

Quel accompagnement stratégique pour les PMI aéronautiques en situation d'asymétrie relationnelle ?

Nathalie Gardès

Maître de conférence, IRGO, Université de Bordeaux IV

Karim MACHAT

Maître de conférences, HDR, CREG, UPPA



Un secteur sous tension

- Montée en cadence
- Taux de change
- Émergence de nouveaux acteurs
- Les délocalisations
- L'intégration des technologies numériques

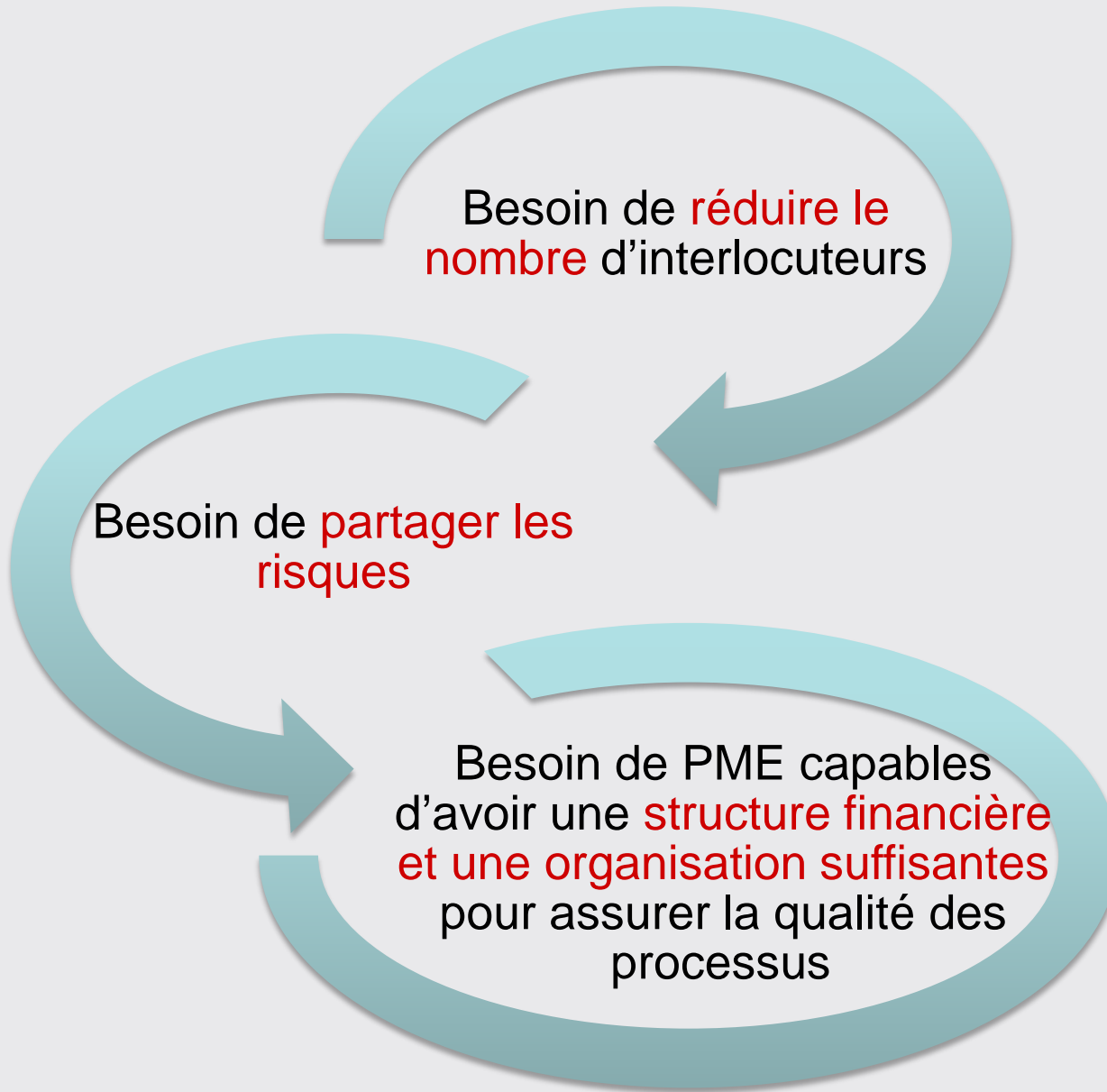
**Crée des
déséquilibres
pour la filière**

L'Asymétrie relationnelle, un facteur de fragilisation supplémentaire

Déséquilibre des caractéristiques de la
relation client-fournisseur. (Johnsen et Ford, 2008 ;
Johnsen et Machat, 2007)

- Taille et pouvoir
- Compétences
- Mutualité des objectifs

Un problème de taille



La croissance
des PME...
une
nécessité!

L'accompagnement à la croissance: un système à mettre en place

Le système
d'accompagnement doit
intégrer non seulement la
dimension productive,
commerciale mais également
financière.

Les
institutions
doivent donc
se
coordonner

Financeurs
(BPI et fonds
spécialisés)

Aerospace
(Parcours croissance)

Quel rôle pour les
DO?

Syndicat pro

Agence pour
l'innovation

La problématique de recherche

Question de l'efficacité de ces systèmes d'accompagnement à la croissance

Qui en bénéficie?

Quels résultats?

La croissance un bénéfice partagé?

Des questions

Quel Impact
sur la
structure
relationnelle?

Le système
d'accompagnement à la
croissance redéfinit l'équilibre
des relations DO/ ST PME

Quel
changement
des modes
d'interaction?

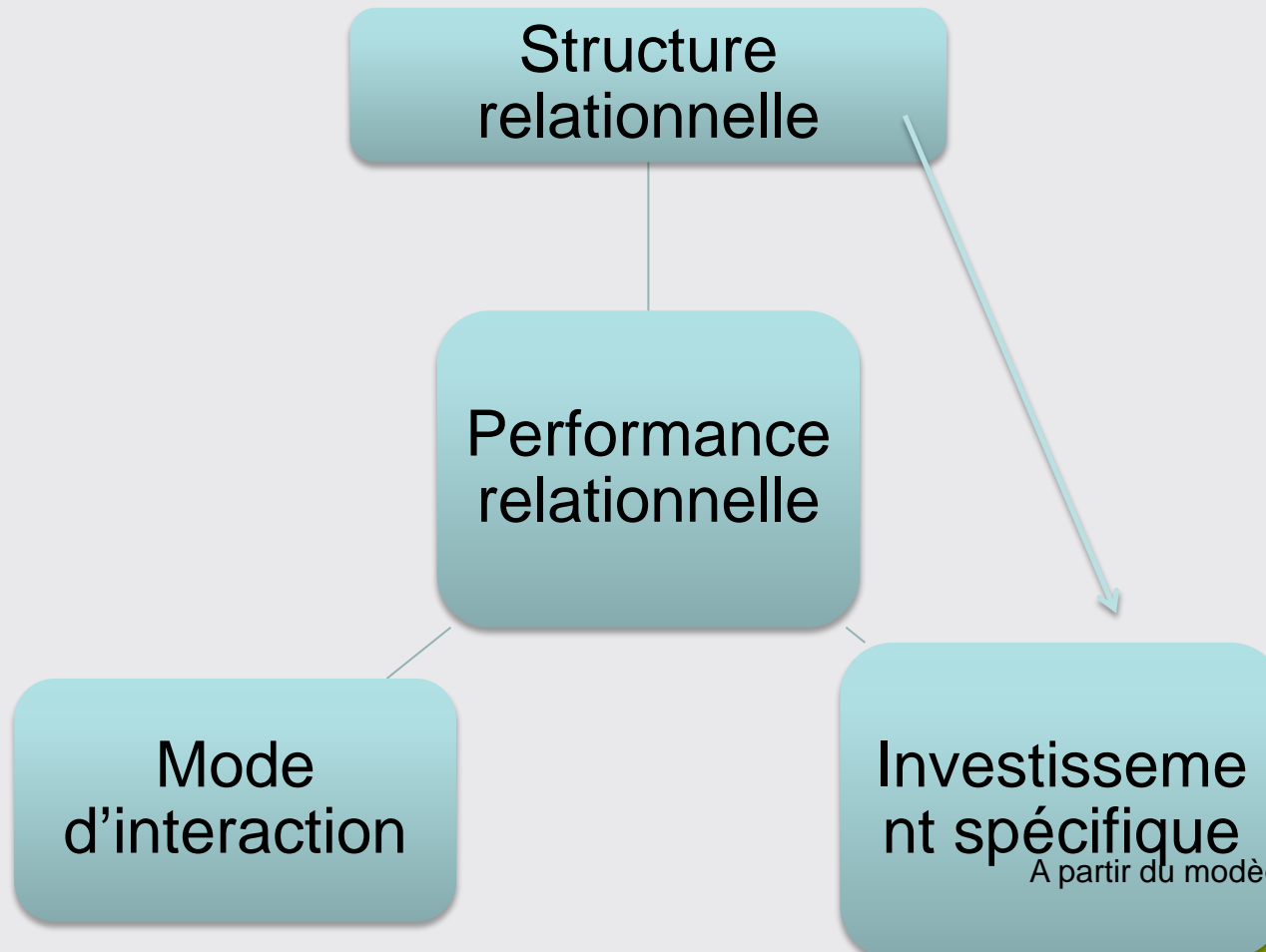
Adaptation
coopération
intégration?

Un projet

- Recherche qualitative
 - Identification des PME qui ont bénéficié ou souhaité bénéficier d'un système d'accompagnement
 - Etude des parcours à succès
 - Etude des facteurs clés de la performance

Un focus
spécifique sur
la performance
relationnelle
pour tester un
modèle

Un modèle à tester



A partir du modèle de Kohtamäki et al. (2012)

**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**

