

Brokk'Art: La réalité d'une artiste entrepreneure.

Cas produit par **Amira BOUTOUCHENT** sous la direction du **Professeur Taieb Hafsi**.

Princesse Zazou ou encore Hania Jung, de son vrai nom Hania Zazoua est une jeune entrepreneure algérienne évoluant dans le monde du design et de l'art. Aujourd'hui, maman, chef d'entreprise et artiste, elle travaille corps et âme à la création, la structuration et à l'évolution du marché de l'Art en Algérie.

Avec comme nouveau collaborateur son partenaire et mari Nacim Benbarek (de son nom d'artiste SVËN), elle a une vision claire : développer l'industrie de l'art en Algérie en développant des espaces d'échange et de partage artistique libres.

Notre vision est d'arriver à créer un centre d'atelier et d'échange, un vrai grand centre où on ferait de la passation de savoir-faire, pas forcément pour faire du Brokk'art, mais pour montrer qu'on peut faire des choses avec des produits locaux et qu'il existe de vrais artistes en Algérie (Hania Z.)

Dans l'optique de vivre de sa passion, c'est-à-dire de réconcilier l'art et les affaires, Hania a bâti plusieurs entreprises et a dû faire face à plusieurs obstacles afin de trouver l'équation gagnante qui lui permet de vivre de son art.

Aujourd'hui, Hania est à la tête de Brokk'Art, agence de création d'objets oniriques. Avec la complicité de Nacim, elle conçoit et crée des objets de la vie de tous les jours en les contaminant de son univers.

Hania vit donc de son art et, comme elle aime à le dire, exprime haut et fort SA voix. De ce fait une question s'impose : arrivera-t-elle à construire une entreprise viable qui lui permette de vivre son rêve ?

Découvrir son chemin

Afin de comprendre la quête artistique de Hania et son combat pour en vivre, il faut remonter à son plus jeune âge, tel qu'elle développe très tôt une personnalité atypique. En effet, née à Alger dans une famille dont les parents, génération d'après-guerre, aspirent à reconstruire le pays en élevant de futurs médecins, ingénieurs, etc. elle n'est guère intéressée par un chemin scientifique bien cadré.

La réussite pour ma grand-mère (bientôt 90ans), c'est les matheux et après, à la limite, ceux qui font science et si tu ne peux vraiment pas faire mieux ben alors tu fais avocat ...Si tu ne veux pas être femme au foyer ben la tu fais enseignante. J'en rigole, mais c'est ça la vision de ma grand-mère (Hania Z.)

Après l'obtention de son baccalauréat, elle s'oriente vers des études de sciences politiques avec une seule idée en tête : devenir reporter de guerre. Toutefois, elle réalise très vite que ce chemin ne lui convient pas.

Au départ, j'ai fait science po avec l'idée d'être photographe dans les zones reculées. Les questions qui concernent la justice sociale, les droits de la femme et ainsi de suite m'interpellaient énormément. Donc, je fais science po avec pour objectif de devenir reporter de guerre. Cependant, le cursus se faisait en arabe classique et je n'y suis pas arrivée, je me suis rendu compte que pour avoir de bonnes notes, il fallait apprendre par cœur des choses déjà existantes et ce n'était pas ce que je voulais faire, moi je voulais avoir MA voix... (Hania Z.)

Au bout de quelques mois en science politique, elle décide d'arrêter et de repasser son baccalauréat. Ne sachant toujours pas ce qu'elle voulait faire, son père lui suggère l'école des beaux-arts d'Alger.

Mon père me parle des beaux-arts avec l'idée de faire du design d'intérieur parce que ça reste un « vrai métier », mais au fond de lui, il savait que je n'allais pas me contenter de ça. (Hania Z.)

Hania visite l'école et en tombe littéralement amoureuse. Elle décide de passer le concours et n'ayant jamais dessiné de sa vie, elle s'enferme chez elle pendant plus de 10 jours et ne fait que dessiner. Sa persévérance se voit alors récompensée, car elle obtient son billet d'entrée à l'école.

J'arrive au concours et l'évaluateur me dit ; ce n'est pas mal, mais tu ne nous rapportes pas beaucoup de choses en termes d'architecture dans tes dessins, pourquoi devons-nous te prendre pour faire du design d'intérieur ? Et là, je lui dis la vérité, je lui avoue que je ne savais même pas que l'école existait et qu'en termes de dessin ou encore d'architecture, je ne sais pas grand-chose, mais j'apprends vite... Plus tard, ce professeur m'a dit que s'il m'avait prise c'est parce que j'avais dit que je voulais apprendre (Hania Z.)

Hania entame alors ses études à l'école des beaux-arts d'Alger et connaît des premières années difficiles, passant d'une année à l'autre avec des 10 arrachés. Toutefois, sa persévérance et sa combativité font qu'elle finit son cursus en étant major de promotion.

Ce qui m'a sauvé, c'est que j'ai découvert l'outil informatique qui m'a permis de faire de la modélisation et qui m'a émancipé de mes deux bras gauches, car j'étais très maladroite ! En plus, je suis très vite devenu boulimique d'architecture... j'ai donc terminé major de ma promotion (Hania Z.)

Ses années aux beaux-arts lui donnent des références en termes de design très masculines, très bâtisseurs, allant de lignes épurées comme celle de Tadao Ando ou encore d'Ado Rossi à Frank Gehry ou encore Luis Khan. Il est important de mentionner que déjà, à ce moment-là, Nacim Ben Mbarek, aujourd'hui mari et partenaire de Hania, faisait aussi partie des références de cette artiste.

Nacim est plutôt architecte d'intérieur, il est très épuré et il est d'une efficacité technique incroyable, moi j'ai besoin de faire des tests, d'avoir les mains dans le tas et tout, mais lui est très cérébral ... en plus il sait comment satisfaire les clients. Lui apporte le côté structuré et moi le côté un peu plus fou ou un peu plus libre (Hania Z.)

Toutefois, avide de savoir, elle aspire à plus encore. Elle décide alors de compléter sa formation en design par une formation en art ; elle déménage à Aix-en-Provence en France ou elle rejoint l'École Supérieure d'art d'Aix en Provence.

J'avais besoin de faire autre chose, je suis donc allé à Aix où je fais une école d'art. C'était incroyable, j'ai appris à désapprendre ! En partant d'Alger, je pensais que cela allait être une continuité, mais au final ça n'avait rien avoir : entre l'art et le design, il y a des choses familières, mais c'est diamétralement opposé. À l'école on me regardait d'un œil un peu méfiant : tu viens du monde du design, qu'est-ce que tu fais là...? La différence réside dans le fait que le design est au service du client et l'art tu es sois disant plus libre, au service de personne (Hania Z.)

Hania se retrouve face à une réalité qui ne lui est pas familière, elle découvre qu'elle doit être proactive dans son apprentissage et faire un réel travail en amont pour diriger son cursus selon son aspiration propre. Cette liberté donne naissance à une nouvelle boulimie chez cette artiste, elle entame la construction de sa voix artistique et se donne pour mission de la référencer autant que faire se peut.

Bergson & Jung : une première aventure

En 2005, son diplôme en poche, Hania décide de se lancer dans une première aventure entrepreneuriale. Malgré une certaine frilosité de Nacim, elle l'entraîne avec elle dans l'aventure Bergson & Jung une agence de design à Alger. Hania ne voulait qu'une chose, vivre de son art.

Quand j'ai fini mes études en France, j'avais rencontré mon Mari, qui pour moi est mon ami et on décide de rentrer en Algérie avec l'idée de créer Bergson & Jung. Nous avons créé le nom de toute pièce par rapport à Bergson qui a introduit l'intuition dans la recherche et Carle Gustave Jung, d'où mon nom d'artiste Hania Jung. Jung était l'élève de Freud, mais aussi l'un de ses premiers détracteurs malgré le respect qu'il avait pour lui et c'est pour ça qu'on a pris ce nom pas pour ses théories, mais pour cette remise en question, c'était aussi pour avoir des références, car l'art ne vient pas du néant (Hania Z.)

Pour lancer son entreprise, elle fait appel au programme gouvernemental de financement de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (Ansej)¹ afin de financer le lancement de son entreprise.

Je ne voulais rien demander à personne, alors j'ai fait une demande de prêt Ansej. En 2005, c'était les débuts du programme, c'était une catastrophe, je suis allé une première fois, les documents n'étaient pas signés, une deuxième fois non plus, un mois après toujours pas et au bout d'un moment je demande un numéro pour ne pas avoir à faire des kilomètres à chaque fois, c'était à Zeralda. Le gars m'a regardé bizarrement en pensant que je le draguais, c'était laborieux ! À un moment, je vais voir le directeur et lui demande ou est-ce que ça bloque exactement ? Il me répond que c'est comme ça, ça prend le temps qu'il faut. Je lui dis alors que je ne pouvais pas être chômeur aussi longtemps pour pouvoir bénéficier de ce prêt. À ce moment, il me regarde et me dit, je ne t'ai pas dit d'être chômeur, je t'ai dit de ne pas être déclaré². (Hania Z.)

¹ <http://www.ansej.org.dz/>

² Dans ce contexte, travailler au noir.

Hania qui, après son passage en école d'art en France, est pleine de rêves et de motivation fait face à une réalité algérienne qu'elle ne connaissait pas. Sa nature combative fait qu'elle arrive malgré tout à surmonter les challenges les uns après les autres. Bergson & Jung est lancé et évolue petit à petit.

Avec Nacim, on a tout fait ensemble au début, mais au bout d'un moment, il y a eu une scissure, car je ne pouvais pas être sur les chantiers tout le temps et en tant que femmes les maçons ne t'écoutent pas forcément. Donc petit à petit, lui, a pris en charge tous les projets d'architecture pure et les chantiers et moi tout le reste des projets. On est très complémentaire on fait chacun appel à l'esprit critique de l'autre pour avancer. (Hania Z.)

L'entreprise s'établit à Hydra dans un garage de 180m² que Hania découvre grâce à du bouche-à-oreille. Une fois retaper l'endroit devient le QG de Bergson & Jung. S'en suivent plusieurs mois difficiles pour l'entreprise.

Une des premières problématiques auxquelles on a dû faire face, c'est qu'en Algérie on n'accepte d'acheter que le tangible. Sur le chantier on paye le maçon, le matériel, mais le concept, l'idée, on ne la paie pas... On avait un gros problème pour la facturation de l'idée de design, surtout qu'on n'avait pas beaucoup de réalisation... (Hania Z.)

Parmi les nombreux soucis auxquels ont dû faire face Hania et Nacim, le plus important était le manque de clients qui croient en la matière cérébrale ou produit algérien. En effet, malgré les nombreuses soumissions pour des projets de graphisme ou de design, Bergson & Jung n'obtiennent jamais de contrat. Ayant une petite fille à ce moment-là, cette période fut très dure pour l'entrepreneure qui remet en question ses choix continuellement.

Je me disais, mais dans quoi je me suis embarqué et qu'est-ce que je fais ... (Hania Z.)

Hania s'obstine quand même, son mari lui donne même le surnom de Spamela³, car elle écrit à plein de gens de manière continue pour obtenir des contrats. Au bout d'un moment, Hania change de stratégie. Elle décide alors d'écrire aux maisons mères des entreprises internationales franchisées en Algérie.

Les entreprises algériennes ne me répondaient pas alors j'ai décidé que lorsque c'était des franchises, j'enverrai directement aux boîtes mères et là, ça a fonctionné, j'ai eu des projets avec la GTZ⁴ ... pour l'anecdote, chez eux c'était tous des Allemands, sauf la dame qui recevait les soumissions et elle m'a avoué après qu'elle nous mettait de côté tout le temps, car elle voulait que ça soit des Algériens et pas Bergson & Jung des étrangers qui prennent le projet. (Hania Z.)

Hania et son mari arrivent aussi à décrocher un contrat avec Playmode Groupe, groupe algérien ayant l'exclusivité de marques telles que Nike ou encore Timbalande. Nacim étant l'architecte, est envoyé à Amsterdam afin d'être formé sur la charte Nike afin de faire la conception et la réalisation des magasins en Algérie.

Lors de la réalisation de leurs projets, ils font face à un autre problème, celui de la main d'œuvre.

³ Mélange entre le nom féminin Pamela et le mot Spam qui désigne un envoi de courriel massif.

⁴ GIZ – Agence allemande de coopération internationale

La grande difficulté c'était de faire comprendre aux artisans algériens que 5cm ce n'était pas 10cm ni 4cm, mais 5cm. Ou encore quand tu demandes quelque chose et le gars te ramène un autre truc et te dit, mais madame c'est plus beau ! ... Les artisans ne comprennent pas que tu as fait approuver des plans par le client et que ça ne se change plus (Hania Z.)

Afin de régler leurs problèmes, l'entreprise effectue un partenariat avec une équipe de réalisation, qu'ils forment. Bergson & Jung fait appel à eux pour réaliser leur projet sous réserve qu'ils respectent les plans et en contrepartie l'équipe de réalisation fait appel à Hania et son équipe en priorité à chaque fois qu'il faut faire une conception pour un projet.

La réalisation des magasins Nike en Algérie leur donne de l'expérience ainsi que de la visibilité sur le marché. L'entreprise grossit petit à petit et durant l'été 2008, Hania décide d'organiser pour la première fois une exposition d'arts dans ses locaux.

En été 2008, on décide de faire une expo art pendant le ramadan, car nos clients venaient très souvent avec une photo et nous demandaient de faire la même chose avec des couleurs algériennes ; ce que l'on ne pouvait pas faire, car éthiquement on ne pouvait pas prendre les conceptions qui n'étaient pas les nôtres. On s'est donc dit, on fait une expo d'art où on va pouvoir montrer ce qu'on peut faire quand on est libre. (Hania Z.)

Quand Hania parle du projet à son entourage et même à ses employés, personne ne croit au projet. Elle décide de le faire quand même et les invite à l'ouverture prévue le 28 août 2008. L'exposition a pour thème les Doudous, revisités par des trentenaires. Hania contacte les médias aussi. Une journaliste l'appelle alors et rédige un article quelques jours avant l'ouverture sur l'exposition. Cependant, la journaliste fait une erreur et écrit qu'il y aura une vente de doudous pendant l'évènement. L'exposition n'étant pas faite pour des enfants, malgré le thème, Hania et son équipe se retrouvent face à un nouveau dilemme. Pour y remédier, ils font appel à une mamie et lui demande de leur faire des doudous. Ils éliminent l'espace cocktail de l'exposition et le transforme en un espace doudou pour enfants avec la mamie au milieu.

Les gens sont venus, beaucoup avec leurs enfants et finalement grâce ou à cause de cette journaliste on a eu un public très hétéroclite, entre ceux qui pensaient aller chez des étrangers Bergson & Jung ou encore ceux qui étaient venus pour divertir leurs enfants, on avait de tous ! Ce fut un réel succès, avec des gens d'univers très différents ! On était finalement très content, car c'était des gens qui ne se seraient jamais rencontrés autrement. (Hania Z.)

Pendant cette exposition, de nombreux étudiants des beaux-arts demandent à l'équipe de Bergson & Jung s'ils pouvaient exposer leurs travaux chez eux. De fil en aiguille, les bureaux de Bergson & Jung n'étaient plus uniquement un lieu de travail, mais aussi un lieu d'échange et d'exposition. Ils furent en 2008 les premiers à ouvrir leurs portes aux artistes de cette façon.

On vivait du design et on faisait des expositions qu'on prenait en charge complètement. (Hania Z.)

Tous se passent bien pour Hania et son équipe pendant plusieurs mois. Toutefois, la vie d'un entrepreneur est souvent faite de haut et de bas ; un nouveau problème frappe de plein fouet l'entreprise. En effet, suite à une erreur administrative le régime d'impôt de l'entreprise est changé et un montant faramineux est demandé à l'organisation.

Comme à mon habitude, je vais déposer mon bilan aux impôts et on me dit madame on vous a mis sous forfait. Je demande ce que c'est et on m'explique que je devais payer un montant annuel ou trimestriel, je dis ok et là on me donne le somme que je devais payer, j'ai failli tomber ... je demande d'où sort ce chiffre et je me rends compte qu'ils avaient compté un chantier qui avait duré toute l'année, douze fois ! Je ne comprenais pas, j'ai essayé de comprendre, mais la seule réponse que j'obtiens était : mahabitiche tefahmi rouhek, jamais djiti tzourina⁵... plus tard j'ai compris... (Hania Z.)

L'émergence de Brokk'art

Au bout d'un an et demi, Hania obtient gain de cause, sans être totalement remboursée par les impôts algériens. Entre temps, cette problématique et la vision de Hania qui étaient de vivre de son art et avoir sa propre voix font que Hania passe par une grande période de remise en question pendant laquelle elle se met à faire des choses plus personnelles. En effet, le design et des expositions d'arts ponctuels ne lui suffisaient pas. L'univers Brokk'Art se dessine alors.

Pendant cette année, j'ai un peu déprimé et puis je me suis relevé, on a continué à faire des expositions et fait des projets de design avec Bergson & Jung, mais j'avais le sentiment de ne pas exister, ma voix d'artiste n'était pas là... À ce moment, je voulais vivre de mon art, mais en Algérie, on n'avait pas de carte d'artistes ou de moyen administratif de le faire... Je ne pouvais tout simplement pas en vivre... c'était d'ailleurs pour ça qu'on a créé Bergson & Jung (Hania Z.)

Les expositions de Bergson & Jung font réaliser à Hania que le marché de l'art était pratiquement inexistant en Algérie. Non pas faute d'acquéreurs potentiels, mais plus à cause du manque de maturité du marché : manque d'agents d'artistes, de lieux d'art et d'exposition, de critiques d'arts, de journalistes artistiques, etc. Malgré cela, l'artiste décide d'ouvrir une autre entité, Brokk'Art, organisation qu'elle crée uniquement pour faire de l'art.

Pareil, tout mon entourage ne comprend pas, car cette fois-ci, c'est vraiment une entité pour l'art où on ne dépend pas d'un client... tout le monde m'a dit que je devais plus faire des trucs qui se vendent, pas ça...mais je voulais être une femme algérienne qui vit de son art... (Hania Z.)

En parallèle, la réussite de Bergson & Jung dessert ses propriétaires. En effet, le propriétaire de leur bureau décide de leur doubler le loyer lors du renouvellement du bail. N'ayant pas les moyens, Hania et son équipe passent d'un 180m² à un 20m² et changent complètement leur façon de fonctionner.

C'est à partir de ce moment que Brokk'Art prend son envol. Bergson & Jung se charge des projets design et Hania peut enfin s'exprimer complètement grâce à Brokk'Art.

Elle commence alors à former des artisans qui l'aident à réaliser ses œuvres d'art. Elle se rend très vite compte que de faire ça chez eux est très couteux en terme de temps. Elle ouvre alors, non loin du bureau de Brokk'Art un atelier d'art. Cet endroit lui permet aujourd'hui de faire des formations pour les grands et les petits, d'accueillir des artistes, de réaliser ses œuvres et d'avoir un espace d'expression libre pour tous.

⁵ Tu n'as pas voulu comprendre, tu ne viens jamais nous voir...

Entre l'atelier et le bureau, Hania, Nacim et leurs trois autres employés ne travaillent aujourd'hui que sur rendez-vous. En effet, l'espace ainsi que leur emploi du temps, ne leur permettent plus d'avoir plusieurs personnes en même temps pour des consultations design ou artistiques.

Brokk'Art était au début plus une béquille pour Bergson & Jung, mais au fur et à mesure ça a pris de l'ampleur... j'avais besoin de ça pour ne plus être dans la peau du client, j'ai mon espace d'expression, on s'est émancipé des attentes des autres (Hania Z.)

Pour la réalisation de ses créations artistiques, Hania continue à faire face à beaucoup de challenges, principalement le fait que culturellement et à cause de manque de référence, les Algériens ne sont pas prêts à acheter des œuvres d'art qui n'ont qu'une utilité artistique, aussi il existe un réel problème en termes de main d'œuvre.

Pour notre art, on s'est rendu compte qu'on ne pouvait pas tout demander aux artisans donc on est allé voir ce qu'ils savaient faire afin de détourner ce qu'ils savent faire et ne pas aller vers des trucs que personne ne maîtrise et c'est comme ça que j'ai décidé de commencer à rhabiller les meubles en les contaminant avec mon univers à moi et ça a fonctionné... En créant des meubles, les gens n'avaient pas peur d'acheter (Hania Z.)

Hania se met à détourner et à contaminer de son art comme elle aime à le dire différents objets du quotidien. L'un des premiers objets qu'elle travaille est le panier traditionnel algérien. Encore une fois, la vente de ces produits fut complexe.

Les gens regardent et disent un couffin à ce prix ! Moi j'essaie d'expliquer que je ne vends pas le couffin, mais l'objet d'art (Hania Z.)

Face à l'engouement qu'elle reçoit pour ses créations artistiques lors d'expositions, elle décide de contaminer différents types d'objets design ou fashion qu'elle crée, conçoit et réalise : Pochettes, portes-ordinateur, sacs, shopping bag, etc. Tous des produits qui s'offrent généralement, ce qui lui permet de s'ouvrir à une clientèle plus internationale.

Comme je ne crée que des pièces uniques ou des séries limitées, les pochettes sont devenues addictives pour mes clientes, elles veulent toutes la dernière collection ! Elles deviennent quasi collector et Il y en a même qui se les échange ! (Hania Z.)

Encore une fois, elle a dû faire face à des problèmes culturels et de main d'œuvre.

Pour anecdote, un des modèles de pochettes que j'ai conçus était une pochette où le tissu à l'extérieur était banal, mais celui de l'intérieur était précieux ; le but étant que ça soit pour la personne uniquement pas pour l'extérieur ; J'emmène le tout chez la couturière et lorsque je vais récupérer les produits, je trouve qu'elle a tout inversé ! Je lui dis, mais pourquoi ? Elle m'a juste répondu ben tu sais j'ai réfléchi, c'est mieux comme ça ! (Hania Z.)

Hania crée aussi une collection de vêtements. En effet, pour elle le corps est un espace comme un autre à habiller. Elle gagne un concours grâce à sa collection et doit l'exposer en France. Toutefois, encore une fois, elle doit faire face à des problèmes de compréhension.

J'ai aussi fait du vêtement... Au début, j'ai été chez des stylistes pour leur proposer mes accessoires que je pouvais adapter à leur collection, mais personne ne me répondait. Alors un jour, quelqu'un m'a parlé d'un concours où j'ai décidé de participer, je fais du design je

peux prendre le corps comme espace. Je décide alors de présenter une collection de vêtements traditionnel, mais avec des couleurs flashy, des converses, une collection très urbaines contaminé de mon art. Pour cette collection, je vais chercher un tissu spécial et je tombe sur un tissu qui me parle et le vendeur me déconseille de le prendre, car il provient d'une usine de mascara qui a fermé ses portes et donc qu'il y en a pas beaucoup. Je décide pour l'histoire de le prendre quand même...je vais chez la couturière et je lui donne le tissu ainsi que les consignes et je vais quelques jours à Tlemcen puis je devais revenir prendre le tout et aller à Lyon pour le défilé... au bout de quelques jours, la couturière m'appelle et me dit qu'elle ne peut pas me faire mes tenues, je lui demande ce qui se passe ? Elle me dit je ne peux pas faire ça avec ces tissus, c'est trop moche ! Pour l'anecdote, le tissu était un tissu qu'il y avait sur les matelas de ma grand-mère, c'est pour cela qu'il me parlait et heureusement que les filles de la couturière ont beaucoup aimé la collection et ont accepté de me la faire ! (Hania Z.)

Une stratégie pour Brokk'art ?

Aujourd'hui, Hania fait des expositions d'art, puis elle les transporte sur des mobiliers et différents objets de la vie quotidienne : des pochettes, des couffins, des tambourins, des cartes postales, etc. Elle fait différents objets de design avec ses œuvres qui deviennent des objets oniriques. L'une de ces marques de fabrique est la prédominance de couleur, qu'elle utilise comme cheval de Troie. La couleur dans l'esprit du spectateur est naturelle venant d'une créatrice. L'observateur ne décrypte les messages cachés de ses œuvres qu'après coup en déchiffrant le jeu de compositions et de déconstructions d'images, de clichés et d'idées.

Elle réalise aussi, plusieurs compagnes, comme Zenka Fin (Street art en arabe) – On doit ce nom à Nacim- où elle met en scène des mannequins avec ses pièces d'art.

En 2015, Brokk'Art participe à l'aménagement des nouveaux locaux d'Allégorie, entreprise très dynamique de production et de communication.

Leurs bureaux sont un peu notre vitrine, comme ils ont beaucoup de va-et-vient les gens peuvent voir nos objets d'art (Hania Z.)

Aujourd'hui, malgré les difficultés et tous les sacrifices, Hania affiche un grand sourire et essaie de faire passer un message optimiste dans toutes ses réalisations.

Tout le monde aujourd'hui, me dit que ce que je fais est génial, mais quand je l'ai fait je n'avais aucune idée de si ça aller marcher (Hania Z.)

La stratégie de Brokk'Art découle complètement de la vision et les aspirations de ce couple d'artistes atypique.

Notre stratégie, c'est plus des préceptes, premièrement communiquer autrement c'est-à-dire utiliser l'art, qui pour nous est une soupape de sécurité, car on en a besoin, comme notre vitrine, deuxièmement et jusqu'à ce que les choses changent, faire du design autrement c'est-à-dire avec de l'artisanat local et en respectant les règles du commerce équitable et stratégie numéro trois, arriver à s'exporter (Hania Z.)

Hania, étant le visage de Brokk'Art, fait aussi aujourd'hui parti de Jil'FCE, la branche jeune du forum des chefs d'entreprises algériennes.

On a rejoint le Jil'FCE, ce qui me permet d'avoir de l'information sur ce qui se passe dans le monde économique en Algérie et quand j'ai des questions, ils me répondent. De plus, il y a des clients potentiels (Hania Z.)

Hania, contre vent est marée a su créer une alternative à ce qui existait et/ou n'existait pas en Algérie. Avec Nacim elle a su créer et développer des espaces d'échanges, de partage et d'expression artistique qui n'existait pas dans le pays. Elle a aussi créé pour elle et d'autres artistes un espace de création où ils peuvent exprimer leur art de manière libre et sans préjudice. Présentement, elle aspire à faire évoluer ce monde et se forme au management artistique, type de gestion spécifique à son industrie.

Elle a conscience que son combat est loin d'être fini, le marché de l'art en Algérie est très loin de sa maturité et les voix artistiques sont encore trop faibles, voire inexistantes. Comment pourrait-elle continuer son combat ? Quelle stratégie devra-t-elle adopter pour faire face à tous les challenges de l'industrie ? Et arrivera-t-elle à développer une industrie qui fait face aux problèmes et aux cultures, économiques et sociales de l'Algérie ?