

▼ Accès au(x) document(s)

Accéder au(x) document(s) :

 <https://docassas.u-paris2.fr/nuxeo/site/esupversions/fa5a84c1-580e-430b-8912-3136fd962ab0>

 <https://docassascujas.u-paris2.fr/nuxeo/site/esupversions/fa5a84c1-580e-430b-8912-3136fd962ab0> 

Ce document est protégé en vertu du Code de la Propriété Intellectuelle.

Modalités de diffusion de la thèse :

- **Thèse soumise à l'embargo de l'auteur : embargo illimité (communication intranet).**

▼ Informations sur les contributeurs

Auteur : [Delaume Raluca](#)

Date de soutenance : 29-01-2019

Directeur(s) de thèse : [Féniès Pierre](#)

Etablissement de soutenance : [Paris 2](#)

Ecole doctorale : [École doctorale des sciences économiques et gestion, sciences de l'information et de la communication \(Paris\)](#)

▼ Informations générales

Discipline : Sciences de gestion

Classification : Gestion et organisation de l'entreprise

Mots-clés libres : Acheteur, Décision, Heuristique, Biais cognitif, Rationalité limité, Économie comportementale

Mots-clés :

- Agents d'approvisionnement
- Achat
- Approvisionnement dans l'entreprise
- Économie politique -- Aspect psychologique
- Rationalité économique
- Heuristique
- Agents d'approvisionnement - Prise de décision
- Agents d'approvisionnement - Aspect psychologique

Résumé : La fonction Achats a évolué au cours des dernières décennies et ouvre une voie nouvelle pour la recherche visant à mieux comprendre comment les responsables Achats peuvent contribuer à la compétitivité de l'entreprise et à sa stratégie. Pour cela, nous utilisons la théorie de la rationalité limitée afin d'analyser le processus de décision des Acheteurs. La présente étude s'inscrit dans la tradition de la recherche comportementale appliquée aux sciences de gestion, en se focalisant sur les heuristiques et les biais cognitifs qu'elles produisent. Nous fondons notre recherche sur les progrès enregistrés dans le domaine de l'économie comportementale afin de comprendre les effets des facteurs psychologiques, sociaux, cognitifs et émotionnels sur les décisions des Acheteurs. En cela, nous visons à expliquer pourquoi et comment les décisions des Acheteurs divergent des prédictions des modèles économiques. Notre recherche examine de manière empirique les décisions liées aux différentes étapes du cycle d'Achat, sur la base des données à la fois qualitatives et quantitatives. Trois études composent notre recherche. Nous commençons par identifier les biais cognitifs les plus marquants dans le processus de décision des Acheteurs. Nous effectuons ensuite une analyse qui vise à déterminer s'il y a une différence statistiquement significative entre les Acheteurs de Biens et les Acheteurs de Services, par rapport aux biais cognitifs auxquels ils sont sujets. Enfin, la troisième phase traite d'une étude de cas pour illustrer comment les biais cognitifs apparaissent dans les décisions des Acheteurs et quelles parties prenantes de l'entreprise influencent ces biais. L'ambition de cette dissertation est de démontrer que la prise en compte des aspects cognitifs et psychologiques lors de la prise de décision des Acheteurs contribue à réduire potentiellement les erreurs de décision et augmenter la compétitivité de l'entreprise.

▼ Informations techniques

Type de contenu : Text

Format : PDF

▼ Informations complémentaires



Entrepôt d'origine : star
Identifiant : 2019PA020053
Type de ressource : Thèse
