

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

Ex : INC



V. 8

La
Revue des
Sciences Commerciales

N°02 - Décembre 2009
ISSN : 1112-3818

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales HEC KOLEA

LA REVUE DES SCIENCES COMMERCIALES

C Comité de lecture

sekhri Omar, Professeur Contractuel à HEC Alger
Mustapha Chérif, Professeur Associé à HEC Alger
Berchiche Ali Hamid, Professeur Contractuel à HEC Alger
Ali Toudert Abdelah, Professeur à HEC Alger
Bakouche Sadek, Professeur à HEC Alger
heroux Liz, Professeur à New York School USA
Nancy Susanne, Professeur à New York School USA
Farid Meziane, Professeur à Université de Siford UK
Mohamed Djerdjouri, Professeur Professeur à New York School USA
Esma AIMEUR, Professeur à l'Université de Montréal (Canada)
Abdellah ALI TOUDERT, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Abderrezak BAHAMED, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Sebti BOUGHACHICHE, Maître de Conférences à l'Ecole HEC Alger
Aomar BOUKHEZAR, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Smain CHABANI, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Noureddine CHENNOUFI, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Abdelaziz CHERABI, Professeur à l'Université de Constantine
Jacques DIGOUT, Professeur à l'ESC Toulouse (France)
Kamel DJEBARI, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Ali HAMMOUTENE, Professeur à l'Ecole HEC Alger
Claude LAVICKA, Professeur à l'Université de Nancy 2 (France)
Susan NALLET, Professeur à l'ESC Grenoble (France)
Abdenour NOURI, Professeur à l'Ecole HEC Alger

Comité éditorial

Politique Editoriale :

La revue des **sciences commerciales** est une revue scientifique fondée et éditée par l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales HEC Alger ex INC. Elle publie des articles scientifiques concernant les différents domaines des sciences commerciales en FRANÇAIS, ANGLAIS et ARABE. Elle reçoit de manière générale, des articles de recherches originales, traitant des thématiques à caractère économique, commercial et financier.

La revue de sciences commerciales est distribuée au Moyen Orient, en Europe et en Amérique du Nord par le biais des universités partenaires de l'EHEC Alger.

La revue des **sciences commerciales** encouragera, à titre non exhaustif toutes les contributions relatives aux différents domaines des sciences commerciales en FRANÇAIS, ANGLAIS et ARABE, touchant l'ensemble des sphères de la connaissance.

La revue est également parrainée par un conseil scientifique composé d'éminents enseignants universitaires et de chercheurs nationaux et internationaux en sciences commerciales. Leur mission est d'ordre consultatif pour tout ce qui concerne le développement de la revue. Ils peuvent aussi être appelés à effectuer des évaluations ou propositions afin de participer à la coordination de ses numéros.

Espace de diffusion : national et international

L'utilisation, sous quelque forme que ce soit, des articles parus dans la revue est soumise à une autorisation écrite de la direction de l'EHEC Alger.

SOMMAIRE

1- Le développement de la grande distribution au Maroc et en Tunisie.....7

Par : Mr.GHIDOUCHE Faouzi
Maître Assistant à EHEC -d' Alger

2- Les enjeux du processus décisionnel au sein de l'entreprise performante.....36

Par: Mme. OUCHENE Nadia
Maître Conférences ENSJI - d'Alger

3- L'efficience des entreprises à capitaux publics comportement managérial motivation et du contrôle des managers.....54

Pr: Mme. DJAÏDIR Nadjia épouse DIBOUN
Enseignante associée à l'EHEC - d'Alger

4- La globalisation et l'émergence de la firme réseau.....63

Par : Mr.ALLAOUAT Farid
Enseignant - chercheur EHEC

5- La centralité du facteur humain, outil du développement économique.....84

Par:Mr. KERKOUB Brahim Azzeddine
Maitre de conférences à EHEC - d'Alger

6- Profils d'entrepreneur.....103

Par: Mr. BOUKHATEM Mustapha
Chargé de cours à EHEC - d'Alger