



UNIVERSITÉ D'ARTOIS
Direction de la
Recherche, des
Etudes Doctorales
et de la Valorisation

Avis de soutenance de thèse

Monsieur Célestin ELOCK SON

**Soutiendra publiquement sa thèse pour obtenir le grade de Docteur en SCIENCES DE GESTION
de l'Université d'Artois**

Le 15/06/2017 à 9h

Université d'Artois - Maison de la Recherche, Salle R1 - Arras

Sujet de thèse Le management des risques de la supply chain et la performance des entreprises agro-industrielles.

Résumé

La présente recherche a pour objectif de définir l'influence que peut avoir le management des risques de la supply chain aval sur la performance des entreprises agro-industrielles. Elle adopte une démarche comparative internationale entre le Cameroun (pays en développement) et la France (pays développé) pour scruter les concepts habituellement développés en amont de la supply chain (entreprise - fournisseur). Fondée sur le réalisme scientifique, deuxième courant post-positiviste, elle allie la théorie au terrain d'application pour appréhender les concepts inobservables. Sur la base d'une combinaison des données qualitatives obtenues à travers des entretiens semi-directifs auprès des managers de la supply chain, et quantitatives obtenues via l'administration d'un questionnaire sur des échantillons d'entreprises, elle examine les liens entre les construits envisagés. Ceci à travers l'analyse du contenu lexical et l'analyse par les équations structurelles à l'aide de la méthode des moindres carrés partiels (Partial Least Square, PLS).

Il ressort des différentes analyses que le management des risques stratégiques influence positivement et significativement la performance des entreprises agro-industrielles. Ce lien est à la fois direct et indirect via la relation client. Par contre, le management des risques opérationnels entretient une relation négative mais non significative avec la performance. De même, la relation entretenue avec la clientèle influence négativement la performance contrairement à la théorie. Mais le management des risques stratégiques et une partie des risques opérationnels (prévisions) influencent significativement la relation client de l'entreprise. Cette relation est modérée par l'implémentation des systèmes d'information efficaces. Les promotions de vente n'influencent pas le lien relation client - performance, mais constituent un antécédent de la relation client de l'entreprise. Ces résultats proposent sur le plan théorique, une autre lecture de la théorie des coûts de transaction et de l'agence à travers l'impact positif du management de la sous-traitance sur la performance. De même la recherche suggère de ne pas isoler certains construits lorsqu'on envisage une recherche sur la théorie de la supply chain. Sur le plan managérial, les managers doivent se départir des activités dont ils ne sont pas détenteurs des compétences clés telles que les activités de transport à travers un développement des partenariats avec les LSP. Ils doivent aussi privilégier l'implémentation des systèmes d'information efficaces, ce qui constitue un gage de réussite dans l'orientation client de l'entreprise. Les recherches postérieures pourront s'intéresser à intégrer, à côté du CRM, les aspects de confiance, d'avantage concurrentiel, de la qualité du produit dans le modèle pour obtenir une meilleure mesure de leur impact sur la performance financière et non financière de l'entreprise.

Membres du jury

Madame Sophie CHANGEUR - Professeur, Université de Picardie Jules Verne. Rapporteur

Monsieur Sébastien DEREPPER - Professeur, Université de Lille2 Droit et Santé. Rapporteur

Madame Oliviane BRODIN - Maître de conférences HDR, Université des Sciences et Technologies Lille1.

Madame Anicia JAEGLER - Maître de conférences, KEDGE Marseille.

Monsieur Emmanuel DJUATIO - Professeur, Institut Supérieur de Management de Douala. Co-directeur

Monsieur Joël MULLER - Professeur, Université d'Artois. Directeur

Le Vice-président Recherche,
Eric MONFLIER

SERVICES CENTRAUX

9 RUE DU TEMPLE - BP 10665 - 62030 ARRAS CEDEX
Téi. 03 21 60 37 00 - Fax 03 21 60 37 37
www.univ-artois.fr