

M. David DAHAN

Département SSG - laboratoire LEMNA

Soutiendra publiquement ses travaux en vue de l'obtention du grade de

Docteur d'IMT Atlantique

Dans le cadre de la co-accréditation de thèse d'IMT Atlantique au sein de l'école doctorale SPIN

Le 09/06/2023 à 10:00 à IMT Atlantique campus de Nantes

Campus de Nantes – Amphithéâtre Georges Besse

Piloter les relations de sous-traitance pour générer de la valeur dans une logique partenariale

Résumé : Cette thèse interroge le management des supply chains. Dans ce cadre, elle se focalise sur les conditions d'établissement et de maintien d'une relation collaborative entre un donneur d'ordres et un sous-traitant. L'enjeu est d'autant plus important pour les industries à hauts risques, traversées par une tension majeure entre fiabilité et efficacité. Nous nous intéressons pour cela aux processus et aux pratiques de pilotage de la relation, qui peuvent affecter la valeur produite pour le donneur d'ordres et pour le sous-traitant. À partir de la théorie de la valuation, nous développons alors un cadre conceptuel, combinant la théorie de l'agence avec la théorie pragmatiste de la valuation. Nous mobilisons une recherche-intervention d'inspiration ethnographique auprès d'un constructeur naval. Au plus près des acteurs et de leurs activités, elle est composée de plusieurs cycles d'observation d'activité concrète, d'entretiens, d'étude de documents, de restitutions et de conception de recommandations applicables. Nos résultats montrent que faire évoluer une relation de sous-traitance dans une logique partenariale nécessite de transformer l'organisation et le dispositif de pilotage du donneur d'ordres. Plus spécifiquement, l'attention des managers doit être focalisée sur l'équipement, l'animation et la connexion des pratiques de valuation des relations d'agence constituant la relation : ces pratiques génèrent des enquêtes, dont la résolution affecte directement la formation de valeur. Une telle démarche revient à faciliter l'articulation entre pilotage stratégique et pilotage opérationnel des relations d'affaires, et repose sur la mobilisation d'une posture d'autorité subsidiaire. La thèse permet de mettre en discussion les cadres théoriques de la théorie de l'agence, de la formation de valeur des RIO, ou encore des espaces de discussion du travail. Pour développer un tel pilotage des relations d'affaires, nous proposons un ensemble de recommandations concrètes, sous forme d'une ingénierie des pratiques de valuation des mandats.

Mots-clés: relations inter-organisationnelles (RIO), dispositif de pilotage, théorie de la valuation, autorité subsidiaire, théorie de l'agence

Le jury est composé de :

M. Benoit JOURNE	- Professeur	- Université de Nantes - IAE
Mme Bénédicte GEFFROY	- Professeure	- IMT Atlantique
M. Hervé DUMEZ	- Directeur de recherche	- POLYTECHNIQUE
M. Fabrice LUMINEAU	- Professeur	- HKU BUSINESS SCHOOL
M. Philippe LORINO	- Professeur Emérite	- ESSEC
Mme Gwenaëlle NOGATCHEWSKY	- Professeure	- PARIS DAUPHINE PSL