

التعاقد من الباطن: استراتيجية علائقية داعمة لتنافسية المؤسسات (تحليل بعض التجارب الرائدة)

سمية بن علي
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة باجي مختار - عنابة

ملخص

تهدف الدراسة إلى التطرق لواقع أحد أهم الاستراتيجيات العلائقية وهي المناولة من الباطن، لذلك اعتمدنا على مجموعة من التقارير للتعرف على واقع هذه الآلية لبعض التجارب الرائدة. توصل البحث إلى أن نجاح علاقة المناولة من الباطن يتأسس على ثقافة التعاون حيث تجعل من العلاقات محور العملية التنظيمية، على غرار التجربة اليابانية. كما أن نجاح التجربة لم يرتبط بالدول المتقدمة فقط، بل نجده في بعض الدول النامية، على غرار تجربة المملكة المغربية التي تأسست على تشجيع المناولين المحليين لتعزيز تنافسية مؤسساتها وتحقيق التكامل الوطني.

الكلمات المفاتيح: مناولة من الباطن، المؤسسة الامرة بالأعمال، المؤسسة المنفذة للأعمال، تجارب رائدة في مجال التعاقد من الباطن.

La Sous-traitance en tant que stratégie relationnelle pour le soutien de l'institution compétitive : étude de certaines expériences pionnières

Résumé

Cette étude vise à aborder la réalité de l'une des stratégies relationnelles les plus importantes à savoir la sous-traitance. Nous nous sommes donc appuyés dans cette étude sur une série de rapports afin de mieux connaître la réalité de ce mécanisme pour certaines expériences pilotes. La recherche a conclu que le succès de la relation de sous-traitance est basé sur une culture de collaboration, ce qui fait des relations un axe du processus réglementaire, similaire à l'expérience japonaise. Aussi, le succès de l'expérience se trouve également dans certains pays en voie de développement, tel que le royaume du Maroc, fondée sur l'encouragement des sous-traitants locaux pour consolider leur compétitivité et aboutir à la réalisation de l'intégration nationale.

Mots-clés : *Sous-traitance, entreprise ordonnatrice, entreprise exécutive, expériences pionnières dans le domaine de la sous-traitance.*

Subcontracting as a strategy for supporting relational competitive institutions: a study of some pioneering experiments

Abstract

This study aims to address the reality of the most important relational strategies which is the relationship of subcontracting. A set of reports were used in this study in order to know the reality of this mechanism in some successful experiences. The research concluded that the success of subcontracting relationship is based on a subculture of collaboration where relationships are the axis of the organizational process as in the Japanese experience. The success of this experience is found in some developing countries, as in the case of the Morocco kingdom, the experience of which was established on encouraging local subcontractors in order to support the competitiveness of their institutions and promote national integration.

Key words: *Subcontracting, foundation giving order, foundation executed works, pioneering experiments in the field of subcontracting.*