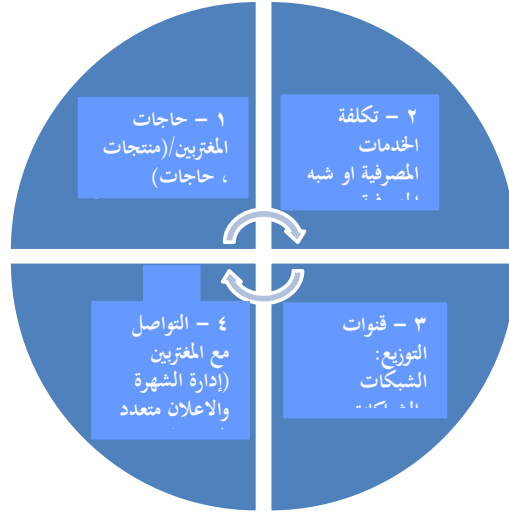
- ١- استراتيجية تنمية القطاع المالي في آفاق ٢٠٢٠ التي وضعها بنك المغرب، لاسيما من خلال توسيع نطاق الشمول المالي، وتسريع تغطية الفئات التي تعاني من قلة الخدمات، وخدمات العملاء ذوي الدخل المنخفض (صيرفة ذوي الدخل المنخفض)، ولسكان المناطق الريفية والمناطق المحيطة بالمناطق الحضرية، والمؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغرى، واستخدام حلول مبتكرة تستند إلى التكنولوجيات الجديدة وموقع الدار البيضاء باعتبارها مركزا مالية إقليميا؛
- ٢- تحديث نظم الدفع وتأمينها؛
- ٣- زيادة قدرة البنوك على الابتكار؛
- ٤- تحويل رابطات الائتمانات بالغة الصغر؛
- ٥- اعتماد الصيرفة الإسلامية.

<sup>(٣٦)</sup> (٨ décembre ٢٠١٤)، « Bank Al Maghrib dresse son diagnostic »، www.challenge.ma.

وفيما يتعلق بالعروض المصرفية الموجهة للمغاربة المقيمين بالخارج، فإن المصارف الرئيسية التي جرت دراستها تستند أساسا إلى أربع ركائز رئيسية للوصول إلى هؤلاء العملاء (الشكل أدناه):

الشكل ٢٢

مجموعة البنك الشعبي و"التجاري وفا" باعتبارهما مصرفين رائدين في سوق المغتربين المغاربة: تجربة البنك الشعبي

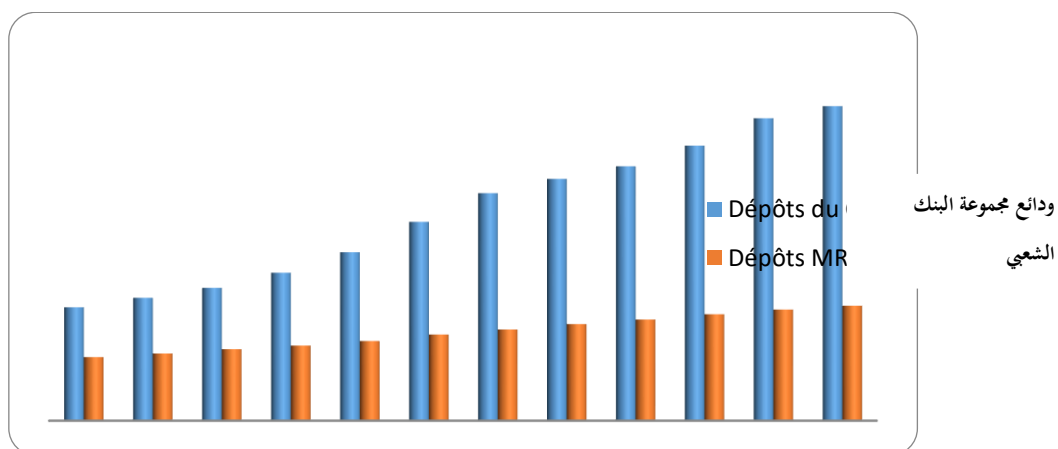


لجهود مجموعة المصرف الشعبي تجاه فئة المغتربين المغاربة تاريخ طويل.<sup>(٣٧)</sup> فباعتبارها أول وكالة تنشئ قنوات لتحويل الأموال من المغتربين المغاربة نحو المغرب، ركزت مبكرا على هذه الفئة من أجل تلبية احتياجاتها، لا سيما فيما يتعلق بإرسال الأموال إلى الأسر في البلد. وكانت مهمة البنك الشعبي المغربي الأولى، وهو فرع من مجموعة البنك الشعبي الذي أنشئ في باريس في عام ١٩٧٢، التشجيع على عمليات تحصيل مدخرات المغاربة المقيمين في الخارج وتحويلها إلى المغرب. وانطلاقا من التسعينات جرى توسيع هذه المهمة لتشمل كافة أنشطة المصارف التجارية، بهدف تحسين مرافقة هؤلاء العملاء.

ويوضح إنشاء قُطب مكرس للمغاربة أطلق عليه "مصرف مغاربة العالم"، مع توسيع الفرع على مستوى هيكل المصارف الشعبية الجهوية، بجلاء المكانة التي تحتلها فئة المغتربين المغاربة في التوجهات الاستراتيجية للمصرف. وكانت الجهود الرامية إلى تعزيز الروابط مع الجالية عاملا يفسر ثقل المجموعة في سوق المغتربين المغاربة. وفي الواقع، لقد انخرط المصرف، عن طريق مؤسسته "البنك الشعبي للتعليم والثقافة"، التي أنشئت في عام ١٩٨٤، في سياسة الأعمال الخيرية لدعم الأنشطة الثقافية الوطنية وتعليم الأطفال المغتربين المغاربة.<sup>(٣٨)</sup>

(٣٧) وقد انطلقت المجموعة منذ السبعينيات في عملية جذب المغتربين المغاربة إلى المصارف، في إطار شراكة مع القنصليات المغربية.

(٣٨) في عام ٢٠٠٢، على سبيل المثال، شرع المصرف في توسيع مدرسة طنجة التابعة للمؤسسة، وذلك بإنجاز جناح مخصص لأقسام التعليم المتوسط (١٨ قسما) موجها لأبناء المغتربين المغاربة. وعلى المنوال نفسه، جرى أيضا تنظيم المخيمات الصيفية الموجهة لأبناء أعوان المصرف، الذين تتراوح أعمارهم بين ٨ و ١٣ عاما، لتشمل عملائه من مغاربة العالم (التقرير السنوي للبنك الشعبي المغربي في عام ٢٠٠٨).



المصدر: البيانات الواردة في التقارير الصادرة عن مجموعة البنك الشعبي.

شهدت الودائع التي تلقتها مجموعة البنك الشعبي من المغتربين المغاربة زيادة في الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٣، حيث ارتفعت من ٤٢,٤٥ بليون درهم مغربي إلى ٧٦,٧ بليون درهم مغربي. وإذ كانت المجموعة تتوفر في عام ٢٠٠٣ على حصة في سوق المغتربين المغاربة في حدود ٥٩ في المائة من حجم الودائع، فقد شهدت تقلصا طفيفا في حصتها من سوق تزداد حدة في التنافسية. ورغم انخفاض حصتها في السوق منذ عام ٢٠٠٥، فقد واصلت تعزيز موقعها الرائد بين فئة المغتربين المغاربة، حيث بلغت ٥٢ في المائة تقريبا من الودائع على الصعيد الوطني في عام ٢٠١٣ و ٣٧ في المائة من الودائع المصرفية بفضل قوة البيع لديها في المغرب وخارجه، وتعزيز خدمات التحويلات وإقامة شركات جديدة.

وفيما يتعلق بحصتها من تحويلات المغتربين المغاربة، فقد تمكنت المجموعة من تحسين التدفقات التي جذبها البنك، حيث ارتفعت من ١١ مليار درهم مغربي في عام ٢٠٠٢ إلى ٢٥ مليار درهم مغربي في عام ٢٠١٣، أي ٣٦ في المائة من التحويلات،<sup>(٤٠)</sup> ٧٥ في المائة منها عبارة عن تدفقات في الحسابات.<sup>(٤١)</sup> ويعكس هذا التطور الجهد المبذول في تنويع قنوات التحويل لدى المصرف التي عززتها المجموعة منذ عام ٢٠٠٥ من خلال إقامة شركات جديدة مع الشبكات المصرفية في الخارج.

<sup>(٣٩)</sup> في عام ٢٠٠١، بلغ مجموع ودائع المغتربين المغاربة ٣٩,٤ بليون درهم مغربي.

<sup>(٤٠)</sup> يشمل ذلك المعاشات التقاعدية والعلاوات العائلية.

<sup>(٤١)</sup> Attar, H. ٢٠١٤. « Rapatriement et valorisation de l'épargne des Marocains résidant à l'étranger : Expérience du Groupe Banque populaire », présenté lors du neuvième Forum sur le développement de l'Afrique, ١٦-١٦ octobre ٢٠١٤.

## عرض منتجات وخدمات في تغير مستمر، ولكنه يبقى مركزاً على منتجات التأمين وحلول للتحويلات

تعزز تركيز البنك على فئة المغتربين المغاربة كلما زاد الاهتمام بهذه الفئة. وهكذا نجد أنه جرى وضع منتجات إعادة الجثامين و عقود مساعدة المغتربين المغاربة وتكليفها مع بلد الإقامة منذ عام ٢٠٠٢.<sup>(٤٢)</sup>

ومنذ عام ٢٠٠٦، باشرت المجموعة في توفير طائفة من المنتجات والخدمات لعملائها، تتراوح من التحويلات المالية إلى التمويل الاستثماري، إلى توفير المعاملات النقدية ومنتجات التأمين المصرفي.

وفيما يتعلق بتحسين التحويلات المالية، جرى تنويع القنوات وإثرائها عن طريق شراكات مع مصارف أجنبية والشركة الدولية للتحويلات "موني غرام".

وفي عام ٢٠٠٩، طرحت المجموعة عرضاً في شكل حزمة أطلق عليها "حلول بلادي" وذلك باتباع نهج مجزأ يجمع بين مزايا مصرفية وغير مصرفية "بلادي إكسبرس"، وهي خدمة تحويل فوري عبر شبكة "البنك الشعبي أوروبا". وفي عام ٢٠١٣ دُعم هذا العرض ببرنامج وفاء مصحوب بمزايا غير مصرفية لمكافحة ولاء العملاء الذين يقومون بتحويلات مالية على حساباتهم في البنك الشعبي المغربي.

وفي شراكة مع ويستيرن يونيون، أطلقت المجموعة في عام ٢٠١٣ خدمة التحويل النقدي إلى حساب باعتبارها الأولى من نوعها في المغرب استناداً إلى ما قاله البنك. وبفضل هذه القناة الجديدة، يمكن للمستفيد من الآن فصاعداً أن يتلقى مبلغ التحويل مباشرة على حسابه المفتوح لدى شبكة البنك الشعبي رقم<sup>(٤٣)</sup>. ويمكن لخدمة "التحويل النقدي إلى حساب" هذه أن تكون طريقة لتوجيه تدفق الأموال إلى المصارف بهدف زيادة حصتها في سوق التحويلات النقدية إلى المغرب عن طريق وسيط شبكته المصرفية والمساهمة في زيادة معدل استخدام الخدمات المصرفية في المغرب.

## آلية التواصل مع المجموعة

انخرطت المجموعة بفعالية في استراتيجية توعية خاصة بفئة المغتربين المغاربة منذ إنشاء فرعها في الخارج. ووضعت مجموعة البنك الشعبي، مستفيدة من الانخراط الفعال لمؤسسة محمد الخامس للتضامن في تنظيم عملية المرور لعام ٢٠٠٢، آلية أثناء الحملة موجهة للمغاربة المقيمين في الخارج في عام ٢٠٠٢ (تعبئة الموظفين، وتحسين ظروف الاستقبال وبيع المنتجات والخدمات، وإيصال العرض وتكليفه، لا سيما على صعيد التسعير).

وعلى الصعيد الجهوي، تساهم البنوك الشعبية الجهوية بفعالية في تلبية رغبة العملاء من المغتربين المغاربة من خلال إنشاء هيكل لاستقبال المستثمرين على مستوى مقر كل بنك شعبي جهوي، والتكفل الشخصي بالعملاء من الجالية المغربية المقيمة في الخارج وتعزيز هياكل الاستقبال على مستوى الوكالات الموجهة لهم.

<sup>(٤٢)</sup> "الإيجاد الشامل" يعني عقد مساعدة مجموعة عملاء البنك الشعبي من المغاربة المقيمين في بلدان المغرب العربي وأوروبا و "إيجاد السلامة" يتعلق بعقد مساعدة مجموعة عملاء البنك الشعبي من المغاربة المقيمين في كندا، والمملكة العربية السعودية، والكويت، وقطر، والإمارات العربية المتحدة.

<sup>(٤٣)</sup> بعد اكتتاب المستفيد مجاناً في خدمة التحويل النقدي إلى حساب، وبعد كل عملية تحويل، يمكنه الاتصال بالخط الهاتفي المجاني لمركز خدمة عملاء البنك الشعبي ليقدم البيانات اللازمة المتعلقة بالتحويلات المالية ويطلب أن يُوضع المال في حسابه مباشرة.

وفي عام ٢٠٠٨، شرعت المجموعة في وضع استراتيجية اتصالات تأخذ الثقافة المزدوجة للمغاربة المقيمين في الخارج في الحسبان تحت علامة "بلدان، قلب واحد، ومصرف واحد". كما قامت بتعزيز سياستها الجوارية بمشاركتها في مختلف التظاهرات الموجهة للمغاربة المقيمين في الخارج، سواء في المغرب أو في الخارج: معارض العقارات في باريس وبروكسل، تنظيم حلقات نقاش مواضيعية تهم المغتربين المغاربة ورعاية حصص وأنشطة إعلامية تتعلق بالمغتربين المغاربة، وهي مبادرة يعود فيها الفضل إلى موقع المؤسسة: «Dimablada.ma»، وهي أداة للإعلام والاتصال تدعم الحفاظ على ربط الأجيال الجديدة من المغتربين المغاربة ببلدهم الأصلي.

ويتعلق الأمر بعملية تواصل موجهة تُركز على تقديم المنتجات ورعاية المعارض والتظاهرات المخصصة للمغاربة المقيمين في الخارج، وإقامة أنشطة تجارية في الشبكات على الصعيد المحلي وفي الخارج، من خلال ما يلي:

١- إنشاء إدارة مشتركة للعملاء المغتربين المغاربة تسمح بتبادل المعلومات عن العميل وتحسين نوعية إدارة العلاقة المصرفية؛

٢- المتابعة اليومية لحمالات تسويق المنتجات الجديدة لصالح المغتربين المغاربة؛

٣- استخدام مقياس داخلي دوري لتقييم الكفاءة التجارية للشبكة وإذكاء روح الاقتداء والمنافسة؛

٤- عقد لقاءات بين شبكات المغتربين المغاربة الموجودين في المغرب وفي البلدان المضيفة.

وإضافة إلى ذلك، وفي إطار النهج التجاري متعدد القنوات، شهد عام ٢٠١٣ إطلاق حملات تجارية مختلفة في الخارج وفي داخل المغرب بهدف جذب ولاء العملاء وتعزيز السجل التجاري التاريخي.

وعلاوة على ذلك، فإن المشاركة في التظاهرات الوطنية والدولية المخصصة للمغاربة المقيمين في الخارج - معارض العقارات، وعملية استقبال المغتربين المغاربة - دليل على إرادة المجموعة في تلبية تطلعات عملائها على النحو الأفضل.

وتعتمد المجموعة أيضا نهجا تسويقيا قويا خلال عودة المغتربين المغاربة في فصل الصيف إلى المغرب، وذلك من خلال تعزيز هياكل الاستقبال على مستوى نقاط المرور الأكثر كثافة.

### استراتيجية إقامة فروع جديدة وتنويع الشركاء

بحصول البنك الشعبي المغربي على الرخصة الأوروبية في عام ٢٠٠٧ التي تمكنه من الوجود وممارسة النشاط في العديد من البلدان الأوروبية الأخرى، يكون قد دخل منعطفًا جديدًا في تاريخه الذي يتسم بمبادئ توجيهية استراتيجية ترمي إلى ما يلي:

١- إقامة فروع جديدة في مناطق ذات وجود كبير للمغاربة المقيمين في الخارج عن طريق فتح عدد من الوكالات في مختلف البلدان الأوروبية إلى جانب مكاتب تمثيلية في سويسرا والإمارات العربية المتحدة؛

٢- إبرام اتفاقات مع الشركاء المصرفيين بشأن التحويلات المالية، بما في ذلك الثنائية المصرفية، لا سيما مع البنوك الشعبية الفرنسية والإيطالية وتوزيع القروض؛

٣- إقامة شراكات مع المصارف الكبرى في البلدان المضيفة وشراكات جديدة ترمي إلى تنشيط التحويلات والتشجيع على الثنائية المصرفية، لا سيما مع المصارف الفرنسية والإيطالية؛

٤- طرح عرض محلي متنوع؛

٥- تحسين جذب تدفقات تحويلات المغتربين المغاربة.<sup>(٤٤)</sup>

وبالإضافة إلى ذلك، انخرطت المجموعة في "يوروبورو"، وهي شبكة تبادل للمدفوعات الإلكترونية الدولية تغطي أكثر من ٤٢ بلدا وتضم حوالي ٤٧ منظمة بريدية ومصرفا تجاريا. وفي عام ٢٠١٣، جسدت المجموعة شراكاتها التجارية مع صندوق التوفير التابع للبنك الشعبي<sup>(٤٥)</sup> التي أبرمت في أيار/مايو ٢٠١٢ بطرح عرض مصري مشترك موجه للمغاربة المقيمين في فرنسا. ويقوم هذا العرض على أساس الثنائية المصرفية في فرنسا والمغرب ومن ثم توفير خدمة ذات كفاءة وتنافسية في مجال تحويل الأموال، وخدمة مساعدة، وعروض قروض عقارية واضحة شبكتها الجوارية التي تبلغ حوالي ٩٠٠٠ وكالة في خدمة الإدماج المالي للمغاربة المقيمين في فرنسا الذين يطمحون لحشد مدخراتهم وإعطائها مزيداً من القيمة سواء في البلد المضيف أو في بلدهم الأصلي.<sup>(٤٦)</sup>

وبالإضافة إلى ذلك، وقعت المجموعة اتفاقات جديدة مع شركاء كبار موجودين في مناطق مختلفة من العالم بهدف زيادة تدفق التحويلات. كما عملت على تحسين خدمات التحويلات المالية، لا سيما فيما يتعلق بالآجال.

### تجربة "التجاري وفا بنك"

منذ دمج البنك المركزي الشعبي مع "وفا بنك"، انطلق "التجاري وفا بنك" في عام ٢٠٠٤ في إعادة تنظيم شبكته الخارجية بهدف جعلها أداة لغزو السوق المصرفية. وقد مسّت إعادة التنظيم هذه، من بين ما مسّت، إعادة صياغة نظم المعلومات بما يسمح بالتكيف على نحو أفضل مع التطورات التكنولوجية وتطور الآليات التنظيمية في البلدان التي توجد فيها. وعلى المنوال نفسه، أطلقت سياسة تحويل مواقع وجودها في أوروبا إلى شبكة من الوكالات. وقد وُضعت استراتيجية تسويق موجهة لفئة المغتربين المغاربة.

وإذ كشف "التجاري وفا بنك" عن إرادة لفرض وجوده كمحاور مفضل للمغاربة المقيمين في الخارج، فقد باشر منذ عام ٢٠٠٥ في إنشاء وحدة جديدة موجهة حصراً للاحتياجات المحددة لهذه الفئة من العملاء.

ولكي يتسنى له توسيع نطاقه في بلدان الاتحاد الأوروبي، أنشأ فرعه الفرنسي الذي مكّنه من التوسّع في مناطق أخرى من البلد. وهذه الاستراتيجية لإيجاد موطئ قدم رافقها توقع تدريجي في البلدان الأوروبية الأخرى التي تستضيف عددا كبيرا من المغتربين المغاربة (إسبانيا، إيطاليا، بلجيكا، هولندا، ألمانيا، المملكة المتحدة).

<sup>(٤٤)</sup> Rapport annuel du Groupe de la Banque populaire (٢٠٠٧).

<sup>(٤٥)</sup> تهدف مشاركة صندوق التوفير التابع للبنك الشعبي المغربي، وهو فرع من صندوق التوفير الدولي وما وراء البحار التابع للبنك الشعبي، في رأسمال البنك المركزي الشعبي في حدود ٥ في المائة، بوجه خاص إلى إقامة شراكة صناعية وتجارية قائمة على كثافة رأس المال. وتركز هذه الشراكة على التعاون في سوق المهاجرين، لا سيما من خلال طرح منتجات مالية وخدمات موجهة للمغاربة المقيمين في فرنسا.

<sup>(٤٦)</sup> ٢٠١٣ ١٧ juillet « BCP et BCPE, ٩٠,٠٠٠ agences au service des Marocains de France » du [www.lesechos.ma](http://www.lesechos.ma)

وفي الوقت الراهن، يملك "التجاري وفا بنك" هيكلًا مخصصًا للمغاربة المقيمين في الخارج مُلحقًا بالمديرية العامة الرئيسية في بنك الأفراد والمهنيين يعمل في تعاون تام مع الشبكة المصرفية الوطنية ويضمن الإدارة المشتركة مع "التجاري وفا بنك أوروبا" كمصرف تجزئة في أوروبا.

وتملك المجموعة في أوروبا ٧٣ وكالة<sup>(٤٧)</sup> في ٧ بلدان (فرنسا، بلجيكا، ألمانيا، هولندا، إيطاليا، إنكلترا، إسبانيا)، بما في ذلك ٤ وكالات أُفتتحت في عام ٢٠١٣ و ١٥ وكالة تابعة لشركة مصارف باريس الدولية، وهي فرع تابع للشركة المصرفية لغرب أفريقيا اللتين استحوذ عليهما "التجاري وفا بنك أوروبا" في أواخر عام ٢٠١٣. والبلدان الأوروبية التي لا يوجد فيها المصرف مشمولة أيضا بفضل شبكة من الشركاء. وقد ساهم توسُّع العرض في بلدان الإقامة مساهمة كبيرة في نمو السوق.

وارتفعت ودائع المغتربين المغاربة، التي جذبها "التجاري وفا بنك" من ١٩ مليار درهم مغربي في عام ٢٠٠٢ وهي نسبة ٢٧,١٣ و ٢٧,٦٧ في المائة من ودائع المغتربين المغاربة في القطاع المصرفي إلى ٤١ مليار في عام ٢٠١٣. ويمثل وزن ودائع المغتربين المغاربة ٢٠ في المائة من إجمالي الودائع في المصرف.

وفيما يتعلق بتحويلات المغتربين المغاربة، فقد تطورت بشكل ملحوظ من ٢,٩ بليون درهم مغربي في عام ٢٠٠٥ إلى ٣,٧ بليون درهم في عام ٢٠٠٦، ثم ٥ بلايين تقريبا في عام ٢٠٠٧.

**طرح عرض بمنتجات متكيف باستمرار ولكنه يركّز على المنتجات الرئيسية في مجال المساعدة والتحويلات المالية والقروض العقارية**

فيما يتعلق بالمنتجات الموجهة للمغاربة المقيمين في الخارج، تعرض المصارف خدمات مصرفية تقليدية وعن بعد، وطائفة واسعة من المزايا المصرفية وشبه المصرفية، إلى جانب قيامها على مستوى الفرع الفرنسي بتطوير قروض الاستهلاك، والتحويلات بالخصم المباشر، واستلام التحويل نقدا الذي يتراوح من فتح الحسابات (الحساب الجاري بالدرهم، الحساب بالدرهم القابل للتحويل أو الحساب بالعملة الصعبة) إلى اقتراح حُزم (من قبيل "حزمة بلا حدود" التي تغطي الجزء الأكبر من المنتجات المصرفية التي تصب في مجالات اهتمام المغتربين المغاربة، في المغرب وخارجه)، بوسائل دفع (البطاقة الوطنية "بلا حدود" ودفتر الصكوك)، وآليات تتبُّع الحسابات عن بعد برسائل نصية قصيرة أو عن طريق الإنترنت.

كما تُقترح حلول لتمويل العقارات، تتراوح من اقتناء عقار أو بنائه في المغرب (مفتاح بلا حدود)، إلى عرض القرض العقاري مفتاح السعادة بلا حدود المدعوم "بضمان السكن" الذي ييسّر الحصول على سكن في المغرب بمبلغ أقصاه ٨٠٠ ألف درهم مغربي.

وتُتّرح عمليات تمويل مشاريع استثمارية (مشاريع بلا حدود) في إطار "صندوق مغاربة العالم" تسمح بتمويل ٦٥ في المائة من مبلغ الاستثمار، بمساهمة ٢٥ في المائة من المغاربة المقيمين في الخارج وقرض بنسبة ١٠ في المائة تقدمها الدولة غير قابلة للاسترداد.

<sup>(٤٧)</sup> في عام ٢٠٠٦، كان عدد الوكالات ٣٧ فقط في عام ٢٠٠٧، بلغ ٤٧ بفتح عدة نوافذ في فرنسا وإسبانيا وإنشاء مكتب في مصرف "آبي الوطني" في لندن. وبلغ عدد الوكالات ٥٥ وكالة في عام ٢٠٠٩.

بطاقات دفع وسحب قابلة لتعبئة الرصيد، مثل بطاقتي "قسمة"<sup>(٤٨)</sup> و "واجدة":

- ١- تمنح بطاقة "قسمة" المخصصة أساسا لأفراد أسر المغتربين المغاربة، الموجودة في المغرب، إمكانية إعادة تعبئة رصيدها بواسطة تحويلات بتكلفة أقل؛
  - ٢- أما بطاقة "واجدة بلا حدود" المخصصة للمغاربة المغتربين فتسمح للمستفيدين الذين يستخدمون المصارف أم لا بإجراء عمليات سحب وشراء.<sup>(٤٩)</sup> وتسمح بتعزيز الادخار وإدارة أفضل للميزانية.
- منتجات المساعدة وإعادة الجثامين إلى المغرب مثل "إنجاد بلا حدود" الموجه للمغتربين وأسرههم وسياراتهم، ويغطي كلا من المساعدة في حالات الوفاة والمساعدة على الطريق نحو المغرب أو عند مغادرته.**
- وفيما يتعلق بالتحويلات المالية طرح "التجاري وفا بنك" في عام ٢٠١٣ منتجته الجديد "ترانس باك" الذي أُطلق في فرنسا، وهو مجموعة كاملة من الوسائل تسمح بالتحويلات المالية إلى المغرب عبر قنوات عديدة:
- ١- أمر بالدفع من حساب لدى مصرف في فرنسا؛
  - ٢- الخصم التلقائي من حساب لدى مصرف في فرنسا؛
  - ٣- صك باليورو يودع لدى "التجاري وفا بنك" أو يرسل إليه؛
  - ٤- التحويلات النقدية؛
  - ٥- حساب عن طريق السحب من حساب لدى "التجاري وفا بنك" في فرنسا.
- وفيما يتعلق بالآجال وتكلفة التحويل، عمل "التجاري وفا بنك" منذ عام ٢٠٠٧ على التكفل بكلٍّ من مسألة الآجال وتكاليف التحويلات:**
- ١- تقليص الآجال إلى يوم واحد على شبكته الخاصة. تبقى هذه الآجال طويلة في حالة وجود شراكة مع مصارف أخرى ويمكن أن تتراوح بين ٣ و ٤ أيام.
  - ٢- الحد من تكاليف التحويل إلى غاية التحويل المجاني من حساب إلى حساب مع الشركاء الاستراتيجيين. وفي عام ٢٠٠٩، ضمن "التجاري وفا بنك" مجانية التحويل في البلدان التي تتم منها التحويلات (فرنسا، بلجيكا، ألمانيا، هولندا، إيطاليا، إسبانيا) إلى جانب تخفيض عمولة الصرف. وتمثل هذه المبادرة ردا على تلاشي الموارد من تحويلات المغتربين المغاربة.

(٤٨) أُطلقت في عام ٢٠٠٧.

(٤٩) وان منح جائزة "أفضل حملة لحيازة بطاقة واستخدامها" في الطبعة الثامنة للمنتدى الأفريقي للمهن والتكنولوجيات (أيار/مايو ٢٠١٣) مكافأةً للمصرف على مُنتجته الخلاق والشامل للفتحات التي لا تستخدم المعاملات المصرفية إلا قليلا أو لا تستخدمها إطلاقا.



وإذ يمنح البنك أيضا الأفضلية لإقامة علاقات جوارية فقد وضع تحت تصرف زبائنه مَرَكز اتصال مخصصا للمعتبرين متاحا بسبع لغات وبرسوم منخفضة من أجل تيسير المعالجة المباشرة للطلبات المقدمة من العملاء.

وتبين قراءة للمنتجات التي طرحها ”التجاري وفا بنك“ منذ عام ٢٠٠٤ أن عروضه تظل تركز على تقديم الحلول للتحويل، أو التمويل العقاري،<sup>(٥٠)</sup> أو منتجات التأمين أو المساعدة بفضل فرعيه ”وفا أموبيلير“ العقاري و”تأمين الوفاء.“<sup>(٥١)</sup> وتجري مراجعة عروض المساعدة والقروض العقارية من فترة إلى أخرى، حسب الاقتضاء.

وتختلف عملية التواصل بشأن هذه المنتجات من فترة إلى أخرى ومن وجهة إلى أخرى. ويشمل المنتج، الذي أُطلق في البلدان المضيفة، نشر الإعلانات، ورعاية الجمعيات، والمشاركة في معارض العقارات مثل صالون العقار المغربي بباريس،<sup>(٥٢)</sup> واللجوء إلى الوسائط الإعلامية وغير الإعلامية المكيفة مع خصوصيات الفئات المستهدفة في البلدان المضيفة مع تكملته بحملات ترويجية واسعة النطاق<sup>(٥٣)</sup> في البلد الأصلي، لاسيما خلال موسم الصيف. وفي عام ٢٠١٣ أُطلق ”التجاري وفا بنك“ حملة ”الفرحة بلا حدود“ التي وُضعت وطُرحت في الموانئ والمطارات ومتاجر ”مرجان“ ومحطات ”أفريقيا“ وجُهِّزت بهذه المناسبة بمكاتب صرف متنقلة.

### شراكات دولية متنوعة

أقام ”التجاري وفا بنك“ منذ عام ٢٠٠٥ شراكات متنوعة جدا مع ”مجموعة ساتاندير“، التي يستند إليها في عرضه الذي يستهدف المغربيين المغاربة؛<sup>(٥٤)</sup> وأنشأ أيضا مكاتب مخصصة لهؤلاء العملاء في وكالات ”ساتاندير“.

وتمكن ”التجاري وفا بنك“ من امتلاك شبكة واسعة لتيسير التحويلات إلى المغرب وذلك بالتوقيع على اتفاقات عديدة مع مصارف أجنبية مثل المصارف (”يونيكريديت أجاتنيزيا تو“ (UnicreditAgenziaTu)، ومجموعة أم. بي. أس. التي تتكون من مصرف ”موني دي باشي دي سيينا“ (Monte Dei Paschi de Siena) ومصرف توسكانا (BancaToscana) ومصرف مانتوفانا الفلاحي (Banca Agricola Mantovana) ومصرف يونيكريديتو (Unicredito)، ومصرف ”دي أتش بي“ في ألمانيا والمصارف الإسبانية (كايشا كتالونيا، وبانكو بوبولار، وكاخا مدريد).

وبالاستفادة من الشبكة التجارية الواسعة ”للتجاري وفا بنك“ في المغرب وأوروبا، ظهر في أوروبا نموذج جديد لتوزيع المنتجات المسوّقة. ومن ثم فقد بدأ نشاط ”الوساطة العكسية“ في عام ٢٠٠٩؛ بالاستفادة من موسم الصيف، شرعت كافة الوكالات التي لديها كثافة عالية من العملاء المغربيين المغاربة في اقتراح عمليات اكتتاب في المنتجات المتاحة حتى الآن في أوروبا فقط.

(٥٠) مفتاح المهاجر في عام ٢٠٠٤.

(٥١) مُنتج الاستشفاء الذهبي الموجه للعملاء في عام ٢٠٠٥.

(٥٢) صالون العقار المغربي بباريس.

(٥٣) شهد عام ٢٠٠٦ آلية تواصل هامة للاحتفال بعودة المصرف إلى سوق المغربيين المغاربة.

(٥٤) تملك ”مجموعة ساتاندير“ ١٤,٥٥ في المائة من رأسمال ”التجاري وفا بنك“.

## تجربة "البريد بنك"

"بريد المغرب"، مؤسسة عامة، بنص القانون رقم ٢٤-٩٦ المتعلق بالبريد والاتصالات السلكية واللاسلكية، الصادر بموجب الظهير الشريف رقم ١-٩٧-١٦٢ المؤرخ ٢ ربيع الثاني ١٤١٨ (٧ آب/أغسطس ١٩٩٧) تحوّل إلى شركة مساهمة، أُطلق عليها اسم "بريد المغرب"، تخضع لأحكام التشريع المنظم للشركات المساهمة، وبأحكام هذا القانون ونظمها الأساسية وفقاً للظهير الشريف رقم ١-١٠-٠٩ المؤرخ ٢٦ صفر ١٤٣١ المتضمن للقانون رقم ٠٧-٠٨ المتعلق بتحويل "بريد المغرب" إلى شركة مساهمة. (الجريدة الرسمية، العدد ٥٨٢٢ المؤرخ ١٨ آذار/مارس ٢٠١٠). وعلى غرار البلدان الأخرى، أُطلق "بريد المغرب" في ٨ حزيران/يونيه ٢٠١٠ فرعه المصري، "البريد بنك".

ويستهدف هذا المصرف الجديد الفئات ذات الدخل المنخفض و/أو المدخول غير المنتظم. وقبل إطلاق "البريد بنك"، كان معدل استخدام المصارف في المغرب ٣٤ في المائة في عام ٢٠٠٩. وقد أدى تحويل خدمات "بريد المغرب" المالية إلى فرعه المصري إلى زيادة معدل استخدام المصارف بشكل كبير.

ومنذ هذا التحول، توسعت العروض وتنوعت. وقد طوّر فرع البريد القروض الموجهة للأشخاص مع "شركة التمويل وقروض الاستهلاك"، والتأمين على الحياة ومنتجات الادخار والرسملة، واستلام الأموال نقدا داخليا، والقرض العقاري، دون إغفال عرض محدّد لعمليات التحويل الدولية من المغربيين المغاربة.

وبالفعل فإن "البريد بنك" يطرح نفسه بمثابة مصرف لأسر المغربيين المغاربة، ومن ثم فإن عمله يبقى مكتملا للمصارف الأخرى الممتّلة في بلدان إقامة مغاربة العالم. والمغربيون المغاربة يحوّلون جزءا من دخلهم عبر البريد وشركائه. وتستلم أسرهم الحوالة، وهو ما يتيح الفرصة "للبريد بنك" للترويج للعروض المكيفة الخاصة باستخدام المصارف.<sup>(٥٥)</sup>

وفي إطار تطوره في مجال تحويل الأموال أقام "البريد بنك" تحالفات مع ويسترن يونيون وموني غرام<sup>(٥٦)</sup> ويوروجيرو<sup>(٥٧)</sup> وغيرها. وتندرج هذه الشراكة في إطار تنوع قنوات التوزيع في مجال تحويل الأموال. وسيسمح لشركات التحويل هذه بالاستفادة من شبكة تتكون من حوالي ١٨٠٠ وكالة تابعة "للبريد بنك" والوصول إلى عملاء في المناطق النائية في البلد بالتحالف مع البريد.

وفي الآونة الأخيرة، أُطلق "البريد بنك"، في شراكة مع "درهم إكسبرس"<sup>(٥٨)</sup>، خدمة جديدة للتحويل الدولي للأموال عبر شبكة الإنترنت. وتتيح هذه الصيغة تحويل الأموال إلى المغرب من البلدان التي يقيم فيها المغاربة المغتربون، مثل فرنسا، وإسبانيا، وإيطاليا، وألمانيا، وبريطانيا العظمى، وبلجيكا، وهولندا، عن طريق الموقع الشبكي الذي أنشأه "البريد بنك" و"درهم إكسبرس"<sup>(٥٩)</sup>. وهكذا فإن العميل، بالسحب ببطاقته المصرفية، يمكنه إجراء تحويل عبر شبكة الإنترنت مبالغ مالية مستحقة الدفع

<sup>(٥٥)</sup> أمين بن جلون تومي، المدير العام "لبريد المغرب": مهمتنا في "البريد بنك" هي توفير حساب للجميع. (www.lematin.ma du 9 mai 2012).

<sup>(٥٦)</sup> منذ عام ٢٠١١، أصبحت لموني غرام عبر هذه الشراكة أكثر من ٥٠٠٠ وكالة في كافة أنحاء البلد.

<sup>(٥٧)</sup> البريد بنك والبنك الشعبي المركزي هما المصرفان الوحيدان العضوان في هذه الشركة، www.eurogiro.com.

<sup>(٥٨)</sup> أنشئت "درهم إكسبرس" في عام ١٩٩٩ في الولايات المتحدة، فعرفت كيف تفرض نفسها على مر السنين في سوق التحويلات المالية بتوسيع نطاق شبكتها تدريجيا. وبما أن أوروبا هي اليوم واحدة من الوجهات الرئيسية للهجرة، فقد حصلت "درهم إكسبرس" على ترخيص خاص بها باعتبارها مؤسسة دفع صادر عن المملكة المتحدة، وبدأت تفتح مكاتب في ما لا يقل عن ٧ بلدان أوروبية، منها فرنسا، وإيطاليا، وإسبانيا، والمملكة المتحدة.

<sup>(٥٩)</sup> www.transfert.ma

في جميع وكالات "البريد بنك" في المغرب، أو يمكنه بالعملية نفسها الإيداع في حساب مفتوح لدى "البريد بنك" أو أي مصرف آخر في المغرب.

وأسعار عمليات التحويل هذه مبينة بوضوح: سعر الصرف والأسعار تُعلن مسبقا للسماح للعميل باختيار الصيغة والقناة الأنسب لاحتياجاته.

كما شرع البنك في سياسة توسيع شبكته "البريد بنك" ليكون قريبا من عملائه في المناطق الحضرية، والمناطق المحيطة بالمناطق الحضرية، والمناطق الريفية، ولكن أيضا للتحسين المستمر لاستقبال العملاء ونوعية الخدمات.

وسعيا لابرز النشاط النقدي، أُذن "للبريد بنك" بإنشاء فرع مكرس لهذا النشاط في ٨ تموز/يوليه ٢٠١٣ تحت علامته "بريد كاش" وهو ينوي فتح ٤٠٠ نقطة بيع بحلول عام ٢٠١٧ وذلك ببرنامج استثماري قدره ١٢١,٥ مليون درهم مغربي.

وقد سمح استعراض خبرات رائدي سوق التحويلات المالية للمغاربة المغتربين، وهما مجموعة البنك الشعبي و"التجاري وفا بنك"، بالتوصل إلى الاستنتاجات التالية:

١- إقامة المجموعات المصرفية المغربية الرئيسية من خلال إنشاء الفروع التي تستخدم التسهيلات الممنوحة في أعقاب اعتماد القواعد التنظيمية المتعلقة "بالجواز الأوروبي" لإنشاء فروع أو تقديم خدمات مجانية (دون فتح مكتب في أحد البلدان)؛

٢- عرض الحزم الخاصة بمنتجات المساعدة، ومنتجات التأمين المصرفي وبرامج الوفاء مع التوجه مؤخرا إلى منتجات المصرف عن بعد للجيل الجديد من المغتربين المغاربة. ويؤكد هذا التوجه الفكرة التي مفادها أن "السوق، وإن كانت متطورة، فإنها مشبعة نسبيا في الفئات التقليدية (التحويلات، والضغط على قرض الإسكان) للمغاربة المقيمين في الخارج من الجيل الأول"؛<sup>(٦٠)</sup>

٣- وضع آلية لرصد المنافسة وخطط عمل بغية جذب وفاء هذه الفئة الاستراتيجية من العملاء بالاستناد إلى الهوية والثقافة المغربيتين؛

٤- استخدام وسائل اتصال مختلفة مثل الإنترنت والتسويق المباشر، واستخدام وسائل اتصال في بلدان إقامة المغتربين المغاربة: الإذاعة والتلفزيون والصحافة وتعليق الإعلانات، ووضع ملصقات على مركبات النقل العام، والبانصيب، وغيرها.

٥- إقامة شراكات وتنويعها من أجل زيادة تدفقات التحويلات والحد من تكاليفها.

٦- إطلاق مصرف عن بعد مؤخرا (استخدام الإنترنت) كبديل للحد من التكاليف؛

Banque africaine de développement, ٢٠٠٩ « Le rapport sur les transferts de fonds des migrants : un enjeu de <sup>(٦٠)</sup> développement », p ٢٩.

٧- لا تزال المنتجات المتصلة بالاستثمار مقصورة أساساً على الاستثمارات العقارية. وتظل استثمارات الحافظات، بل وحتى الاستثمارات المنتجة محدودةً جداً ولا تحظى إلا بترويج ضعيف.

وعلاوة على ذلك، من خلال السعي إلى زيادة حجم التحويلات المالية، اشتركت المصارف الكبرى (التجاري وفا بنك، والبنك المغربي للتجارة الخارجية والبريد بنك) في إطلاق بوابة معلومات "مغرينك" في عام ٢٠١٣؛<sup>(٦١)</sup> ويتعلق الأمر بمنصة لتجميع وتعميم كافة العروض المصرفية المتعلقة بالادخار والاستثمار وتحويل الأموال من أجل التقرب من المغتربين المغاربة.

## الفصل ٤

### بُعد الاستثمار في التحويلات المالية للمغتربين المغاربة

رغم أهمية التحويلات المالية من المغتربين المغاربة بالنسبة للاقتصاد المغربي، فإنها لا تتعلق بالاستثمار إلا بصورة ضعيفة. وإنشاء المؤسسات على يد المغتربين المغاربة لم يبلغ بعد مرحلة النضج، وهي التي بإمكانها أن يكون لها دور كهمزة وصل مع الأسواق الرئيسية للعرض المغربي القابل للتصدير. وتبقى التحويلات المالية عموماً تدفقات مالية بدلا من أن تصبح مشاريع استثمارية تتيح فرص العمل وتضيف القيمة.

#### ١- ضعف دينامية استثمار المغتربين المغاربة

حصة التحويلات الموجهة للمشاريع الاستثمارية قليلة، إذ لم تتجاوز ٧,٧ في المائة من المجموع.<sup>(٦٢)</sup> فعلى المستوى القطاعي، يحوز القطاع العقاري على حصة كبيرة من هذه الاستثمارات بنحو ٥٠٠ مليون درهم مغربي في السنة خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠١١) أو ٧١ في المائة من الاستثمارات (٩٨ في المائة في عام ٢٠١١). وتليه السياحة (١١٦ مليون درهم مغربي، أي ١٧ في المائة) والصناعة (٥٥ مليون درهم مغربي، أو ٨ بالمائة) ثم التجارة (١٦ مليون درهم مغربي، أي ٢ في المائة).

الجدول ٩

الاستثمارات التي جسدها المغاربة المغتربون حسب القطاع (بملايين الدراهم المغربية) (\*)

القطاعات	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	المتوسط (٢٠٠٥-٢٠١١)	الحصة (٢٠٠٥-٢٠١١)
العقارات	٢٨٣	١٩٨	٢٩٣	٦٤٤	٤٤٣	٦٩٢	٩٢٩	٤٩٧	٧١ في المائة
السياحة	١٧	١١٣	٢٦١	١١٣	١٧٧	١٢٥	٦	١١٦	١٧ في المائة
الصناعة	٠,٤	١٠	١٦٣	٧٠	١٢٥	١٠	٧	٥٥	٨ في المائة
التجارة	٠,١	٦٠	٠,٢	٢٩	-	٢,١	١,٨	١٦	٢ في المائة
مجالات أخرى	٠,٥	٨٠	٩	٢٤	١٢	٢	٣,٢	١٩	٣ في المائة
المجموع	٣٠١	٤٦١	٧٢٦	٨٨٠	٧٥٧	٨٣١	٩٤٧	٧٠٠	١٠٠ في المائة

المصدر: مكتب الصرف.

(\*) هي عمليات ممولة بمدخلات بالعملة الصعبة ومعلنة باعتبارها استثمارات قام بها المغاربة المقيمون في الخارج. ولا تشمل هذه البيانات الاستثمارات الممولة من الأصول النقدية بالدرهم.

(٦٢) "يتكون أكثر من ٧ في المائة من الاستثمار المباشر. أما الباقي فيذهب إما يذهب إلى استثمارات مالية (٠,٦٥ في المائة) أو إلى قيم منقولة (هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة بالأسهم)". "المغاربة المقيمون في الخارج - استخدام التحويلات - مرصد الجالية المغربية في الخارج". مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج. ٢٠٠٨. ص ٩٨.

ويبقى القطاع العقاري القطيع المهيمن لاستثمارات المهاجرين لأنه يمثل علامة على النجاح الاجتماعي وهو أيضا قيمة رمزية وعاطفية للمهاجر الذي يعيش بعيدا عن الوطن. ويعد بناء منزل في البلد الأصلي تأمينا من تقلبات الحياة<sup>(٦٣)</sup> من جهة، ولا يتطلب الحضور الشخصي للمغاربة في بلدنهم الأصلي، من جهة أخرى. والآثار المترتبة عن هذا القطاع بالغة الأهمية، لأن تحسين ظروف السكن يؤدي إلى قدرة أكبر على العمل إلى جانب تغذية أفضل وتعليم أفضل للأطفال. ثم إن من شأن هذا الاستثمار أن يؤدي إلى تعزيز الاقتصاد المحلي، بمجموعة متنوعة من المهن المتعلقة بالبناء (مواد البناء والنجارة، والحدادة، وغيرها)، وهو ما يشجع على تطوير المؤسسات الصغيرة ويحفز على إيجاد فرص عمل مباشرة وغير مباشرة (Hachana, ٢٠٠٧).

وبالإضافة إلى التخصص في مجال العقارات، هناك خصائص أخرى تتسم بها استثمارات المغتربين المغاربة على مستوى المبالغ المستثمرة وقطاعات الاستثمار، وطبيعة المشاريع وموقعها. ويستثمر المغتربون المغاربة بوجه خاص في المشاريع الصغيرة، التي يقل فيها مبلغ الاستثمار عن ٥٠٠ ألف درهم مغربي (٤٠ في المائة من المجموع). وفي المقابل، لا تمثل المشاريع الكبيرة التي تتجاوز ٥ ملايين درهم مغربي سوى ١٤ في المائة<sup>(٦٤)</sup> من الاستثمارات.

وثمة سمة أخرى هامة ترتبط بخصائص المغتربين المغاربة وتؤثر هذه الخصائص، حسب كل جيل، في اختيار القطاعات. فبالنسبة للجيلين الأول والثاني من المغتربين المغاربة، تتعلق نسبة ٦٥ في المائة إلى ٧٢ في المائة من مجموع الاستثمارات بالقطاع العقاري. وتتنوع البقية على القطاعات الأخرى بمعدل ٧٠ في المائة للخدمات و ٣٠ في المائة للزراعة والأغذية الزراعية والصناعة.

وخلافا للقطاع الزراعي والتجاري اللذين تهيمن فيهما أساسا المشاريع الصغيرة، فإن أنشطة الخدمات تتعلق بمشاريع مبالغها الاستثمارية مرتفعة نسبيا. أما المغتربون المغاربة المنحدرون من الجيل الثالث فيختارون أساسا مشاريع في مجال السياحة والإطعام والتعاقد من الباطن. واختيار موقع إقامة المشروع ليس من قبيل الصدفة بما أنهم عادة ما يختارون مناطقهم الأصلية. ومع ذلك، فإن المشاريع ذات التكنولوجيا المتطورة، وكذلك تلك المتعلقة بالتعليم وتقنيات الاتصال والدعاية تتجه حصرا نحو المدن الكبرى في البلد.

وعلاوة على ذلك، فإن هناك اهتماما متزايدا في بورصة الدار البيضاء بهذا المركز المالي من المستثمرين المغتربين، لاسيما الأجيال الجديدة، ولكن هذا الاستثمار لا يزال قليلا، بالنظر إلى أهمية التحويلات.

وبالفعل فقد سجل استثمار المغتربين المغاربة تقدما مذهلا في قطاع القيم المنقولة الذي يشمل أسهما متداولة في البورصة وأجهزة استثمار جماعية في القيم المنقولة (هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة). وقد تطورت كل من هاتين الفئتين على النحو التالي:

١ - **الأسهم المدرجة في البورصة:** ارتفع استثمار المغتربين المغاربة في الأسهم المدرجة في البورصة من ٦٦ مليون درهم مغربي إلى ٣٠٨ ملايين في عام ٢٠١٣، بزيادة ٤٨٠ في المائة. غير أن هذا المبلغ لا يمثل سوى ٠,٢٢ في المائة من مجموع الاستثمار الأجنبي الذي يبلغ ١٣٦ بليون و ٩٩٠ مليون درهم مغربي (مقابل ٠,٣ في المائة في عام ٢٠١١)، ويحوز أشخاص اعتباريون أجانب، معظمهم كيانات اعتبارية فرنسية غير مقيمة على ٩٨,٧١ في المائة منه.

<sup>(٦٣)</sup> Migration et compétences au Maroc « Résultats de l'enquête ٢٠١١-٢٠١٢ sur la migration et le lien entre compétences, migration et développement ».

<sup>(٦٤)</sup> "الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وفي المغرب". وزارة الشؤون الاقتصادية والعامية، تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٧. ص ٣٣.

٢- **هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة:** تطور استثمار المغتربين المغاربة في سندات هذه الهيئات باطراد خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠١٣ وارتفع من ٢١٥ مليون درهم مغربي في عام ٢٠٠٢ إلى ٣٧١ مليون درهم في عام ٢٠١٣، بزيادة ملحوظة في عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩. وتقدر هذه الزيادة بنسبة ٦٤ في المائة مقارنة بعام ٢٠٠٧. ومثل الاستثمار ٤٩,١٠ في المائة من الاستثمار الأجنبي في هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة في عام ٢٠٠٨ مقابل ٢٧,٨٠ في المائة في عام ٢٠٠٧. وقد انخفض هذا الاستثمار ليلغ ٣٩ في المائة فقط في عام ٢٠١١.

تطور استثمار المغتربين المغاربة في أسهم هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة وحصصها  
(بملايين الدراهم المغربية)

٢٠١٣	٢٠١٢	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٧	٢٠٠٦	٢٠٠٥	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٢	
الاستثمارات في الأسهم المُدرجة في البورصة												
٣٠٨	٣٠٨	٣٨٣	٣٥٩	٤٠٠	٣٨٢	٢٨١	١١٢	٨٧	١٢٤	٩٠	٦٦	المغتربون المغاربة
١٣٦٩٩٠	١١٨١٠٠	١٤٧٣٤٣	١٦٧١٠٥	١٤٣٨٤٣	١٤٥٢٦٩	١٤٥٧١٠	١٢٠٢١١	٨٤٨٦٣	٥٧٧٨٣	٢٤٩٥٩	٢٠٨٣٦	الأجانب
الاستثمارات في هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة												
٣٧١	٧٧٤	٣٦٨	٤١٠	٥٠٧	٥٧٧	٣٥٢	٣٥٣	٣٦٦	٣٤٩	٢٤٩	٢١٥	المغتربون المغاربة
٩٤٤	١٢٩٩	٥٢٩	٨٦٢	٨٧٦	١١٧٥	١٢٦٦	٦٩٠	٥٦٦	٥٤١	٥٢٥	٢٩٠	الأجانب

المصدر: التقارير المتعلقة بالاستثمار الأجنبي في بورصة الدار البيضاء/مجلس أخلاقيات هيئة القيم المنقولة

وقد تطورت استثمارات المغتربين المغاربة في الحافظة كثيرا بين عامي ٢٠٠٢ و ٢٠١٣ حيث ارتفعت من ٢٨١ مليون درهم مغربي إلى ٦٧٩ مليون، أي بزيادة ١٤١,٦٣ في المائة، وبلغت الذروة بمقدار ٩٥٩ مليار درهم مغربي في عام ٢٠٠٨ و ١٠٨٢ بليون درهم في عام ٢٠١٢. ومقارنة بالحجم الإجمالي لتحويلات المغتربين المغاربة في العام نفسه، فإنها بالكاد تمثل ٢,٤ في المائة في عام ٢٠١٣ مقابل ١,٨٠ في المائة في عام ٢٠٠٨، ولكن بنمو مطرد، سواء بالنسبة للأسهم المدرجة في البورصة أو هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة.



## ٢- الهياكل العامة

### المراكز الجهوية للاستثمار:

تقوم هذه المراكز بوظيفتين أساسيتين: الدعم في إنشاء المؤسسات وتقديم المساعدة للمستثمرين. وهي تتألف من نافذتين، هما نافذة الدعم في إنشاء المؤسسات ونافذة مساعدة المستثمرين (انظر الإطار أدناه).

ورغم أن المراكز الجهوية للاستثمار تعامل المستثمرين المغتربين على قدم المساواة مع المقيمين المغاربة، تجدر الإشارة إلى أن المغتربين يستفيدون مع ذلك من مزايا معينة. وتتلخص الخدمات التي تقدمها المراكز الجهوية للاستثمار للمغتربين فيما يلي:

١- الاحتفال باليوم الوطني للمغاربة المقيمين في الخارج كل سنة في ١٠ آب/أغسطس (تنظيم لقاءات، وأيام مفتوحة، وحلقات عمل/مناقشات، وغيرها)؛

٢- الاستجابة لطلبات المغتربين المغاربة على سبيل الأولوية (طلبات للحصول على معلومات عن طريق البريد الإلكتروني أو بريد رسمي)؛

٣- إيفاد بعثات من المتعاملين الاقتصاديين والمؤسسين إلى البلدان المضيفة للاجتماع مع المغتربين المغاربة، وعرض الإمكانيات والديناميات الاقتصادية الجهوية وتوعيتهم بفرص الاستثمار في الجهة.

وقد تمكنت بعض المراكز، مقارنة بأخرى، من التميز من حيث النهج الذي تتبعه تجاه هذه الفئة. وبالفعل، تبدو مكانة المغتربين في التوجهات الاستراتيجية لبعض المراكز ظاهرة للعيان من خلال عملية تواصل موجهة على موقعها الشبكي أو بإنشاء وحدات مخصصة للمغتربين المغاربة.<sup>(٦٥)</sup> واستنادا إلى البيانات التي جمعت من المراكز الخمسة التي ردت على الاستبيانات، تبرز الملاحظات التالية:

١- يختلف عدد الشركات التي ينشئها المغتربون المغاربة باختلاف الجهة حيث يتراوح ما بين ١٥ إلى ٩٠ كمعدل سنوي؛

٢- المشاريع الاستثمارية يقوم بها المغتربون المغاربة أنفسهم في معظم الحالات. ومع ذلك، فإن بعض المغتربين يشتركون مع المستثمرين المحليين؛

٣- يختلف متوسط استثمارات المغتربين من مركز إلى آخر، بدءا مما يزيد قليلا عن ١ مليون درهم مغربي إلى ١٥ مليون. وتتوقف القطاعات التي تهتم المغتربين على إمكانيات الجهة أيضا؛

٤- أُجريت دراسات عن فرص الاستثمار لصالح المغتربين المغاربة؛<sup>(٦٦)</sup>

٥- تختلف مشاكل المستثمرين المغتربين من حيث الحجم من جهة إلى أخرى. وفي بعض الجهات، تُطرح مسألة اختيار المشروع والتمويل بجدة. أما بالنسبة لآخرين فإن مشكلة العقار لا تزال عاملا مثيرا للاستثمار.

<sup>(٦٥)</sup> حالة مركز "سوس ماسة ذراع" حيث يمثل المغتربون المغاربة ٤ في المائة من مجموع الزوار.

<sup>(٦٦)</sup> حالة مركز "سوس ماسة ذراع" الذي أجرى دراسة مناطق تارودانت وتيزنيت وطاطا.

وهناك مشكلات أخرى تعود للمستثمر، وتقديم ملفات ناقصة، وعدم وجود محاور لمتابعة الملف أو، في حالة وجود من يمتلئ، عدم قدرته على كفاءة المتابعة السليمة للملفات أو لتمثيل المغتربين المغاربة. ويقدم بعض المغتربين ملفاتهم خلال إقامتهم في المغرب ويطلبون دراستها بسرعة، متجاهلين الإجراءات النافذة.

وفيما يتعلق بالتنسيق، فإن لمراكز الاستثمار الجهوية علاقات شراكة تفضيلية مع مؤسسة البنك الشعبي لإنشاء المقاولات،<sup>(٦٧)</sup> والاتحاد العام لمقاولات المغرب، وصندوق التنمية الفلاحية في الجهات ذات الطابع الزراعي. ويندرج التنسيق في إطار مرافقة و/أو تمويل المشاريع الاستثمارية. وتبقى العلاقة مع الهياكل المختصة للمغتربين شبه غائبة أو مخصصة لغرض معين. وقد أبرمت بعض المراكز اتفاقيات إطارية مع نادي المستثمرين المغتربين المغاربة.

## الإطار ٢

### صلاحيات المراكز الجهوية للاستثمار

تبقى نافذة المساعدة على إنشاء المؤسسات المخاطب الوحيد لكافة الأشخاص الذين يرغبون في إنشاء مؤسسات، مهما كان شكلها، والراغبين في الحصول على هذه الخدمة. وستكون لهذه النافذة فروع على مستوى المحافظات والدوائر والبلديات، وفقا للاحتياجات والقدرات. ويقدم موظفوها لأصحاب الطلبات استمارة وحيدة تتضمن جميع المعلومات المطلوبة بموجب التشريعات والقواعد التنظيمية الخاصة بإنشاء المؤسسات. ويقوم هؤلاء الموظفون بكل الخطوات اللازمة ليتلقوا من الإدارات ذات الاختصاص الوثائق أو الشهادات المطلوبة بموجب التشريعات والقواعد التنظيمية لانشاء شركة. وفي أجل يحدده الوالي، يضعون في متناول مقدم الطلب المستندات الداعمة الصادرة عن الإدارات التي تثبت وجود الشركة. وينبغي لموظفي المركز التحلي بروح المبادرة وألا ينتظر قدوم حاملي المشاريع. ويجب أيضا أن يعملوا على تيسير الانتقال من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي بطريقة مرنة وذكية.

أما بالنسبة لنافذة مساعدة المستثمرين فهي:

- تتيح للمستثمرين كافة المعلومات ذات الصلة بالاستثمار الجهوي. وهي تدرس أيضا جميع طلبات التراخيص الإدارية وتُعد جميع القرارات الإدارية اللازمة لإنجاز المشاريع الاستثمارية في قطاعات الصناعة والصناعة الزراعية والتعدين والسياحة والحرف اليدوية والإسكان، عندما يتعلق الأمر بالاستثمارات التي تبلغ أقل من ٢٠٠ مليون درهم مغربي وذلك لتمكين والي الجهة من إصدار التراخيص أو توقيع العقود الإدارية المتعلقة بهذه الاستثمارات؛

- تدرس مشاريع العقود أو الاتفاقيات المقرر إبرامها مع الدولة بشأن الاستثمارات المعنية بالمجالات المذكورة أعلاه، ولكن التي تبلغ ٢٠٠ مليون درهم مغربي أو تتجاوز ذلك. والغرض من ذلك هو جعل المستثمر يستفيد من منافع خاصة، وإحالتها إلى السلطة الحكومية ذات الاختصاص للموافقة والتوقيع عليها من الأطراف المتعاقدة. ويقوم الوالي، في نطاق صلاحياته، بمنح التراخيص وتنفيذ القرارات والعقود اللازمة لإنجاز الاستثمار، المنصوص عليه في الاتفاقية التي كُلف بتنفيذها؛

- تقترح حلولاً ودية للمنازعات بين المستثمرين والحكومة. وفي إطار هذه المهمة، يضطلع المركز الجهوي للاستثمار بدور فعال في دعم المستثمرين الجدد، مع السعي إلى تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات من أجل تعزيز استمرار نشاطها.

<sup>(٦٧)</sup> حيث أبرمت اتفاقيات بين المراكز والمؤسسة لإنشاء لجان جهوية للمؤسسات لصالح المغتربين المغاربة، تهدف إلى إقامة فضاء للقاء والتشاور مع المتعاملين الجهويين المشاركين في عملية الاستثمار الخاص في الجهة.

## لجنة الاستثمارات

تهدف اللجنة، التي يترأسها رئيس الحكومة، إلى تنفيذ أي إجراء من شأنه تحسين البيئة الاستثمارية للمغرب وتعزيزها، والبت في العراقيل التي تعترض تحقيق أي مشروع استثماري وتبسيط الإجراءات التي يمكن أن تعيق المشاريع الاستثمارية التي تتجاوز كلفتها ٢٠٠ مليون درهم مغربي.

وتبين طبيعة مشاريع المغتربين المغاربة، وكذلك متوسط مبلغ استثماراتهم أن اللجنة بعيدة عن اهتمامات هذه الفئة.

### مجلس أخلاقيات هيئات القيم المنقولة

باعتبار مجلس أخلاقيات هيئات القيم المنقولة سلطة تتولى تنظيم أسواق رؤوس الأموال، فقد أنشئ بالظهير رقم ١-٩٣-٢١٢، وتكمن في مهمته فيما يلي:

١- ضمان حماية المدخرات المستثمرة في القيم المنقولة؛

٢- الحرص على حسن سير الأسواق؛

٣- مساعدة الحكومة في القيام بصلاحياتها في مجال تنظيم الأسواق.

وتنظر هذه الهيئة إلى كافة المستثمرين (بما في ذلك المغتربون) على قدم المساواة من حيث المعاملة، وكذلك من حيث إمكانية الحصول على المعلومات والمنتجات المالية.

### الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات

هي مؤسسة عامة ذات شخصية قانونية مستقلة واستقلال مالي، مكلفة بتنمية الاستثمار في المغرب وتشجيعه.

وتتمثل مهمتها في وضع هيكل لاستقبال المستثمرين وتوجيههم. والوكالة مكلفة أيضا بالتعاون والتنسيق بين الأنشطة الترويجية في المغرب وخارجه على حد سواء.

وهي تتيح للمستثمرين الأجانب، بمن في ذلك المغتربون المغاربة، معلومات عن الإمكانيات الاستثمارية، حسب الجهة الاقتصادية والقطاع، وفقا للقواعد التنظيمية النافذة. وهي تقدم للمستثمرين مواطن قوة المغرب وخصائصه من حيث التمويع: الإطار القانوني والاقتصادي، فضلا عن المزايا المالية المتاحة على الصعيدين الجهوي والوطني. كما تقدم المساعدة اللازمة لتسريع الإجراءات وتيسير التواصل مع المصالح الحكومية. وأطلقت بحلول نيسان/أبريل ٢٠١١ خدمة ما بعد البيع لكسب وفاء المستثمرين في البلد: تحسين متابعة المشاريع الاستثمارية وجمع المعلومات في الميدان، وتحديد احتياجات التيسير، وتحسين التنسيق بين الإدارات المحلية والمركزية.

ويبين الطابع الترويجي للوكالة ومحتوى عرضها أنها بعيدة عن تلبية احتياجات هذه الفئة التي يبقى متوسط استثمارها منخفضا، بالنظر إلى حجم المشاريع التي تروج لها الوكالة. ومن شأن مشروع إعادة تنظيم الوكالة أن يأخذ في الاعتبار تلك الفئة التي لم تحظ بعد بمعاملة تفضيلية من الهيئات التي تشجع الاستثمارات في المغرب.

### مؤسسة إنشاء المقاولات التابعة لمجموعة البنك الشعبي

مؤسسة إنشاء المقاولات هي رابطة غير ربحية معترف بها وتعمل للمصلحة العامة. وتتمثل مهمتها فيما يلي:

- ١- العمل على نشر ثقافة ريادة أعمال عصرية في خدمة المواطن لدى أصحاب المشاريع؛
- ٢- تعزيز الاستثمار وتيسيره على الصعيدين الجهوي والوطني؛
- ٣- تيسير الحصول على التمويل لحاملي المشاريع؛
- ٤- التشجيع على استدامة المقاولات المستفيدة من خدماتها؛
- ٥- ضمان إجراء عمل جوارى محلي من خلال شبكة المكاتب الجهوية؛
- ٦- المساهمة في رصد إنشاء المقاولات على الصعيدين الجهوي والوطني.

قامت المؤسسة في عام ٢٠٠٩ بمبادرة لتقديم المشورة للمستثمرين في الجالية المغربية المقيمة في الخارج، وقامت بأنشطة ترويجية مثل المشاركة في قافلة تشجيع الاستثمار الموجهة للمغاربة المقيمين في الخارج في ٥ بلدان مضيقة في أوروبا، بالتعاون مع البنك الشعبي، و”شعبي بنك أوروبا“، و”بنك أمل“ ونادي المستثمرين المغاربة في الخارج.

وقد جرى توجيه هذه المنتجات نحو هدفين رئيسيين:

#### ١- العملاء المحليين:

- تقديم المساعدة لحاملي أفكار تتعلق بالمؤسسات؛
- تقديم الدعم في مرحلة ما قبل التأسيس لحاملي مشاريع المؤسسات؛
- المتابعة بعد إنشاء المؤسسات المنشأة حديثاً.

#### ٢- العملاء من مغاربة العالم:

- حزمة مساعدة/استثمار/خدمات مخصصة للمغتربين المغاربة في بلدانهم المضيفة.
- حزمة دليل/استثمار/خدمات مخصصة للمغتربين المغاربة الذين يعودون إلى المغرب.

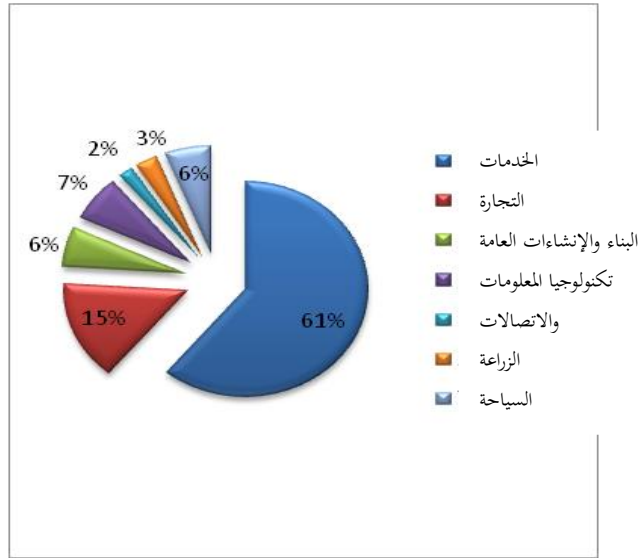
#### على صعيد سوق المغتربين المغاربة

- المشاركة في الطبعة الأولى والثانية من برنامج المرافقة في إنشاء مقاولات المغتربين بالشراكة مع وكالة التعاون الدولي والتنمية المحلية في البحر المتوسط؛
- مشاركة مؤسسة إنشاء المقاولات في برنامج ”دياميد“ لدعم إدماج الخريجين من شباب المغرب العربي وريادة الأعمال المحلية.

وباعتبار المؤسسة هيكلًا للمرافقة، فقد قامت في الفترة ٢٠١٠-٢٠١٣ بمرافقة إنشاء ٢٤١ مؤسسة<sup>(٦٨)</sup> باستثمارات بلغت ٢٨٥,٨١٠,٠٠٠ درهم مغربي وإيجاد ١١٧٨ وظيفة، أي متوسط استثمار مقداره ١,١٨٦,٠٠٠ درهم مغربي تقريبا لكل مؤسسة ومتوسط عمالة منشأة بحوالي ٥ وظائف لكل شركة. وإنشاء المؤسسات موجه أساسا نحو قطاعات الخدمات (٦١ في المائة) والتجارة (١٥ في المائة)، وتأتي طنجة في الصدارة، تليها أغادير وبني ملال، على النحو المبين في الرسوم البيانية التالية:

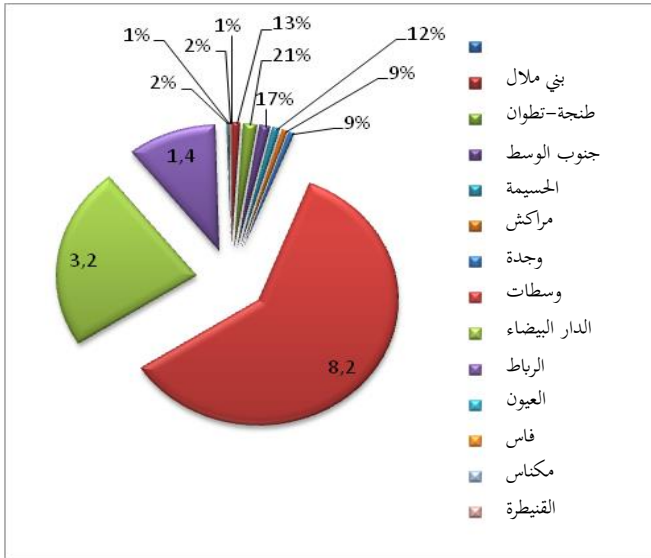
الشكل ٢٤

توزيع استثمارات المغتربين المغاربة حسب القطاع



الشكل ٢٥

توزيع استثمارات المغتربين المغاربة حسب الجهة



المصدر: مؤسسة إنشاء المقاولات التابعة لمجموعة البنك الشعبي ٢٠١٠-٢٠١٣.

## بنك الأمل

أنشئ بنك الأمل في عام ١٩٨٩، وتكمن مهمته أساسا في المساهمة في تمويل المشاريع الاستثمارية لرواد الأعمال المغتربين المغاربة الراغبين في العمل في المغرب. ومنذ إطلاق البنك، ساهم في إنشاء وتطوير مشاريع كبيرة يحملها مستثمرون من الجالية المغربية في الخارج، ما سمح لهم في المشاركة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية للمغرب.

وقد حصل منذ نيسان/أبريل ١٩٩٢ بنشاطين جديدين لتعزيز وجوده في السوق. وهما الدراسة المباشرة للملفات ومنح القروض المتوسطة والطويلة الأجل.

وبعد ٢١ سنة من الوجود أصبح "أمل" أخيرا بنكا قائما بذاته؛ وقد منح بنك المغرب المؤسسة ترخيصا لتحصيل الودائع. وقد تعدد عليها ذلك منذ إنشائها في عام ١٩٨٩ بالنظر إلى هدفها الأصلي، الذي كان دعم المغتربين المغاربة من خلال تمويل مشاريعهم في المغرب.

(٦٨) بما في ذلك ٥١ كيانا أنشئ في عام ٢٠١١ فقط على يد المغتربين المغاربة، يمثلون استثمارات بقيمة تفوق ٧٢ مليار درهم مغربي، ساهمت في إيجاد ٢٤٠ فرصة عمل.

ومع ذلك، وخلافا لسائر المصارف التجارية، لم يكن بإمكان البنك، مع تقديم القروض، تحصيل ودائع. ومن ثم كان لزاما عليه إعادة تمويل ذاته من جهات مانحة أخرى، بما في ذلك المصارف، وهو ما جعله أقل قدرة على المنافسة بسبب ارتفاع تكاليف الموارد. وقد جرّ مصرف المغتربين المغاربة معه هذا التشوه منذ ولادته ليتحول إلى فوqعة فارغة تقريبا نتيجة لزيادة المنافسة.

وفي عام ٢٠٠٩، سيطر البنك المركزي على المؤسسة بشراء ٤٠ في المائة من رأسمالها وأصبحت أحد فروع المجموعة متخصصة في مرافقة وتمويل برامج استثمار العملاء المغتربين المغاربة. وفي عام ٢٠١٠، حصلت المؤسسة على ترخيص من البنك المركزي للقيام بجمع الودائع، على أن يقتصر ذلك على العملاء المغتربين المغاربة.

وفي عام ٢٠١١ وبفضل ضمه إلى المجموعة أصبح بنك الأمل يستفيد من موارد مالية وبشرية وتقنية كافية<sup>(٦٩)</sup> في إطار مهمته الرئيسية، ألا وهي تمويل المشاريع المنفذة كليا أو جزئيا من المغاربة المغتربين أو أفراد أسرهم.

ويضع بنك الأمل في متناول رواد الأعمال من المغتربين المغاربة عرضا بمنتجات وخدمات مصرفية متكاملة:

١- الربط بين مختلف الإدارات والأطراف الفاعلة في الاستثمار؛

٢- المساعدة القانونية والمالية؛

٣- الهندسة المالية

٤- المساعدة على إعداد دراسات الجدوى وخطة العمل؛

٥- التركيب التقني لملفات الاستثمار.

الجدول ١١

أعمال بنك الأمل لصالح المغتربين المغاربة (٢٠١١-٢٠١٣)

أنواع الخدمات*	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣
تقديم المشورة والمرافقة	-	-	٤٩٥ (٧٠)
تمويل المشاريع	٤٣	-	٢٥
مبلغ الاستثمارات	-	٢٠٣ ملايين درهم مغربي	٣٣٠ مليون درهم مغربي

المصدر: التقارير السنوية لمجموعة البنك الشعبي (٢٠١١-٢٠١٣).

نادي المستثمرين المغاربة بالخارج

من أجل تشجيع الجالية المغربية في الخارج على الاستثمار في المغرب وجعلها قوة دافعة للتنمية، أنشئ نادي المستثمرين المغاربة بالخارج في عام ١٩٩٧. وقد تمكن من اجتذاب العديد من المشاريع في مختلف أنحاء المغرب بمعدل أكثر من ٥٠ مشروعاً

<sup>(٦٩)</sup> Rapport annuel du Groupe de la Banque populaire (٢٠٠٧).

<sup>(٧٠)</sup> قدم ٣٥٠ مغتربا مغربيا طلبات للحصول على معلومات قطاعية وطلب ٦٥ مرافقة قانونية أو مالية.

في العام (أكثر من ٥٠٠ مشروع في جميع القطاعات في ١٩٩٧-٢٠٠٧، أي حوالي ٢٧ ألف وظيفة ورقم أعمال سنوي يقدر بـ ٢٧٠ مليون درهم مغربي).

#### ٤ - الإطار المؤسسي والتنظيمي الخاص بالمغتربين المغاربة

على الصعيد المؤسسي، وردا على سياسات الإدماج التي تتبعها البلدان المضيفة للمغتربين المغاربة، أنشأ المغرب في التسعينات هياكل عامة مخصصة للجالية المغربية في الخارج. وترمي هذه الهياكل إلى تعزيز الروابط مع البلد الأصلي.

وقد وضعت الوزارة المكلفة بالجالية المغربية المقيمة في الخارج، الشريك السياسي في مسألة الهجرة، وحدة مرافقة حاملي المشاريع والمستثمرين المغتربين المغاربة. ويكمن الهدف الأساسي لهذا الهيكل في إرشاد تقييم المعلومات للمستثمرين المحتملين من المغتربين المغاربة بشأن مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني ومساعدة حاملي المشاريع الذين يرغبون في القيام بذلك في جميع المراحل، ابتداء من التصور وحتى الإنجاز، وأخيرا تحديد وإقامة شراكات مع الجهات الفاعلة المحلية من أجل تشجيع المغتربين على الإسهام في تنمية جهااتهم الأصلية.<sup>(٧١)</sup>

وفي إطار تعزيز الروابط مع المغتربين المغاربة، قامت الوزارة أيضا بإنشاء مركز المغتربين المغاربة، الذي يكمن هدفه الرئيسي في تيسير الجهود المبذولة على الصعيد الوطني من أجل تعزيز حقوق المهاجرين. وأنشأت الوزارة المكلفة بالمغاربة المقيمين بالخارج وشؤون الهجرة منصة على شبكة الإنترنت تستهدف على سبيل الأولوية الجالية المغربية المغتربة وذات المهارات من أجل تيسير الحصول على المعلومات عن حشد المهارات المغربية في الخارج.

وقد أنشئ صندوق مخصص لاستثمارات المغاربة المغتربين الخارج، "مغاربة العالم للاستثمار"، في ١٤ تموز/يوليه ٢٠٠٩ بعد توقيع اتفاقية بين الدولة، والصندوق المركزي للضمان والمصارف. وترمي هذه الاتفاقية إلى:

١ - المساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية للمغرب، بما في ذلك على الصعيدين المحلي والجهوي؛

٢ - تشجيع استثمارات المغتربين المغاربة.

وفي مقابل المشاركة برأسمال سهمى بالعملية الصعبة بنسبة ٢٥ في المائة من مجموع تكاليف مشروع يقدمه مغربي مغترب، تقدم الدولة إعانة بنسبة ١٠ في المائة بحد أقصى قدره ٥ ملايين درهم مغربي وتقدم المصارف تمويل يصل إلى ٦٥ في المائة من مجموع تكاليف المشروع. وينبغي أن يساوي مبلغ الاستثمار على الأقل ١ مليون درهم مغربي.

بيد أن هذا الصندوق، الذي يديره الصندوق المركزي للضمان، لم يؤدِّ إلى الحماس المتوقع بين الجالية المغربية في الخارج. وبالفعل، لقد استفاد ٢١ مشروعا فقط من مبلغ ١٤٠,٤٨٩,٥٠٠ درهم مغربي، مع إعانة من صندوق بلغت ١٣,٨٨٩,٩٠٠ درهم مغربي وإنشاء ٢٧٢ فرصة العمل.

وتكمن أسباب عدم الاهتمام في إلزامية مساهمة المستثمرين في رأس المال والصعوبات التي تعترض الاستثمار في المغرب (المرافقة والإدارة، إلى غير ذلك). وقد انتهت ولاية صندوق "مغاربة العالم للاستثمار" في ٣١ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١١. وكان

<sup>(٧١)</sup> <http://www.marocainsdumonde.gov.ma/mre-Accompagnement-des-investisseurs-marocains-résidant-à-l'étranger-services/accompagnement-pour-les-investisseurs-mre.aspx>

تمديد آلية الدعم موضوع اتفاقية وُقعت في ٢٧ نيسان/أبريل ٢٠١٣ تنص على إدراج أحكام جديدة تتعلق أساسا بمعيار الأهلية. وفي الصيغة الجديدة، ومن منظور هذا المعيار، ستحصل مشاريع الاستثمار التي يقوم بها مباشرة واحد أو أكثر من المغتربين المغاربة، وحدهم أو بالاشتراك مع مستثمرين أجانب أو مغاربة، على دعم من الصندوق. ووفقا لصيغة عام ٢٠٠٩ فإن الصندوق كان مخصصا حصرا لمشاريع المغتربين المغاربة.

وقد أنشأ جلاله الملك الحسن الثاني الراحل مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين في الخارج في عام ١٩٩٠ برئاسة الأميرة لالة مريم. وأسندت المؤسسة لنفسها المهمة الرئيسية المتمثلة في العمل من أجل الحفاظ على الروابط الأساسية للمغتربين المغاربة بوطنهم ومساعدتهم على التغلب على الصعوبات التي يواجهونها نتيجة هجرتهم. وهي مبنية على ٦ أقطاب ٤ منها مرتبطة مباشرة بمهمتها:

١- الترويج الثقافي؛

٢- الترويج الاقتصادي؛

٣- المساعدة القانونية والاجتماعية؛

٤- التعاون والشراكة الدوليان.

وفي ٢٥ نيسان/أبريل ٢٠٠٢، وقعت المؤسسة والمنظمة الدولية للهجرة اتفاقية شراكة لإنشاء مرصد للجالية المغربية المقيمة بالخارج<sup>(٧٢)</sup> يتولى جمع البيانات المتعلقة بالمغتربين المغاربة وإدارتها. وباعتبار هذا المرصد أداة للتحليل والمساعدة فإنه يتكون من شبكة من الخبراء والباحثين والأكاديميين والجهات الشريكة للمؤسسة. ومن خلال منشوراته، يضمن المرصد نشر معلومات وتحليلات، ويساهم في عملية صنع القرار ويغذي النقاش المتعلق بمسألة الهجرة وحالة المغتربين المغاربة.

وفي سياق الجهود المبذولة لصالح مغاربة العالم، لاسيما حاملي المشاريع، وضعت إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة، من جهتها، دليل الجمارك للمغتربين المغاربة في أيار/مايو ٢٠١٢ بعنوان ”مغاربة العالم: تسهيلات جمركية لفائدكم“. <sup>(٧٣)</sup> حيث يقدم هذا الدليل الأحكام وإجراءات المرور عبر الجمارك في أفضل الظروف، بما في ذلك الأحكام المتعلقة بنظام سعر الصرف والدخول المؤقت، والواردات والصادرات إلى المغرب من أدوات الدفع بالعملات الأجنبية.

وتؤدي المديرية العامة للضرائب، من جهتها، أهمية خاصة للمغتربين المغاربة. وبذلك فهي تشارك في المعارض التي تنظمها مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين في الخارج وفي القوافل الإعلامية التي تطلقها بعض الوزارات والرابطات في أوروبا. وتشارك أيضا في اليوم الوطني للمغاربة المقيمين في الخارج الذي يُعقد سنويا في ١٠ آب/أغسطس. كما تضع كل سنة في موسم الصيف نظاما للمعلومات والإرشادات يشمل ما يلي: <sup>(٧٤)</sup>

<sup>(٧٢)</sup> Rapport annuel du Groupe de la Banque populaire (٢٠٠٧).

<sup>(٧٣)</sup> انظر موقع إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة. [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)

<sup>(٧٤)</sup> الإجراءات التي اتخذتها الإدارة العامة للضرائب لصالح المغتربين المغاربة (٢٠١١-٢٠١٣).

<http://www.marocainsdumonde.gov.ma/mre-services/actions-de-la-dgi-en-faveur-des-mre.aspx>



- نشرة خاصة توضع في مكاتب استقبال الإدارة العامة للضرائب، ومؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين في الخارج، وكذلك على البوابة الإلكترونية للإدارة العامة للضرائب؛
- خلية استقبال معلومات وضعت منذ عام ٢٠٠٠ داخل مؤسسة الحسن الثاني للتعامل مع المغتربين المغاربة للتكفل بطلباتهم في أي مكان في العالم أو في جميع أنحاء المغرب؛
- منح الأولوية في جميع المديرية الجهوية للمغتربين المغاربة لدراسة ملفاتهم بأسرع ما يمكن.

**مجلس الجالية المغربية بالخارج** مؤسسة وطنية استشارية وللاستشارة تحت سلطة صاحب الجلالة الملك محمد السادس. حيث أنشئت بموجب الظهير الملكي الصادر في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٧ لتتطابق مع الإصلاح الدستوري الصادر بموجب استفتاء ١ تموز/يوليه ٢٠١١. ويتولى مجلس الجالية المغربية بالخارج مسؤولية رصد وتقييم السياسات العامة للمملكة تجاه رعاياها في الخارج.

وبالإضافة إلى ذلك، تتمثل مهمته في إصدار آراء بشأن حماية مصالح المغاربة في الخارج، وفي داخل المغرب وخارجه، وتعزيز مساهمتهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبشرية للبلد وتعزيز علاقات الصداقة والتعاون بين المغرب وبلد الإقامة.

**ويمنح مكتب الصرف** مختلف المزايا للمغاربة المقيمين في الخارج. ويستفيد هؤلاء فعلا من هذه المزايا الممنوحة للأشخاص الطبيعيين المغاربة المقيمين وكذلك من المزايا الممنوحة للأجانب المقيمين وغير المقيمين. وباعتبارهم مغاربة، فإنهم يتمتعون بجميع المزايا الممنوحة للمواطنين، مثل الحصول على القروض بالدرهم التي تمنحها الكيانات المقيمة، وحرية الاستثمار وحياسة الأصول في المغرب، والاستفادة من العملة الأجنبية لتغطية النفقات في الخارج التي تتعلق بالسفر لأغراض سياحية ودينية، والرسوم الدراسية، والعلاج، وما إلى ذلك. ويعد مكتب الصرف أيضا هيكلًا يقدم خدمات التحويلات المالية التي يقوم بها المغتربون المغاربة.

ويستفيد المغتربون المغاربة، مثلهم في ذلك مثل الأجانب غير المقيمين، في إطار القواعد المنظمة للصرف من نظام ليبرالي يضمن لهم الحرية التامة لإجراء معاملات الصرف بالعملة الأجنبية. ويغطي هذا النظام تقريبا جميع مجالات الاهتمام، لاسيما:

#### استيراد العملة الصعبة وتصديرها:

يمكن للمغتربين المغاربة أن يستوردوا أو يصدروا بحرية أدوات الدفع بالعملة الأجنبية، بدون تحديد المبلغ. وتخضع العملة الصعبة المستوردة أو المصدرة في شكل أوراق نقدية للتصريح عند الدخول إلى الإقليم الوطني والخروج منه لدى مصالح الجمارك الحدودية، إذا كان المبلغ المستورد أو المصدر بـ ١٠٠ ألف درهم مغربي.

ويمكن للمغتربين المغاربة إعادة شراء وتصدير حتى ٥٠ في المائة من العملة الصعبة التي دخلوا بها<sup>(٧٥)</sup> وبيعت في سوق العملات الأجنبية خلال آخر اثني عشر شهرا في حدود ١٠٠ ألف درهم مغربي. ولا تؤخذ في الحسبان المبالغ المقيدة في الرصيد الدائن لحسابهم بالدرهم القابل للتحويل.

(٧٥) في عام ٢٠١١ بلغ المعدل ٤٠ في المائة من العملة التي أدخلت وبيعت في سوق العملات الأجنبية خلال آخر اثني عشر شهرا في حدود ٥٠ ألف درهم مغربي، باستثناء العملة الصعبة المقيدة في الرصيد الدائن لحسابهم بالدرهم القابل للتحويل.

فتح حسابات بالدرهم القابل للتحويل أو حسابات بالعملة الصعبة: تُفتح هذه الحسابات بكل حرية بناء على طلب من الأطراف المعنية، وذلك بغض النظر عن المبلغ المقدم كدفعة أولية بالعملة الصعبة. ويستفيدون أيضا من بطاقات دفع و/أو بطاقات الائتمان الدولية المضمونة بتوافر هذه الحسابات، والتي يمكنهم استخدامها أيضا في عمليات الدفع في المغرب وخارجها.

ضمان التحويل للقيام بالاستثمارات (بالعملة الصعبة) في المغرب بمعنى أن المغتربين المغاربة، يستفيدون، على غرار المستثمرين الأجانب، من قابلية تحويل كامل استثماراتهم بالدرهم القابل للتحويل أو بالعملة الصعبة للتحويل إلى المغرب من أجل: (٧٦)

١- إنجاز عملياتهم الاستثمارية في المغرب؛

٢- تحويل الإيرادات المتأتية من هذه الاستثمارات؛

٣- تحويل حصيلة بيع الاستثمار أو تصفيته بما في ذلك القيم المضافة المحققة.

إمكانية الحصول على قروض بالدرهم لتمويل شراء أو بناء أصول غير منقولة في المغرب:

١- اقتناء ممتلكات غير منقولة في المغرب يملكها أجنبي ودفع القيمة المقابلة بالعملة الصعبة في الخارج؛

٢- تحويل الوفورات الناجمة عن الإيرادات والأعباء الاجتماعية.

وقد أعتد ميثاق الاستثمار بدلا من أطر الاستثمار القطاعية المختلفة. وهو يتسم بالعديد من المزايا للاستثمارات، لا سيما المزايا الضريبية لاقتناء القطع الأرضية اللازمة للاستثمار وتجهيزها، وحوافز تتعلق بالرسوم الجمركية وضريبة القيمة المضافة، فضلا عن منح نظام ضريبي تفضيلي لفائدة التنمية الجهوية.

وهناك إصلاح جارٍ على ميثاق الاستثمار. ويرمي إلى تحسين النظم الخاصة بحوافز الاستثمار في المغرب. ويهدف مشروع القانون هذا إلى توفير إطار شامل للمستثمر. وينص على إنشاء نظام معاهدات متسق، يمنح دعما ماليا من الدولة مرفوقاً بإجراءات مبسطة.

## ٥- القيود التي تحد من تنمية استثمارات المغتربين المغاربة

ورغم هذه الترسانة من الإجراءات المتعلقة ببيئة الأعمال التجارية لتشجيع حاملي المشاريع، لا سيما المغتربين، على الاستثمار في المغرب، يبدو أن أقلية منهم فقط تولي اهتماما للاستثمار في المغرب. ومن ناحية أخرى، هناك حصة قليلة من التحويلات المالية مخصصة للاستثمار (حوالي ٨ في المائة<sup>(٧٧)</sup>) في القطاع العقاري وفي جهات مزدهرة أصلا على حساب المناطق الريفية التي تحكم عليها بالحرمان من الاستثمارات. وتعوق الاستثمار المشاكل المتعلقة بحقوق الملكية، والفساد، واختلالات السوق والبيروقراطية.

(٧٦) هذه الأحكام منصوص عليها في القانون الإطاري رقم ١٨-٩٥ المشكل لميثاق الاستثمار والذي يقضي بما يلي: "الأشخاص الطبيعيون أو الاعتباريون الأجانب سواء أكانوا مقيمين أم غير مقيمين وكذا الأشخاص الطبيعيون المغاربة المستقرون بالخارج الذين ينجزون في المغرب استثمارات ممولة بعملات أجنبية يستفيدون، فيما يخص الاستثمارات المذكورة من نظام لقابلية التحويل يضمن لهم كامل الحرية".

(٧٧) المصدر: ٢٠٠٨، Résultats d'enquête sur les marocains résidant à l'étranger : L'utilisation des Transferts.

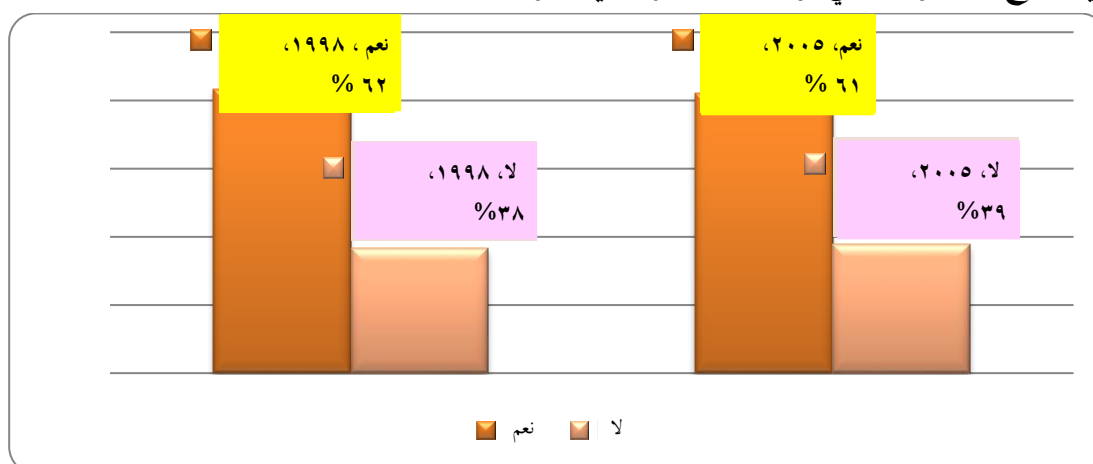
## المعوقات المتصلة ببيئة الأعمال في المغرب

هناك عوامل عديدة تفسر عدم اهتمام العديد من المغتربين المغاربة بإنجاز مشاريع في المغرب. ووفقا لنتائج الدراسة الاستقصائية التي أجرتها مؤسسة الحسن الثاني للمغتربين المغاربة فإن ٦ من أصل ١٠ استثمروا في المملكة صرحوا في عام ٢٠٠٥ بأنهم قد واجهتهم مشاكل. ولم تتغير هذه النسبة منذ عام ١٩٩٨ (حول ٦٢ في المائة)، في حين أن ١ من بين ١٠ مغتربين مغاربة استفادوا من مزايا محددة.<sup>(٧٨)</sup>

---

<sup>(٧٨)</sup> مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج، ٢٠٠٨. "استخدام التحويلات، نتائج الدراسة الاستقصائية". مرصد المغاربة المقيمين في الخارج". ص ١١٩.

## المغاربة المقيمون في الخارج والصعوبات التي تواجه الاستثمارات في المغرب



المصدر: حُسبت على أساس نتائج الدراسة الاستقصائية المتعلقة باستخدام تحويلات المغتربين المغاربة.

وتبين الدراسة أيضا أن المشكلات الخمس الأولى التي يواجهها المغتربون المغاربة في تنفيذ الاستثمار في المغرب هي نفسها، سواء في عام ١٩٩٨ أو في عام ٢٠٠٥، رغم بعض التحسينات. وأولها، المشاكل الإدارية (٤٠ في المائة). ويليهما الفساد الذي انتقل من المرتبة ٣ إلى المرتبة ٢ في عام ٢٠٠٥ (٢٢,١ في المائة). وتأتي الضرائب في المرتبة ٣ (١٠ في المائة). وانتقل التمويل الذي كان في المرتبة ٢ في عام ١٩٩٨ إلى المرتبة ٤ (من ١٨,٤ في المائة إلى ٦,٧ في المائة). وأخيرا، الثقة (٦,٤ في المائة) إلى جانب الاستقبال والمعلومات (٤,٥ في المائة) التي تبلغ في مجموعها حوالي ١١ في المائة.

## الجدول ١٢

## طبيعة المشاكل التي يواجهها المغتربون المغاربة المستثمرون

(١٩٩٨، ٢٠٠٥)

طبيعة المشكلة	١٩٩٨	المرتبة	٢٠٠٥	المرتبة
إدارية	٤٢,٢	١	٣٩,٩	١
فساد	١٣,٤	٣	٢٢,١	٢
تمويل	١٨,٤	٢	٦,٧	٤
ضرائب	١٣	٤	١٠,١	٣
ثقة	٦,٨	٥	٦,٤	٥
استقبال ومعلومات	٣,٨	٦	٤,٥	٧
مشكلات أخرى	٢,٤	٧	١٠,٣	٦
المجموع	١٠٠		١٠٠	

المصدر: مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج: "استخدام التحويلات: نتائج الدراسات الاستقصائية، مرصد الجالية المغربية في الخارج"، ٢٠٠٨، ص ١١٩.

ثم إن هذه القيود أثارها هيئات دولية عديدة باعتبارها عقبات تحول دون اجتذاب الاستثمار إلى المغرب والتي أثرت سلبا على تصنيفه في مناخ الأعمال التجارية، استنادا لمؤشر "ممارسة الأعمال التجارية" الصادر عن البنك الدولي، الذي يحتل فيه المغرب مرتبة أقل من بعض البلدان الصاعدة والنامية، بما فيها تلك المنتمية إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث جاء في المرتبة ٩٧ في عام ٢٠١٣.

بيد أن التعجيل بالإصلاحات في العامين الماضيين، بما في ذلك تخفيف الإجراءات، مكّن المغرب من تحسين موقعه الدولي تدريجيا، لينتقل من المرتبة ٨٧ في عام ٢٠١٤ إلى المرتبة ٧١ في عام ٢٠١٥، وفقا لتقرير ممارسة الأعمال التجارية.

الجدول ١٣

### تصنيف المغرب وفقا لمؤشرات بيئة الأعمال التجارية

المؤشرات	المرتبة في عام ٢٠١٣	المرتبة في عام ٢٠١٤	المرتبة في عام ٢٠١٥
إنشاء المؤسسات	٥٦	٤٧	٥٤
منح تصاريح البناء	٧٩	٥٥	٥٤
الربط بالكهرباء	٩٢	٨٧	٩١
احالة حق الملكية	١٦٣	١٢٦	١١٥
الحصول على القروض	١٠٤	٩٩	١٠٤
حماية الاستثمارات	١٠٠	١١٨	١٢٢
دفع الضرائب	١١٠	٥٧	٦٦
التجارة عبر الحدود	٤٧	٤٠	٣١
تنفيذ العقود	٨٨	٨١	٨١
تسوية الاعسار	٨٦	١٠٨	١١٣
بيئة الأعمال التجارية	٩٧	٨٧	٧١

المصدر: ممارسة الأعمال التجارية الأعوام ٢٠١٣ و ٢٠١٤ و ٢٠١٥.

وبالإضافة إلى القيود المتصلة بالبيئة العامة للأعمال التجارية، هناك مشكلة أخرى ذات طابع مؤسسي تُبين أن تعدد الأطراف الفاعلة في مجال الهجرة وازدواجية المسؤوليات أو الإجراءات يجعل المهمة أكثر صعوبة لحملي المشاريع من المغتربين المغاربة.

وبالفعل فإن هناك العديد من الهياكل المعنية بمسألة الهجرة في المغرب. حيث نجد الوزارة المنتدبة لدى رئيس الحكومة المكلفة بالمغاربة المقيمين بالخارج، ومجلس الجالية المغربية في الخارج، ومؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين في الخارج، ووزارة الشؤون الخارجية والتعاون، إلى جانب وزارة العمل.

ويطرح تعدد المؤسسات المكرسة للمغتربين وتوازي صلاحياتها، وتكرار أدوارها وتداخل الإجراءات مشاكل ويحد بدرجة كبيرة من أثر الإجراءات التي تتخذها الحكومة المغربية على عدة مستويات.

ويُطرح بحدة الافتقار إلى التواصل بشأن الآليات الموجودة، وبيئة الأعمال في المغرب وفرص الأعمال التجارية، لا سيما على الصعيد الجهوي، وارتفاع تكلفة العقار إلى جانب ضعف جودة رأس المال البشري، ومشكلة التمويل، لا سيما أنه يضاف إلى لجوء المصارف إلى الضمانات الشخصية.

ومع ذلك، لا تزال هذه المشاكل تعاني منها قطاعات عديدة، بما أنها تؤثر على جميع المستثمرين، سواء كانوا محليين أو مغتربين مغاربة. والمشكلة التي يواجهها المستثمر المغربي المقيم في الخارج تتأتى من كونه خارج الإقليم، الأمر الذي يشكل عائقاً أمام الاستثمار في بلده الأصلي.

### العوامل المرتبطة بسمات المغتربين المغاربة واختيارهم الاستثمار في المغرب أو في البلدان المضيفة

يستثمر المغتربون المغاربة بشكل متزايد في البلدان المضيفة (انظر الجدول أدناه). وبالفعل، في حين أنجز ٧٠,١ في المائة منهم استثمارات في المغرب في عام ١٩٩٨، لم تبلغ هذه النسبة سوى ٢٣,٢ في المائة في عام ٢٠٠٥. ومن ناحية أخرى، هناك عدد متزايد ممن فضل الاستثمار في البلدان المضيفة (٢٣,٢ في المائة في عام ١٩٩٨ مقابل ٣٨ في المائة في عام ٢٠٠٥). وفي عام ٢٠٠٥، كان المغتربون المغاربة المولودون في الخارج هم من استثمر في بلد الإقامة أكثر مما استثمروا في المغرب (٤٠,٩ في المائة مقابل ٢٤,٨ في المائة)، في حين استثمر المولودون في المغرب أكثر من استثمارهم في البلدان المضيفة (٥٥,٩ في المائة مقابل ٣٧,٧ في المائة)<sup>(٧٩)</sup>.

الجدول ١٤

### توزع استثمارات المغتربين المغاربة بين المغرب والبلدان المضيفة

	في المغرب		في الخارج		الفرق (في المائة)
	١٩٩٨	٢٠٠٥	١٩٩٠	٢٠٠٥	
المغتربون الذين قاموا باستثمارات	٧٠,١	٥٢,٧	٢٣,٢	٣٨,٠	٦٣,٨
المغتربون الذين لم يقوموا باستثمارات	٢٩,٩	٤٧,٣	٧٦,٨	٦٢,٠	١٩,٣-
المجموع	١٠٠,٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠	-

المصدر: مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج: "استخدام التحويلات: نتائج الدراسات الاستقصائية، مرصد الجالية المغربية في الخارج"، ٢٠٠٨.

وبصفة عامة، فبالإضافة إلى مكان الولادة، هناك العديد من العوامل التي تحدد اختيار المغتربين المغاربة بين الاستثمار في المغرب والاستثمار في البلد المضيف. ويتعلق الأمر بوجه خاص بأقدمية الهجرة والوضع الوظيفي، ورؤيتهم للاستقرار من جديد في المغرب ومستوى التعليم والتأهيل.

<sup>(٧٩)</sup> المصدر: مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج: "استخدام التحويلات: نتائج الدراسات الاستقصائية، مرصد الجالية المغربية في الخارج". المرجع نفسه، ص ١٠٩.

وتشكل أقدمية الهجرة أحد أهم العوامل المفسرة. ونسبة المستثمرين المغتربين المغاربة أقل في بلدان الهجرة الجديدة (إسبانيا وإيطاليا) منه في البلدان القديمة (فرنسا، هولندا، بلجيكا). فقد استثمر حوالي ثلاثة أرباع المغتربين المغاربة الذين هاجروا إلى الخارج منذ أكثر من ٢٥ عاما في المغرب مقابل ١٧,٣ في المائة من المهاجرين الجدد الذين لم يتجاوزوا الخمس سنوات (٤٥,٥ في المائة للفئة الأولى و ١٠ في المائة للفئة الثانية في البلدان المضيفة). وتؤثر الحالة المهنية أيضا على الاستثمار. وهكذا فإن المغتربين المغاربة أرباب العمل يستثمرون أكثر من العاملين بأجر، سواء في المغرب أو في البلد المضيف (٦٦,٤ في المائة و ٨٨,٤ في المائة، مقابل ٤٨,٩ في المائة و ٣٨ في المائة على التوالي). ويستثمر المتقاعدون، من جانبهم، في المغرب أكثر من الخارج (٨٨ في المائة و ٣٨ في المائة)، بهدف استقرارهم من جديد في المغرب. وبالفعل، فإن المغتربين المغاربة الذين يفكرون في العودة يستثمرون في المغرب أكثر من البلد المضيف (٦٦ في المائة مقابل ٥٧ في المائة) أما الذين لا يفكرون في العودة فيستثمرون أقل مما يفعلون في البلدان المضيفة (٢٢,٩ في المائة مقابل ٣٠,٣ في المائة).

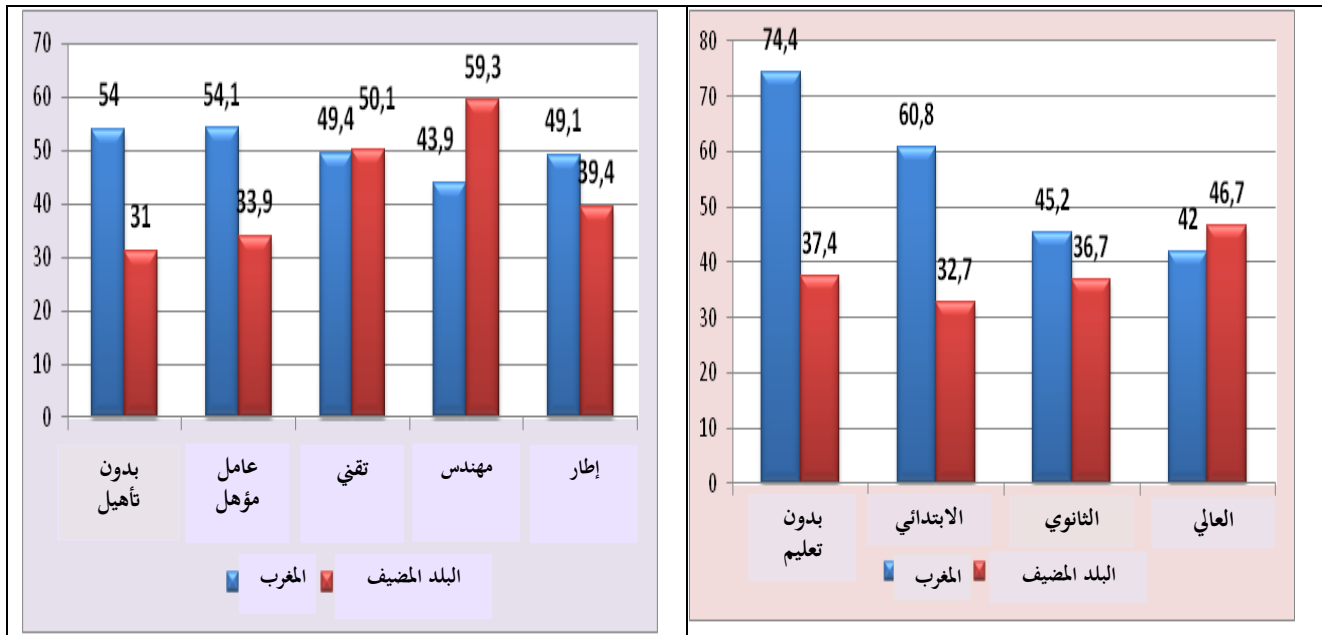
وبالإضافة إلى ذلك، فإن للمستوى التعليمي والدرجة العلمية تأثيرا على الاستثمار. وهذان العاملان يتناسبان عكسيا مع الميل إلى الاستثمار في المغرب.<sup>(٨٠)</sup> وبالفعل، فإن المغتربين المغاربة الذين يستثمرون في المغرب هم بوجه خاص من لديهم مستوى تعليمي ضعيف: ٧٤,٤ في المائة و ٦٠,٨ في المائة على التوالي لمن لا يملكون أي مستوى تعليمي ومن يملكون مستوى تعليم ابتدائي مقابل ٤٥,٢ و ٤٢ في المائة لحاملي شهادة التعليم الثانوي والعالي.

ويتسم مستوى المؤهلات المهنية بنفس النوع من التأثير على الاستثمار. وهكذا، فإن نسبة المغتربين المغاربة الذين يستثمرون في المغرب تنخفض من نسبة ٥٤ في المائة بالنسبة للعمال غير المهرة، إلى ٤٩,١ في المائة للإطارات و ٤٣,٩ في المائة للمهندسين. أما بالنسبة للتقني فقد ارتفعت إلى ٤٩,٤ في المائة، في حين ترتفع هذه النسبة في الخارج بالنسبة للفئات نفسها، من ٣١ في المائة إلى ٣٩,٤ في المائة و ٥٩,٣ في المائة إلى ٥٠,١ في المائة على التوالي.

---

« Les transferts des Marocains résidant à l'étranger : quelles mesures incitatives pour le développement de l'épargne ? <sup>(٨٠)</sup>

Inspection générale des finances. "المرجع نفسه، ص ٣١.



المصدر: مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج: "استخدام التحويلات: نتائج الدراسات الاستقصائية، مرصد الجالية المغربية في الخارج"،

٢٠٠٨. ص ١١٢ و ١١٣.



## الفصل ٥

### بعض التوصيات للحفاظ على زخم التحويلات المالية وتعزيز دورها كأداة للتنمية في مجال الحصول على المعلومات والبيانات الكمية والنوعية:

- ١- نُشر تقرير عن فئة المغتربين المغاربة وذلك بصفة منتظمة يكون متاحاً على الموقع الشبكي لوزارة الشؤون الخارجية والتعاون. وينبغي أن يتواءم التصنيف مع تصنيف المندوبية السامية للتخطيط.
- ٢- ينبغي لكافة التقارير السنوية عن أنشطة بنك المغرب، والمصارف، والمراكز الجهوية للاستثمار، وغيرها، أن تبرز البيانات المتعلقة بالمغتربين المغاربة بأكبر قدر ممكن من التفصيل ومواءمتها مع صلاحياتهم.
- ٣- إنشاء نظام معلومات وإبلاغ على مستوى مختلف الجهات الفاعلة في جمع الأموال وتحويلها (بنك المغرب، المصارف التجارية، وشركات تحويل الأموال ومكتب الصرف). وسيسمح مثل هذا النظام بإحصاء المعلومات الآنية اللازمة لوضع استراتيجية للاستجابات الملائمة.
- ٤- إنشاء قاعدة بيانات محوسبة للمغتربين المغاربة تسمح بالوصول بشكل منتظم إلى المؤسسات المخصصة لهم.
- ٥- إعداد تقرير سنوي عن الاستثمارات في المغرب يتضمن هياكل دعم الاستثمارات بوجه عام، ويتحدث على وجه التحديد عن الاستثمارات التي أنجزت لصالح المغتربين. ومما لا شك فيه أن إنشاء نظام معلومات جديد "نظام معلومات الاستثمار" الذي تعكف عليه وزارة الداخلية حالياً سيسمح بالمعالجة الآنية للبيانات المتعلقة بمنشئي المؤسسات أو المستثمرين، ومن ثم يعرض البيانات المتعلقة باستثمارات المغتربين المغاربة.
- ٦- نشر البيانات المتعلقة بالتحويلات المالية عن طريق الرابطة المهنية لشركات تحويل الأموال. وسيعتمد هذا التعميم على الحصول على المعلومات المتاحة على صعيد بنك المغرب وتبادل المعلومات على صعيد شركات تحويل الأموال داخل الرابطة.
- ٧- الحرص على التحديث المنتظم للمعلومات المنشورة على المواقع الشبكية للمؤسسات المختلفة المشاركة في دعم المغتربين المغاربة.

### فيما يتعلق بالمحافظة على ديناميات التحويلات المالية وتعزيزها

- ١- التفكير في اتخاذ علامة وطنية لتحويل الأموال من أجل إدماج عامل القرب في خدمات العملاء، بما في ذلك في الجهات التي يصعب الوصول إليها، والاستفادة إلى أقصى حد من الاستثمار في توسيع الشبكة. ووضع حل تكنولوجي ملائم يمكن أن ينضم إليه كافة المتعاملين من شأنه أن يكون ميزة.
- ٢- تعزيز دور شركات تحويل الأموال حتى تتكفل حصرياً بالتحويلات الطارئة، من أجل الحد من التحويلات غير الرسمية وفي إطار تعزيز المنافسة في السوق.
- ٣- تعزيز دور منظمات التمويل البالغ الصغر في المشهد المؤسسي للجهات الفاعلة في تحويل الأموال.
- ٤- تشجيع الثنائية المصرفية كأداة لاستخدام المصارف والإدماج المالي في البلدان المضيفة ولتعبئة المدخرات التي يتم تحويلها.

٥- اتباع سياسة جذب وفاء العملاء من المغتربين المغاربة تكون قادرة على منافسة العروض الجاذبة التي تضعها مصارف البلدان المضيفة.

ويُتوقع أن يتمحور هذا الوفاء حول الإجراءات التالية:

(أ) إدماج تكنولوجيات المعلومات والاتصالات واستخدامها على نطاق واسع في خدمات الثنائية المصرفية: ”العمليات المصرفية عبر الهاتف النقال“، و”الصيرفة الإلكترونية“، وعلى نحو أوسع نطاقا ”الصيرفة عن بعد“ كأداة لتيسير تدفقات التحويلات المالية والثنائية المصرفية لاسيما للأجيال الجديدة؛

(ب) تشجيع المنتجات المالية ومنتجات سوق الأوراق المالية بين المهاجرين كأداة لتعبئة المدخرات وخبرات المواطنين المقيمين في الخارج من أجل التنمية. وهناك حاجة إلى بذل جهود في مجال الاستثمارات في المحافظات وتعزيز مواقع وكالات التوظيف وهيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة؛

(ج) وضع قنوات أخرى للتحويلات المالية تكون أسرع وأكثر تنافسية من حيث التكاليف باستخدام التكنولوجيات الجديدة من قبيل التحويلات المالية بواسطة الأنترنت أو الصراف الآلي أو حتى الهاتف النقال؛

(د) جعل الرسوم الجمركية التي تفرضها المصارف واضحة للمغتربين المغاربة وقابلة للمقارنة بسهولة، من خلال عدة قنوات اتصال (كتيب، موقع على الإنترنت، وغيرهما) وإفادة العملاء بالتحديثات التي تطرأ على الرسوم؛

(هـ) وضع منتجات مالية جديدة إسلامية أو قائمة على مبادئ أخلاقية قادرة على جذب الأجيال الجديدة من المغتربين المغاربة الذين ينجذبون إلى المعاملات المالية البديلة قدر انجذابهم إلى الاستثمار في البلد.

### في مجال مرافقة المغتربين المغاربة الراغبين في الاستثمار في المغرب

يمكن لوضع عرضٍ يتعلق بتقديم الخبرة ودعم المغتربين المغاربة الراغبين في الاستثمار في المغرب (المساعدة القانونية، والتدريب في مجال ريادة الأعمال والإدارة، والدعم قبل إطلاق المؤسسات وبعده، وما إلى ذلك) أن يستند إلى المهارات التي جرى تحديدها في الخارج من خلال شبكات المهارات التي أنشئت في إطار التعاون مع برامج ”مغريكوم“ (Maghribcom). وفي هذا الصدد يمكن للعروض التي تقدمها الوكالة الوطنية لإنعاش المقاولة الصغرى والمتوسطة الموجهة لتعزيز قدرة المقاولة الصغرى جدا/ المقاولة الصغرى والمتوسطة أن تتكيف لتُدمج عرضا مرافقة خاصة للمغتربين المغاربة.

ويمكن لهذا الدعم أن يبدأ في بلد الإقامة ويتجسد في البلد الأصلي، وذلك عن طريق برامج أثبتت نجاحها: منصة المغرب، وبرنامج المرافقة في إنشاء مقاولات المغتربين، وما إلى ذلك. وفي هذا السياق، ستكون رابطات المغتربين، بمجرد تحديدها، بمثابة همزة وصل شريطة وضع برامج تعزيز قدراتها التشغيلية في هذا الشأن.

تعزيز وعي الأجيال الجديدة من المغتربين المغاربة بالأسواق المالية من خلال تنظيم المعارض والفعاليات. وهناك حاجة إلى إقامة شراكة بين بورصة الدار البيضاء والمؤسسات المشاركة في دعم المغتربين المغاربة وحثهم على الاستثمار في بلدهم الأصلي، لا سيما أن البيئة المالية آخذة في التغير وأن الإصلاح الجاري لقانون بورصة الدار البيضاء<sup>٨١</sup> يعزز استقلاليتها، ليس فقط من حيث

(٨١) ٢٠١٤. ٢٠١٤. Réforme. La Bourse fait peau neuve du ٧ Mai ٢٠١٤. www.telquel.ma

التنظيم من أجل تحقيق مزيد من المرونة والابتكار والتكيف مع احتياجات بيئتها، ولكن أيضا من حيث إنشاء أقسام مع الحرص على مراعاة مجلس أخلاقيات هيئة القيم المنقولة، الذي وُسع نطاقه ليشمل كامل أسواق رأس المال لتُنشأ الهيئة المغربية لسوق الرساميل.

الانخراط في نهج الجهوية المتقدمة التي يعكف المغرب على إعدادها عن طريق ما يلي:

(أ) تحديد فرص الأعمال على الصعيد الجهوي وتعميمها؛

(ب) تبسيط الإجراءات والإجراءات الإدارية، من خلال إنشاء لجان جهوية لبيئة الأعمال التجارية، على غرار اللجنة الوطنية لبيئة الأعمال التجارية. ومن شأن هذا الخيار أن يتيح بناء جهات قادرة على المنافسة وجاذبة للاستثمار المحلي والأجنبي.

وبالإضافة إلى مجرد الإعلام وتعزيز الشبكات على منصة إنترنت، سيكون من المفيد إعداد أدوات لرواد الأعمال المغتربين المغاربة. حيث تشمل مجموعة الأدوات هذه قائمة بالمجالات القطاعية أو المهنية المستقبلية (الصحة والتعليم والزراعة العضوية والصناعة الخضراء، وما إلى ذلك). وسيكون من الضروري برمجة قوافل (على غرار قوافل التصدير) أو حلقات دراسية في البلدان المضيفة الرئيسية لتوعية المغتربين المغاربة بشأن الفرص المتاحة للاستثمار في المغرب بالاعتماد على شبكات المغتربين. وسيكون من الملائم استخدام شعار أصيل لتشجيع المغتربين المغاربة وتحفيزهم على الإسهام في تنمية المغرب.<sup>١٢</sup>

وقد تمكّن برنامج عرض المساعدة من أجل "عودة سعيدة" في منطقة "بروفانس" في فرنسا الموجهة لرواد الأعمال الفرنسيين المغتربين، من اجتذاب عدد من حاملي المشاريع من خلال حلقات دراسية توعوية في الخارج و"حزم" لتوفير الدعم للاستثمار.

وعلاوة على ذلك، سيكون من الضروري وضع وتحديث قاعدة بيانات تفصيلية لاستثمارات المغتربين المغاربة من أجل رصد تطور هذه الاستثمارات عن كثب والتعرف على خصائصها وسلوكها. وسيكون من المهم أيضا، في هذا السياق، تحديد استثمارات المغتربين الممولة باستخدام حسابات بالدرهم القابل للتحويل.

## في مجال تعزيز الإطار المؤسسي

إجراء دراسة لإعادة تنظيم الخدمات التي تقدمها مختلف الهياكل المكرسة للمغتربين المغاربة من أجل إعادة صياغة صلاحياتها نحو مزيد من التكامل والكفاءة في استخدام الموارد العامة.

تعزيز دور الهيئات المكرسة للمغاربة المغتربين ليكون لهم وجود على صعيد الجهات. وينبغي أن يتم في جهات أخرى تكرار التجربة النموذجية لمساكن المغتربين المغاربة التي تمت في الناظور وبنو ملال وأطلقتها الوزارة المكلفة بالمغاربة المقيمين بالخارج باعتبارها هيكل توجيه ودعم في الإجراءات المتعلقة بالمغتربين المغاربة. وهذا يعني أنه ينبغي للوزارة أن تزيد من النشاط في الجهة حتى تُمكن الهياكل الجهوية من أن تكون في المستوى نفسه من المعلومات. ويُستحسن أن يكون هناك تنسيق وثيق مع وزارة الداخلية لتنظيم أيام للإعلام والتواصل على الصعيدين الوطني والجهوي.

(١٢) اختارت تونس شعار "تونس الخضراء". والصين "خوي غوو فو" أو "العودة لخدمة الوطن". والأردن، "موطنك قلعتك". وتركيا، "موطنك أفضل مكان للاستثمار".

تعزير دور مجلس الجالية المغربية في الخارج على النحو المنصوص عليه في الدستور ليتمكن من القيام بمهمته المتمثلة في الرصد الاستراتيجي وابعثاره خلية تفكير تحرص على وضع السياسات العامة الرامية الكفيلة بالاستجابة لحاجات المغتربين المغاربة في الخارج.

## استنتاج عام

أخذت التحويلات المالية من المغتربين المغاربة تكتسي أهمية أكثر فأكثر على مر السنين. وينطوي المغزى المالي والاقتصادي لهذه التحويلات على بُعدها الاجتماعي الكبير. فقد أظهرت قُدرة على الصمود في أوقات الأزمات؛ وكان تأثيرها ضعيفا أمام انخفاض النشاط في البلد المضيف؛ ولا يبدو أن سياسات جذب مدخرات المهاجرين التي تنفذها المؤسسات المالية في بلد الإقامة تحقّق أهدافها.

ولا تحمل هذه المرونة الإجمالية على الاعتقاد بأن هذه التحويلات لن تخلو أبدا من تحول في التوجه. والسيناريوهات المحتملة التي تلوح في الأفق في هذا الصدد تؤدي إلى ظهور العديد من العوامل التي من شأنها أن تؤثر على تطورها، لا سيما:

(أ) يمكن للتركيب الديمغرافية للهجرة المغربية، التي تتركّس غلبة المهاجرين الذين وُلدوا في البلدان المضييفة واندمجوا فيها، أن تؤثر على طبيعة الصلة التي تربط هؤلاء المهاجرين بالبلد الأصلي. ولذلك، ليس من المستغرب أن تتوقع سلوكاً لدى المغتربين المغاربة في مجال التحويلات، يختلف جذريا عن السلوك الذي أبداه الجيل الأول من المهاجرين؛

(ب) هذا الاتجاه الذي ذكرناه سابقاً يمكن أن تعمقه صورة المهاجرين الجدد، المتعلمين، والمتدربين المتطلعين إلى بيئة معيشية أفضل، بما أن هؤلاء المهاجرين يفضلون الاندماج في المجتمعات المضييفة بدلا من تحويل مدخراتهم إلى بلدانهم الأصلية في سياق عودة وشيكة؛

(ج) سياسات الهجرة التقييدية التي لا ينفك عدد من البلدان طرحها، لا سيما في أوروبا، بما في ذلك تلك المتعلقة بإمكانية تحويل الحقوق الاجتماعية، التي تشمل ذلك المعاشات التقاعدية وغيرها من الاستحقاقات الاجتماعية؛

(د) المنافسة في سوق العمل في البلدان المضييفة للهجرة المغربية، في سياق عملية توسيع الاتحاد الأوروبي إلى بلدان معروفة بوفرة العمالة فيها وذات التكلفة الرخيصة؛ فالأزمات الاقتصادية التي ترمي بالبلدان المضييفة في دوامة الركود الاقتصادي، ناهيك عن القيود الاجتماعية والقانونية التي يواجهها المهاجرون المغاربة في بعض وجهاتهم الحديثة، لا سيما بلدان الخليج العربي؛

(هـ) خيارات السياسات العامة للمغرب إزاء جالياته في الخارج. فالشعور بالاستياء الذي بدأ يظهر في الآونة الأخيرة يشكك في فعالية هذه السياسات التي كثيرا ما وُصفت بأنها بمثابة أداة للاستيلاء على موارد المغتربين المغاربة بدلا من تلبية التطلعات المختلفة لهذه الجاليات على نحو أفضل. وهذه القيود، التي لا تُعدّ قدراً محتوماً بأي حال من الأحوال، ينبغي أن تكون بمثابة وسيلة للتأثير في السياسات الحالية وتعزيز فعاليتها لتمكينها من أن تصبح أداة لتعبئة التحويلات، مع الحفاظ على الصلات مع المغتربين المغاربة. ومن الواضح أن الإيرادات السابقة لن تكون قادرة على تحقيق النتائج نفسها.

ولا يمكن للتدابير التي تتخذها السلطات العامة أن تكون فعالة إلا إذا تضافرت مع تدابير القطاع الخاص، بما في ذلك المصارف وشركات تحويل الأموال، فضلا عن الجهات الفاعلة المشاركة في تقديم الدعم للمغتربين المغاربة الراغبين في الاستثمار في بلدانهم الأصليين. ويمكن لوجود سياسة متكاملة تستند إلى أهداف مشتركة وخطة عمل أن يجعل سياسة جذب التحويلات أكثر فعالية.

أما التحدي الذي يتعلق بالتحويلات المالية من المغتربين فلا يكمن فقط في الحفاظ على زخم التحويلات، بل في قيام المغتربين المغاربة أنفسهم بتحويل تلك التحويلات إلى استثمارات منتجة. وسيستفيد المغرب حتما من نقل معرفة المغتربين المغاربة

ودرايتهم وخبراتهم. ويمكن لإنشاء مؤسسات جديدة على يد المغتربين المغاربة أن يؤدي أيضا إلى تحسين العلاقات الاقتصادية مع البلدان المضيفة. حيث من شأن معرفة المغتربين المغاربة بالحقائق أن تسمح لهم بأن يكونوا همزة وصل ومنبرا للتبادل الاقتصادي والاجتماعي والثقافي معا.

وتحقيقا لهذه الغاية، ينبغي النظر في إجراءات مُهيكلّة من حيث النهوض بمستوى الإطار التنظيمي والمؤسسي الذي ينظم العلاقات مع المغتربين المغاربة والجهود التي تبذلها مختلف الجهات الفاعلة المسؤولة عن هذه الفئة من سكان المغرب. فلا يمكن أن يُكتب النجاح لأية سياسة ترمي إلى جذب مدخرات المغتربين المغاربة إلا إذا كانت التوقعات الاقتصادية واعدة وتبلور فيها فضائل الثقة والكفاءة.

وتحقيقا لهذه الغاية، يجب إيلاء اهتمام خاص للبيئة العامة للأعمال التجارية من أجل تحقيق إمكانات الجاذبية التي يتمتع بها الاقتصاد المغربي باعتباره الوجهة المفضلة للتحويلات المالية من المغتربين المغاربة، بما في ذلك بعده الاستثماري، الذي يعد إلى حد كبير الأكثر أهمية وديمومة.

ولهذا الغرض، ينبغي مراجعة الدعم المقدم للمغتربين المغاربة الذين يرغبون في الاستثمار في بلدهم الأصلي من حيث القرب والمدة الزمنية، بعد مرحلة الانطلاق في العمل. وينبغي وضع نظم للرصد والتقييم للوقوف على مدى فعالية الإجراءات والسماح باستخلاص الدروس في حالات التجارب الناجحة التي ينبغي التعريف بها كما في حالات الإخفاق بغية الاستفادة من الدروس المفيدة.

وخلاصة القول، إن عمل الجهات الفاعلة المعنية مباشرة بمسألة المغتربين المغاربة أمر بالغ الأهمية. وينبغي الاستعاضة عن النهج التنافسي بنهج متضافر ومنسق لتفادي تقويض الجهود وتلاشيها. فالمسألة تتعلق بتعزيز بيئة الهجرة المغربية كاملةً وتطهيرها انطلاقا من رؤية مشتركة، وهي رؤية استدامة الروابط مع المغتربين المغاربة والتجديد المستمر لهذه الصلات في ضوء السياق المتغير للبلد الأصلي والبلد المضيف.

وينبغي تحسين علاقات المغتربين المغاربة مع الإدارة بشكل كبير لخلق تدابير بناء الثقة اللازمة، من حيث الشفافية، والسرعة، وبناء العلاقات الوثيقة التي تتكيف مع القيود التي يواجهونها، فيما يتعلق بإقامتهم خارج البلد.

## قائمة المصارف التي حصلت على الترخيص من بنك المغرب (٢٠١١)

- ١- البريد بنك
- ٢- البنك العربي
- ٣- التجاري وفا بنك
- ٤- بنك الأمل
- ٥- البنك الشعبي أو القرض الشعبي المغربي
- ٦- البنك المغربي للتجارة الخارجية
- ٧- البنك المغربي للتجارة والصناعة
- ٨- صندوق الإيداع والتدبير كابينتال
- ٩- القرض الفلاحي المغربي
- ١٠- بورصة الدار البيضاء
- ١١- سيتي بنك المغرب
- ١٢- القرض العقاري والسياحي
- ١٣- القرض المغربي
- ١٤- صندوق التجهيز البلدي
- ١٥- ميديا فينانس
- ١٦- سوسيتي جينرال
- ١٧- اتحاد المصارف المغربية
- ١٨- بانكوساباديل
- ١٩- لا كايخا

Abdelmoula, Y., ٢٠١٣, “Les Marocains du Canada” in “Marocains de l’extérieur (٢٠١٣), Fondation Hassan II pour les MRE

,”Abdou El Farah, Y. ٢٠١٣, “La communauté marocaine en Afrique subsaharienne” in “Marocains de l’extérieur .(Fondation Hassan II pour les MRE

.Agence française de développement, ٢٠١٠-٢٠١٣, “Migrations internes et internationales ٢٠١٠-٢٠١٣”, p ١٨

”Amin Benjelloun Touimi, CEO of Barid Al Maghrib, “Notre vocation à Al Barid Bank, c’est un compte pour tous [www.lematin.ma](http://www.lematin.ma) May ٩, ٢٠١٢

Attar, H., ٢٠١٤, “Rapatriement et valorisation de l’épargne des Marocains résidant à l’étranger : Expérience du .Groupe Banque populaire” presented at the ninth African Development Forum, October ١٢-١٦, ٢٠١٤

African Development Forum, ٢٠٠٩, “Le rapport sur les transferts de fonds des migrants : un enjeu de .”développement

African Development Forum, ٢٠١١, “Réduire les coûts des transferts d’argent des migrants et optimiser leur .”impact sur le développement : outils et produits financiers pour le Maghreb et la Zone franc

Beveridge and Al, ٢٠١٣, “Les Marocains des États-Unis” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II pour les MRE

BouiyouretMiftah, ٢٠١٢, “Pourquoi les migrants marocains retournent-ils chez eux ? Qui revient, quand revient-il et dans quelles circonstances”, Centre d’analyse théorique et de traitement des données économiques

Bouras-Ostmann, Kh., ٢٠١٣, “Les Marocains d’Allemagne” dans “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan .II pour les MRE )٢٠١٣(

Caruso, I.et Greco, S., ٢٠١٣, “Les Marocains d’Italie” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II des .MRE )٢٠١٣(

,”Charef, M., ٢٠١٣, “Les Marocains et les maroco-descendants de France” in “Marocains de l’extérieur )٢٠١٣( .Fondation Hassan II pour les MRE

Cherti, M., ٢٠١٣, “Les Marocains du Royaume-Uni” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II pour .les MRE

.Conseil de la concurrence : “Étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire”, (March ٢٠١٣) [.datbank.worldbank.org](http://datbank.worldbank.org)

El Khideret Al., ٢٠٠٧, “Les déterminants des transferts des résidents marocains à l’étranger : étude empirique .de ١٩٧٠ à ٢٠٠٦

.Étude du Ministère délégué chargé de la communauté marocaine à l’étranger et des affaires de la migration, ٢٠١٠ “Élaboration d’une stratégie de renforcement des politiques, des mécanismes et des instruments relatifs à la mobilisation de l’épargne et de l’investissement des MRE au profit de l’économie nationale et les moyens de réduction des coûts de .transfert des fonds

Ezzine, A., ٢٠١٣, “Les Marocains des pays arabes” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II pour les .MRE )٢٠١٣(

.”Fondation Hassan II pour les MRE, ٢٠١٣, “Marocains de l’extérieur

Fondation Hassan II pour les MRE, ٢٠٠٨, “L’utilisation des transferts : résultats de l’enquête”, Observatoire de .la communauté marocaine résidant à l’étranger



**Bachir Hamdouch, Fondation Hassan II pour les MRE, ٢٠٠٧, “Rencontre sur les remises d’épargne des migrants : expériences et perspectives**

[.http://www.wafacash.com/notre-histoire](http://www.wafacash.com/notre-histoire)

**Khachani, M., ٢٠٠٧, “L’impact de la migration sur la société marocaine”, Association marocaine d’études et de recherches sur les migrations, éditions Diwan, Rabat**

**.Khaldi, M., ٢٠١٣, “Les Marocains d’Espagne” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II pour les MRE**

**Ministère des affaires économiques et générales, ٢٠٠٧, “Investissements directs étrangers dans le monde et au Maroc**

**”.Observatoire du tourisme Maroc, ٢٠١٣, “Étude sur le suivi de la demande touristique**

**.Annual reports of Attijawariwafa from ٢٠٠٢ to ٢٠١٣**

**.Annual reports of Banque centrale populaire from ٢٠٠٢ to ٢٠١٣**

**Refass, M., ٢٠١٣, “Les Marocains des Pays-Bas” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II pour les MRE**

**Rilke, M., ٢٠١٣, “Les Marocains et les Belgo-Marocains de Belgique” in “Marocains de l’extérieur”, Fondation Hassan II pour les MRE**

**: UNICEF, Bensaïdet Ibouk, ٢٠٠٨, “Impact social des transferts de fonds des Marocains résidant à l’étranger”.une revue de littérature**

[.www.apsf.pro](http://www.apsf.pro)

[.www.cdv.org.ma](http://www.cdv.org.ma) **Rapports sur les investissements étrangers )٢٠٠٢-٢٠١٣(**

[.www.challenge.ma](http://www.challenge.ma) **“Banque populaire et Western Union main dans la main.” November ٢٢, ٢٠١٣**

[.www.challenge.ma](http://www.challenge.ma) **“Bank Al Maghrib dresse son diagnostic.” (December ٨, ٢٠١٤)**

[.www.Doing business.com](http://www.Doing business.com) **(٢٠١٣, ٢٠١٤ and ٢٠١٥)**

[.www.eurogiro.com](http://www.eurogiro.com)

[.www.lesechos.ma](http://www.lesechos.ma) **“BCP et BCPE, ٩٠٠٠ agences au service des Marocains de France” July ١٧, ٢٠١٣**

[.www.marocpress.com](http://www.marocpress.com) **“Attijariwafabank, la carte Wajda sur le podium de l’excellence”, ١٥ May ٢٠١٣**

[.www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)

[.www.telquel.ma](http://www.telquel.ma) **“Réforme. La Bourse fait peau neuve.” ٧ May ٢٠١٤**