

Avis de Soutenance

Monsieur Boris LODIN

Sciences de Gestion

Soutiendra publiquement ses travaux de thèse intitulés

Comment un candidat déléataire de service public peut-il accroître ses chances de remporter un appel d'offre dans un contexte réglementaire en évolution ? Le cas du groupe Vert Marine dans le contrat d'affermage, une approche longitudinale.

dirigés par Monsieur Stéphane ONNEE

Ecole doctorale : Sciences de la Société : Territoires, Economie, Droit - SSTED
Unité de recherche : VALLOREM - VAL de LOire REcherche en Management

Soutenance prévue le **vendredi 04 décembre 2020** à 13h30
Lieu : Université d'Orléans Château de la Source 45100 Orléans
Salle : Visoi COVID ou Salle des thèses

Composition du jury proposé

M. Stéphane ONNEE	Université d'Orléans	Directeur de thèse
M. David CARASSUS	Université de Pau et des pays de l'Adour	Rapporteur
M. Benjamin DREVETON	Université de Poitiers	Rapporteur
Mme Nathalie DUBOST	Université d'Orléans	Examinatrice
M. Bastien SOULE	Université Claude Bernard Lyon 1	Examineur
M. Charles-Eric LEMAIGNEN		Invité

Mots-clés gestion déléguée, délégation de service public, collectivité
: locale, déléataire, piscines, patinoires

Résumé :

Comment un candidat déléataire de service public peut-il accroître ses chances de remporter un appel d'offre dans un contexte réglementaire en évolution ? C'est le questionnement issu du terrain auquel tente de répondre notre thèse dans le cadre d'un contrat d'affermage. Cette recherche porte sur le secteur des piscines et patinoires publiques en France, et ce, sous le regard du groupe Vert Marine. Elle vise en particulier à transformer la façon dont le groupe répond à un appel d'offre et la manière dont il rend compte de la gestion d'un contrat lors de son exécution. En cohérence avec le double statut, de salarié de Vert Marine d'une part, et de chercheur-acteur d'autre part, notre thèse s'appuie sur une épistémologie constructiviste en adoptant une méthode de recherche dialogique collaborative. Elle se nourrit à la fois de deux études exploratoires longitudinales et de deux études empiriques, qualitative et quantitative complémentaires, à dominance qualitative. Ces études ont permis d'approfondir l'analyse du processus de choix d'un déléataire lors d'un appel d'offre (premier contrat ou renouvellement de contrat). Nous montrons que ce processus repose sur des fondements à la fois objectifs (critères dont le prix) et subjectifs (l'intuition, la confiance...) qui révèlent toute

l'ambiguïté que ce choix suppose vis-à-vis des déterminants du succès d'un candidat délégataire. Ce constat souligne l'enchevêtrement de deux grilles de lecture, l'une contractuelle et l'autre relationnelle, en jeu dans les relations d'échange entre une collectivité locale et un délégataire. Notre thèse se conclut par 5 recommandations générales déclinées au travers de 22 sous-recommandations destinées à être mises en œuvre au sein du groupe Vert Marine.