

## إستراتيجية تسويق التمور في الجزائر

عمر عزوي - جامعة ورقلة

- وادي ريغ: ورقلة، توقرت.
- واحة واد ميزاب .
- توات: أدرار، رقان.
- قورارة: تميمون.
- ساورة: بشار.
- الهقار: تمنراست.
- تيديلكت: عين صالح.
- تادميت: المنيعه.

### I-2- تقسيم حسب أنواع التمور وخصائصها:

يوجد في الجزائر حوالي 800 صنف من أصناف التمور<sup>3</sup> إلا أنه يمكن تصنيف أهمها وحسب الخصائص كمايلي:

دقلة بيضاء	التمور الجافة
مش دقلة	
تين ناصر	

دقلة نور	التمور النصف جافة
تافروين	
تمجوهرت	
أرززة	

الغرس	التمور اللينة
آدالة	
بنت أحباله	

سنوضح هذه الأصناف وخصائصها ومناطق تواجدها حسب الجدول الموالي :

**تمهيد :** عرفت زراعة النخيل في الجزائر مند زمن بعيد حيث تدل الدراسات والأبحاث التي أجريت في صحرائنا على أن منطقة الواحات كانت تعرف نشاطاً اقتصادياً ضخماً تمثله شبكة تجارية متطورة بين مختلف القبائل والأسواق التجارية. فمنطقة "عين صالح" كانت تستقبل البضائع التجارية الوافدة من نهر "السنغال" وصحراء "منغولا" وصحراء "السند" بالهند حيث كانت التمور سلع تبادلية أساسية وبعد فتح الإسلام لأفريقيا وجنوب الصحراء كانت تستقبل الوفود الحجاج من وإلى البقاع المقدسة<sup>1</sup>.

رغم الزراعة المختلفة التي عرفتها المناطق الصحراوية إلا أن زراعة نخيل التمور تعد الزراعة الإستراتيجية في مناطق الواحات حيث تمتد على مساحة تقدر بـ: 100120 هكتار وعلى أكثر من 11 مليون 500 نخلة<sup>2</sup> سنة 1999 وهذا ناتج عن الدعم الذي قدمته الدولة للفلاحين لتنمية هذا القطاع .

### I- إنتاج التمور:

ككل المنتجات الزراعية فإن إنتاج التمور يتصف بالتعقيد من حيث اختلاف الظروف الطبيعية ومنها المرتبطة بعامل المناخ والمياه والإنعزال النسبي للواحات عن بعضها البعض.

#### I-1 - واحات إنتاج التمور:

تعتبر الواحات المتفرقة عبر ربوع الصحراء الجزائرية المناطق الزراعية الرئيسية لنخيل التمور ويمكن تصنيفها كمايلي:

- الزيبان: بسكرة، بوسعادة، طولقة
- وادي سوف: الوادي.

في مواجهة الظروف الاقتصادية والظروف الاجتماعية غير الملائمة لذا كان لتنوع الحاصلات التصديرية أهمية كبيرة في ضمان الحصول على العملات الصعبة بل وتبادلها من عام لآخر. لتحديد الصادرات لا بد من الإشارة إلى مجموعة المصدرين، فدول الخليج تصدر إنتاجها نحو دول آسيا ودول الشرق الأوسط وإفريقيا الشرقية. في حين دول شمال إفريقيا تصدر إنتاجها نحو أوروبا وبنسبة اقل نحو دول الساحل الإفريقي كالنيجر ومالي.

- المجموعة الأولى: تصدر إنتاجها من التمور نحو الدول كثيرة السكان مثل الصين، الهند باكستان، مصر وإندونيسيا أين تعتبر التمور غذاء أساسيا لجزء هام من سكانها أو علي الأقل لدى بعض المناطق في هذه الدول.

- المجموعة الثانية: تصدر إنتاجها من التمور ذات النوعية الجيدة نحو أوروبا أين تعتبر التمور غذاء غير ضروري بل كفاكهة، أما المصدرة نحو الساحل فهي ذات جودة اقل.

- إلى جانب هاتين المجموعتين الأساسيتين هناك مجموعة ثالثة وراءها الولايات المتحدة الأمريكية قد تنافس بجديّة دول شمال إفريقيا خصوصا فيما يخص نوعية التمور وخاصة ذات الجودة العالية " دقلة نور" .

الجدول: أصناف وخصائص التمور ومناطق تواجدها<sup>4</sup>

أصناف التمور	الخصائص	مناطق الزراعة
دقلة نور	نصف لينة	صحراء السفلى <sup>1</sup>
غرس	لينة	صحراء السفلى
دقلة بيضاء	جافة	واد ريغ
مش دقلة	جافة	زيان
تفروين	لينة	ورقلة/شبكة
بنت خبالة	لينة	ورقلة/شبكة
آدالة	لينة	شبكة
تيمجهورت	نصف لينة	شبكة/قورارة
حمراية	نصف لينة	توات /ساورة
تفزة	نصف لينة	تيدكلت
أزرزة	نصف لينة	شبكة
ورقلية	نصف لينة	ورقلة، واد ريغ
تين ناصر	جافة	تيدكلت، توات
تقربوشت	نصف لينة	توات/قورارة

## II- تسويق التمور:

يعتبر التسويق الزراعي من أهم الأسس التي يقوم عليها البنيان الاقتصادي لأي دولة، فالتسويق مكمل لعملية الإنتاج لأنه لا يمكن إنتاج أي منتج دون أن يكون هناك تسويق له يضمن إنسابه من المنتج إلى المستهلك. ففي بداية النهضة الزراعية لم تبرز المشكلة التسويقية بالصورة التي برزت عليها الآن حيث كانت الأسواق المحلية تقوم بإستهلاك كل ما ينتج ولكن التطور الذي حدث ففي المجال الزراعي مثلاً في استخدام الأساليب الزراعية المتطورة الذي ترتب عليه زيادة الإنتاج بشكل كبير. ومحصول التمور هو موضوع المشكلة التسويقية فإنه يواجه مشكلة تتمثل في الكساد وتدهور إمكانية التسويق يتضح هذا جلياً في الكميات التي تصدر من التمور للأسواق الخارجية قليلة جداً مقارنة بالكميات المنتجة .

### II-1- أهم الدول المصدرة والمستوردة للتمور<sup>5</sup>

#### I-1-1- الدول المصدرة:

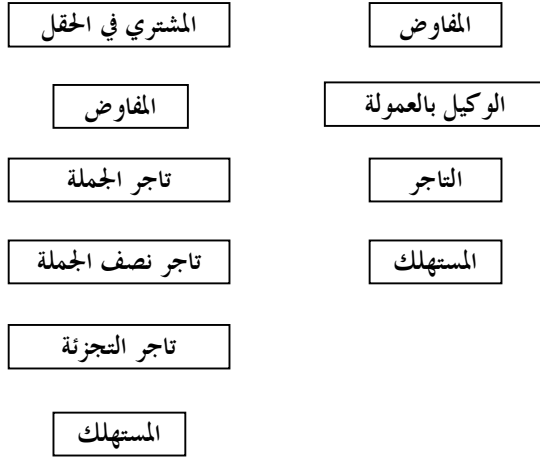
تعتمد الدول على الصادرات في تمويل خطط التنمية الاقتصادية ولما يكون اعتماد البنيان الاقتصادي على محصول واحد أو عدد قليل من الحاصلات التصديرية يجعله قليل المرونة

#### II-2- إستراتيجية تسويق التمور في الجزائر.

تعتبر المنتجات بعد نهاية العملية الإنتاجية سلعا قابلة للإستهلاك والتداول أو منتجات وسيطية يمكن تحويلها. إلا

<sup>1</sup> : واد ميزاب ، واد ريغ، ورقلة ، زيان وسوف

مسار تسويق منتج عبر القناة المتوسطة والطويلة<sup>7</sup>



من الشكل أعلاه يتضح أن القناة المتوسطة يدخل فيها متعامل جديد وهو المفاوض الذي يعمل على إيجاد منافذ لتصريف المنتج إلى الوكيل ثم إلى التجار وأخيرا المستهلك. القناة الطويلة، يتوسع فيها عدد المتعاملين حيث المنتج يقوم ببيع منتجاته في الحقل قبل جنيها عن طريق عملية التخريف<sup>3</sup> مثلا للشخص الذي يدعى المشتري في الحقل، ثم يتدخل المفاوض ودوره كما في القناة المتوسطة، إلا أن هناك زيادة بعض المتعاملين كتجار الجملة وتجار نصف الجملة وأخيرا المستهلك.

## II-2-2- المستوى الداخلي:

تعتمد عملية تسويق التمور على المستوى الداخلي بعد الاكتفاء الذاتي للمنتج حيث يكون حجم المبيعات غير محدد الكمية، مما يصعب التعرف على الكمية الإجمالية للمبيعات. وعملية البيع متعددة وحررة وفي أغلب الأحيان تتم داخل مكان الإنتاج وبهذا لا يتم التصريح بالكميات المنتجة والمباعة.

<sup>3</sup> التخريف عملية شراء التمور عند النضج وقبل الجني

أنه حتى يتحقق هدف المنتج يجب تسويق وترويج الفائض من الإنتاج وذلك عبر مختلف شبكات التسويق.

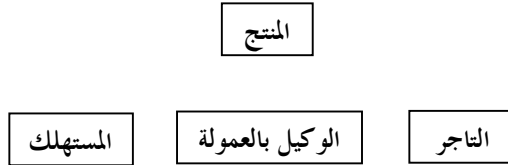
## II-2-1 القنوات المختلفة لتسويق التمور:

تتعدد قنوات تسويق التمور حسب عدد المتعاملين، وتنسب القناة إلى طبيعة ومجرى المنتج في عملية التسويق، ويمكن تصنيفها:

1- القنوات القصيرة: سميت بهذا الاسم لأن عدد المتعاملين فيها محدود وفيما يلي شكل يوضح ذلك. هذه القناة مستعملة على المستوى المحلي يختص بها وكلاء خواص وتهتم بكميات محدودة من التمور، وكذلك التمور اللينة ذات النوع المشترك، رطب، منقر<sup>2</sup>، والمتروعة قبل جني المحصول. وتباع في نفس المكان أي في الأسواق المحلية لتجار التجزئة الذين يبيعونها لحساب المنتج نفسه، مع إنتزاع نسبة من الثمن (عمولة) التي يتم الإتفاق عليها من قبل. في بعض الأحيان، المنتجون يبيعون المحصول مباشرة وهو ما يزال في النخيل. وهو ما يسمى بالتخريف. ويمكن القول أن هذا النوع من القناة تختص في أغلب الأحيان التمور الجديدة التي لم يمسه أي تكييف أو تجهيز. وتوجد هناك أنواع أخرى من البيع المباشر للتمور التي جهزت بطريقة تقليدية، هذا البيع يكون مباشرة أو عن طريق وسطاء البيع بالتجزئة في بيع التمور وبمكون متاجر مختلطة، هؤلاء التجار يبيعون كميات محدودة ولا يشترون إلا من عند المنتجين الصغار.

2- القناة المتوسطة والطويلة: لتوسع عملية التبادل يجب إنتهاج مسالك واسعة مثل القناة المتوسطة والطويلة، حيث أن هاتين الأخرتين تحلان مشكل القناة القصيرة وزيادة عدد المتعاملين مثل المفاوضين... والشكل الموالي يوضح ذلك:

مسار تسويق المنتج عبر القناة القصيرة<sup>6</sup>



<sup>2</sup> منقر: المرحلة ما قبل الأخيرة من نضج التمر (نصف بلح

والنصف الآخر تمر)

**II-2-3- على المستوى الخارجي:**

تعتبر حلقة التسويق ضيقة وتحتاج إلى عدة تعديلات نظرا للعديد من الأسباب منها:

- توفير العملة وذلك بتسويق الفائض.

- توسيع وتشجيع الاستثمار الفلاحي الخاص بالنخيل.

يتسنى هذا إلى فتح عملية التعامل بواسطة التسويق الخارجي والجزائر كباقى الدول المنتجة للتمور تخضع لنفس شروط الأسواق الخارجية منها:

1- المواصفات القياسية للتمور: هي أسلوب علمي الذي يحدد به المتطلبات والخصائص الواجب توفرها في المنتج من جودة وانخفاض التكاليف مما يحقق الفائدة لدى المنتج والمستهلك على السواء وتشمل المواصفة طرق الفحص والاختيار والتأكد من مطابقة المنتج للمواصفات المطلوبة، لذا فهي تلعب دورا مهما في التجارة الخارجية بما توفره من عوامل الثقة والإطمئنان للجودة فالتمور متميزة بدرجات جودة عالية مثلا: دقلة نور تحضى بإقبال عادي للسوق العالمية ولها من مردود إقتصادي عالي إضافة إلى أنها تساهل التبادل التجاري لذا تحاول الجزائر من زيادة الثقة في جودة تمورها حسب المواصفات القياسية التالية:

أ- ضوابط التصنيف: إن فرز المنتجات حسب النوع والصف وتربيتها حسب كل درجة من درجات الجودة ووضعها في عبوات بوحدات متجانسة من حيث الوزن والشكل ذلك هو موضوع ضوابط التصنيف، إن هذه الضوابط تساعد على تسهيل أداء العمليات التالية:

- توحيد العبوات.

- النقل، الحفظ والتوزيع.

ب- التكييف: هو عملية تتعلق بمعالجة المنتجات، كل منها حسب خصائصه الطبيعية، بطرق وأساليب علمية، من شأنها أن تسمح بتهيئة المنتج والمحافظة على سلامته إلى غاية وصوله إلى المشتري، وحسب الحالة، فإن هذه العملية قد تتم إما على مستوى الإنتاج، عند ما يكون المنتج يمتاز بدرجة حفظ جيدة، وإما على مستوى التجزئة بإستغلال أوقات فراغه بتكييف المنتجات، وإما على مستوى الجملة، عن طريق مصانع التكييف المجهزة خصيصا لكل نوع من المنتجات والموجودة بمنطقة الإنتاج بيسكرة. وتقوم عملية التكييف بعدة وظائف منها:

- حماية المنتجات من الآثار الميكانيكية والإصابة بالمكروبات.

- تبسيط الخدمات المقدمة لموزعي التجزئة أو الجملة.

- جذب المستهلكين مما يعطي للمشتري نظرة صحيحة حول المنتج وهي من أهم الأهداف الأساسية التي تؤديها وظيفة التكييف وذلك بالسماح له برؤية المنتج المحتوى في العلبه.

- وسيلة للإعلان فالتكييف قبل كل شيء دعامة للإعلان يسمح بالتعريف بالمنتج بصورة صحيحة كما أنه يشير إلى كل المعلومات المطلوبة من قبل السوق.

ج- التعبئة: فالعبوة أو التعبئة هي الحاوية التي تضم بداخلها مجموعة من بعض العناصر المكيفة قصد تسهيل عملية النقل، فإن عبارتي التكييف والتعبئة غالبا ما يعني أحدهما للأخر فالعبوة تتمثل في الصندوق الخشبي أما التكييف فيتمثل بكل ما يحمله من ورق خاص أو أحزمة التزوين أو أشرطة إعلانية ملونة. وتقوم عملية التعبئة بعدة وظائف منها:

- حماية المنتج من الآثار الميكانيكية، علاوة عن تلك التي توفرها عملية التكييف، فهي إذن حماية إضافية.

- تسمح بتسهيل عملية النقل من المنتج إلى الموزع بواسطة تجميع الوحدات المكيفة.

- تعتبر أداة مدعمة لوظيفة الإعلان، لما تحمله العبوة من علامات وإشارات تزيد من قوة الإشهار.

د- التخزين: تعتبر عملية التخزين وظيفية تسويقية هامة تهدف إلى الإحتفاظ بالمنتجات المشتراة في ظل شروط التخزين المناسبة تمهيدا لعرضها ومن ثم بيعها فهي إذن تضيف على المنتج منفعة زمنية. إن هذه المنتجات ليست كلها دائمة موجهة لمراكز الإستهلاك. بمجرد جمعها بل يخزن الفائض منها لمدة قد تقصر أو تطول ذلك ما يؤدي إلى إنتظام ولا موسمية توزيعها، إن الحاجة إلى التخزين تعود إلى مايلي:

- كون الإنتاج من التمور إنتاج موسمي وإستهلاكها المنتظم الذي يوزع على مدار السنة.

- في الحالة الطرفية لفيض الإنتاج لا يمكنه إمتصاص أو إستهلاك كل ذلك الفائض خلال تلك الفترة.

- يضيف للمنتج قيمة إضافية بعرضه على المستهلك خلال الأوقات الأخرى.

- عقلنة السوق بتجنب العرض الكبير للمنتج خلال فترة تدني الأثمان. وتتحقق هذه الوظيفة عن طريق إنشاء غرف تبريد مجهزة وإن نفقات إنشاء هذه الغرف يجب تعويضها عن طريق رفع من أثمان بيع التمور في الأوقات الأخرى<sup>8</sup>.

و- النقل: تحتل عملية النقل مكانة إقتصادية هامة في وظيفة التسويق من خلال قيامها بنقل منتجات من مواقع إنتاجها أو تخزينها إلى مواقع تسويقها أو توزيعها وتؤثر تكاليف النقل في

الجزائر تملك المقومات الطبيعية في إنتاج التمور بالمقارنة مع بلدان أخرى مصدرية للتمور مثل العراق، إيران، العربية السعودية، تونس، والولايات المتحدة الأمريكية بالإضافة إلى أن التمور الجزائرية تتمتع بسمعة عالمية وطلب كبير في الأسواق الأجنبية وقد تحقق إيرادات معتبرة بالعملية الصعبة غير أنها لا تحتل مرتبة حسنة في قائمة ترتيب الصادرات الوطنية ولم تنطلق في الشكل المرغوب فيه والسبب في ذلك إلى وجود صعوبات عديدة تمس جوهر عملية التسويق أو صعوبات تتعلق بزراعة النخيل وإنتاج التمور.

3- مقومات نجاح السياسة التصديرية للتمور: تخفيض التكاليف الإنتاجية من خلال التوسع في إنتاج الفسائل المحسنة وهذا باستعمال طريقة زراعة الأنسجة التي إعتدتها أغلبية الدول المنتجة للتمور وخاصة المملكة العربية السعودية والمملكة العربية المتحدة والعمل على إستخدام آليات حديثة في عمليات خدمة النخيل والرفع من الكفاءة الإنتاجية للتمور مع التركيز على التمور ذات الجودة العالية لما لها من طلب في الأسواق العالمية مثل دقلة نور:

- توسيع في تصنيع وتعبئة التمور لما له من أهمية في تقليص الفائض السنوي للإنتاج وبالتالي الحصول على قيمة مضافة ترفع المردود الإقتصادي للتمور من خلال تحسين وسائل التصنيع<sup>10</sup>؛
- زيادة الطاقة التصديرية للأسواق التقليدية (أوروبا ودول الساحل) بالإضافة إلى غزو أسواق تصديرية جديدة؛
- تحسين وسائل الدعاية وإعلان للتمور في الأسواق العالمية؛
- التكامل بين الخطة الإنتاجية والتصديرية من ناحية وتحسين الكفاءة التخزينية وتحقيق التكامل بين قطاعات التجارة الخارجية والنقل البحري من ناحية أخرى؛
- القيام بدراسات إقتصادية دقيقة لمعرفة المستهلك والمصنع والمخزن من التمور وهذا بهدف معرفة الفائض منه لإتخاذ السياسة التصديرية ذات الكفاءة العالية في المستقبل.

4- المعوقات التسويقية: واجه تسويق التمور عدة معوقات أدت إلى إنخفاض الحصة التسويقية وهذا ما إنجر عنه نقص في دخل المزارع وترتكز هذه المعوقات على مبدأ التعامل التجاري، وأهمها:

- التغيير السريع الذي حدث على مستوى المعيشة لإرتفاع الدخل وتوفر مواد غذائية مكتملة ومنافسة للتمور.
- عدم مناسبة العبوات المستخدمة في تعبئة وتغليف التمور.
- قلة المخازن المناسبة لعملية تخزين التمور إلى حين تسويقها.

توسيع رقعة التسويق ويتم نقل المنتجات بإستعمال وسيلتين وهما النقل الجوي والنقل البحري.

2- صادرات التمور الجزائرية: إن إستراتيجية التسويق الخارجي تعتمد على كل المواصفات القياسية للتمور المذكورة آنفا لأن الأسواق الخارجية يكثر فيها عدد المتعاملين من داخل البلد أو من خارجها وفيها من المنافسة ما لا يرحم وهذا بمزاحمة بعض الدول كالولايات المتحدة الأمريكية لصادرات التمور الجزائرية ولاسيما دقلة نور لما تكتسبه من مكانة مرموقة في السوق الدولية وبالتالي فنجد أن التمور الجزائرية قد دخلت إلى كل الأسواق الدولية منها كندا وألمانيا ودول الخليج ... وتماشيا مع التوجيهات الحالية لدخول في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل فإن الدولة الجزائرية تحاول تنمية القطاعات الإقتصادية التي تتوفر على ميزة نسبية ومن هذه القطاعات قطاع تصدير التمور الذي يساهم في زيادة صادرات الوطنية ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الذي يبين نسبة صادرات التمور إلى الصادرات الغير نفطية (من 1991 إلى 2000).

نلاحظ أن نسبة صادرات التمور مقارنة بالصادرات غير النفطية هي في إرتفاع مستمر في السنوات الأولى حيث سجلت في سنة 1991 نسبة 4.92% ثم 12.72% في سنة 1992، فقد استطاعت صادرات التمور لوحدها إحتلال المكانة السادسة حيث حققت إيرادات بالعملية الصعبة قدرت بـ: 58.72 مليون دولار، أما في سنة 1993 قد انخفضت إلى 11.5% ثم عادت هذه النسبة في سنة 1994 إلى ما كانت عليه في سنة 1991 أي بنسبة 4.05% ويعود ذلك إلى تحرير التجارة الخارجية أي إلغاء سياسة الحماية التي كانت تمنحها الدولة لبعض المنتجات لكن سرعان ما ارتفعت نسبة الصادرات إلى 15.4% في سنة 1995 بحيث في هذه السنة حققت إيرادات كبيرة بالعملية الصعبة قدرت بحوالي 78.51 مليون دولار حيث احتلت المرتبة الرابعة من الصادرات الإجمالية.

تشير الدراسة إلى أنه من سنة 1996 إلى غاية سنة 2000 حققت فيها صادرات التمور إنخفاضات متتالية لتصل نسبة هذا الانخفاض في سنة 2000 إلى 2.36% أي ما يعادل 30 مليون دولار ويمكن إرجاع ذلك حسب تصريحات العديد من مصدري التمور إلى إنشاء شهادة المصدر من قبل وزارة التجارة حيث تقلص عدد المصدرين إلى حوالي 60 مصدر بالإضافة إلى نوعية المنتج. وعلى الرغم من

فالصادرات من التمور تحتل مكانا بارزاً في الصادرات الزراعية. فالجزائر من دول شمال إفريقيا التي تسوق منتوجها من التمور نحو أوروبا اعتماداً على وضعيتها الجغرافية ملائمة ولكن إن لم تحسن من طرق الإنتاج والتكاليف خاصة التمور ذات الجودة العالية فسوف تجد نفسها أمام منافسة شديدة نظراً لتطور الإنتاج في كل من تونس والولايات المتحدة الأمريكية لأن لهما صنف من أصناف التمور الذي يعتبر منتوج أساسي في الجزائر ألا وهو صنف دقلة نور

- قلة مصانع تعبئة وتصنيع التمور.
- إنعدام أسواق خاصة لبيع مخلفات النخيل من السعف، الجريد.
- وجود عدد كبير من الأصناف الرديئة في كل منطقة مما يؤدي إستخدامها كأعلاف للحيوانات.
- إرتفاع تكاليف النقل المترتبة عن عملية التسويق مما يزيد في إرتفاع سعر المنتج.
- نقص الدراسات الخاصة بمعرفة وتطوير مسالك تسويق التمور.
- كثرة المتدخلين والوسطاء.
- منافسة الفواكه الأخرى والتي تمتاز بشروط تسويقية جيدة منها البرتقال.
- إرتفاع التكاليف الإنتاجية.
- جودة المنتج وعدم مطابقتها للمواصفات الدولية.

#### الخلاصة :

إن المناخ في معظم مناطق زراعة النخيل ملائم لذلك تنشر هذه الزراعة بشكل واسع وإن الإنتاج العالمي قد تضاعف وهذا ما يدل على وجود إهتمام متزايد بالعناية بإنتاج التمور وقد أصبح إستهلاك التمور متزايداً نظراً لقيمتها الغذائية فتعتبر من السلع الإستهلاكية الأساسية لكثير من الدول وخاصة المنتجة لها وقد تستهلك طازجة أو رطبة أو جافة وأصبحت كذلك سلعة تصديرية ذات مستقبل كبير في معظم الدول المنتجة.

الجداول:

الجدول رقم (01)  
نسبة صادرات التمور إلى الصادرات غير النفطية  
في العشرية الأخيرة (1991 إلى 2000)<sup>9</sup>.

الوحدة : ألف دينار

2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	
1110.3	1026.7	1128.5	1155.154	3623.1	3742.3	422.5	1289.9	1282.2	334.432	صادرات التمور
46897	29241	22910	28567	48275	24298	10427	11207	10078	6789	صادرات نفطية غير
2.36	3.51	4.92	4.04	7.5	15.4	4.05	11.5	12.72	4.92	النسبة %

المصادر والإحالات:

1. بن عيشى بشير، "أساليب تحسين المردود الاقتصادي لزراعة النخيل بالجزائر"، رسالة ماجستير، الجزائر 1996، ص:28.
2. STATISTIQUES AGRICOLES SERIE A P. 2 et 5 .
3. achi Slimane de la communication inventaire variétale de la palmerais algérienne Symposium de la datté Biskra le 24/11/1992 page 10.
4. Source : DUBOST, Ecologie, aménagement et développement des oasis algériennes, th, doct., Tours, 1991.
5. عزاوي أعمر، زراعة نخيل التمور وأفاق تطويرها، رسالة ماجستير، الجزائر 1998، ص:17.
6. الأستاذ: بن الذيب "دراسة نظم توزيع الخضر والفواكه في الجزائر" رسالة ماجستير، الجزائر 1992، ص:60.
7. نفس المرجع السابق، ص:61.
8. نفس المرجع السابق ص:37.
9. douane Algérienne, résultats des statistiques extérieur de l'Algérie, 2000.
10. رفيق نسيم محمد، أحمد حلمي، "ندوة النخيل الثانية"، جامعة الملك فيصل، الأحساء 1986، ص:530.

