



**L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEUR SUR LA PERFORMANCE
OPERATIONNELLE DE L'ENTREPRISE - CAS : LA SOCIETE NAFTAL**

**THE IMPACT OF SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT ON THE OPERATIONAL
PERFORMANCE OF THE COMPANY - CASE: NAFTAL COMPANY**

Louzani Hassiba^{1*}, Admane Merizek²

1 Doctorante à l'École Supérieure de Commerce (ESC), Koléa, Laboratoire de Recherche " Réformes Economiques, Développement et Stratégies d'Intégration en Economie Mondiale"(Algérie), h_louzani@esc-alger.dz

2 Professeur à l'École Supérieure de Commerce (ESC), Koléa , Laboratoire de Recherche "Management, Gouvernance, Innovation et Performances des Organisations"(Algérie), m_admane@esc-alger.dz

Date de Réception : 01/04/2021 ; Date de révision : 10/08/2021 ; Date d'acceptation : 30/10/2021

Résumé

Cette recherche vise à mesurer l'impact de la gestion de la relation fournisseur sur les dimensions de la performance opérationnelle de la société NAFTAL, afin de concevoir un modèle de performance opérationnelle.

Nous avons adopté une démarche descriptive analytique, combinant une étude sur le terrain par l'outil d'un questionnaire, mené auprès de 70 cadres de la société NAFTAL, et une analyse quantitative utilisant un ensemble d'outils statistiques et économétriques.

Les résultats de cette étude confirment que la gestion de la relation fournisseur a un impact positif sur les dimensions (qualité, coûts, flexibilité, livraison) de la performance opérationnelle de la société NAFTAL.

Mots clés : Gestion de la relation fournisseurs ; Performance opérationnelle ; Société NAFTAL.

Classification JEL : L25. M10. M110

Abstract

The aim of this research is to measure the impact of supplier relationship management on the operational performance dimensions of the NAFTAL Company, in order to design an operational performance model for the NAFTAL Company.

We have adopted descriptive analytic approach through a case study in the NAFTAL Company, A questionnaire was distributed to 70 executives of the Company; and then a quantitative analysis using a set of statistics and econometric tools was conducted.

The results of the study confirm that Supplier Relationship Management has a positive impact on the operational performance dimensions (quality, costs, flexibility, delivery) in the NAFTAL Company.

Keywords: Supplier Relationship Management; Operational performance; NAFTAL Company.

JEL classification : L25. M10. M110

*LOUZANI Hassiba : h_louzani@esc-alger.dz

INTRODUCTION :

Le bon fonctionnement d'une entreprise repose sur la fiabilité de ses fournisseurs, ainsi que sur leurs réactivités et leurs capacités. Dans le contexte des relations intra-entreprises le recours de façon récurrent aux relations collaboratives justifie la collaboration essentielle avec les fournisseurs. Dans le but d'innover et de sécuriser l'accès aux ressources rares.

La gestion de la relation entre fournisseurs et entreprise doit être mise en place dans un respect mutuel pour permettre d'assurer la fourniture de livraisons fiables et fréquentes dans un environnement dynamique et concurrentiel. En plus, cette relation est stratégique car elle permet d'augmenter les bénéfices et suivre les évolutions sur le marché.

Les entreprises s'appuient de façon conséquente sur les fournisseurs étant donné qu'il participe à la réduction des coûts, des délais d'exécution, et l'amélioration de la qualité. Cette relation contribue à la bonification de la performance opérationnelle de l'entreprise.

Dans ce cadre, l'importance mise en évidence de l'étude « l'impact de la gestion de la relation fournisseur sur la performance opérationnelle de l'entreprise » nous amène à poser **la problématique** suivante :

« Quel est l'impact de la gestion de la relation fournisseurs sur la performance opérationnelle au sein de la société NAFTAL »

Pour répondre à cette problématique et pour donner une suite logique à notre recherche nous posons **les questions secondaires** ci-dessous :

- . Existe-il une relation statistiquement significative entre la gestion de la relation fournisseurs et l'amélioration de la qualité opérationnelle de la société NAFTAL ?
- . Existe-il une relation statistiquement significative entre la gestion de la relation fournisseurs et la réduction des coûts opérationnels de la société NAFTAL ?
- . Existe-il une relation statistiquement significative entre la gestion de la relation fournisseurs et la réduction des délais de livraison opérationnelle de la société NAFTAL ?
- . Existe-il une relation statistiquement significative entre la gestion de la relation fournisseurs et la flexibilité opérationnelle de la société NAFTAL ?

Pour répondre aux interrogations de la problématique et d'analyser l'impact de la gestion de la relation fournisseur sur la performance opérationnelle de la société, nous avons jugé utile de formuler **les hypothèses** suivantes :

- Il existe un impact positif entre la gestion de la relation fournisseurs et l'amélioration de la qualité opérationnelle de la société NAFTAL ;
- Il existe un impact positif entre la gestion de la relation fournisseurs et la réduction des coûts opérationnels de la société NAFTAL ;
- Il existe un impact positif entre la gestion de la relation fournisseurs et la réduction des délais de livraison opérationnelle de la société NAFTAL ;
- Il existe un impact positif entre la gestion de la relation fournisseurs et la flexibilité opérationnelle de la société NAFTAL.

Cette étude a pour objectif d'étudier l'impact de la gestion de la relation fournisseurs sur la performance opérationnelle de la société NAFTAL.

Afin de distinguer la recherche actuelle des recherches précédentes, nous présenterons un ensemble d'études antérieures.

-Etude intitulée: « the influence of supplier relationship management practices on operational performance of large manufacturing organization in Kenya », thèse, élaborée par Kiarie, J.W, Strathmone University, 2017. L'objectif principal de cette étude était d'identifier l'influence des pratiques de la gestion de la relation fournisseurs sur la performance opérationnelle, cas des grandes entreprises manufacturières au Kenya. L'instrument de collecte des données était un questionnaire structuré comportant des questions ouvertes et fermés. Les données ont été analysées à l'aide des méthodes qualitatives et quantitatives. Les résultats de l'analyse de régression montrent que 64.6% des variations de la performance opérationnelle des entreprises sont s'explique par la variation des pratiques de la gestion de la relation fournisseurs.(Wairmu, 2017)

-Etude intitulée : « the relationship between supplier management and firm's operational performance », article élaboré par Prajogo, 2012, pp123-130.Cette étude vise à étudier les relations multidimensionnelles entre les pratiques de la gestion des fournisseurs et la performance opérationnelle de l'entreprise. Les données recueillies auprès de 323 entreprises manufacturières en Australie. Les résultats de cette étude confirme que les pratiques de la gestion des fournisseurs : relations stratégiques et l'intégration logistique on des effets positives avec la flexibilité, le cout,et la livraison opérationnelle. Cependant,la pratique d'évaluation des fournisseurs à une relation positive avec la qualité l'une des déterminants de la performance opérationnelle.(Prajogo, 2012)

-Etude intitulée : « effect of supplier relationship management on organizational performance : a case study of Kenya Airways Limited », article élaboré par Robert Gitau et Rose ChepchumbaKosgei, Revue International Academic Journal of Procurement and supply chain management, 2016, pp134-148.L'objectif principal de cette étude était d'évaluer l'impact de la gestion de la relation fournisseurs sur la performance organisationnelle. La recherche a impliqué une conception d'étude transversale qui a été menée au sein de Kenya Airways, ou un échantillon de 82 personnes a été sélectionné parmi une population cible de 272 employés. Les données primaires de l'étude ont été collectées à l'aide d'un questionnaire et le résultat de cette étude confirme que la compréhension et les pratiques des relations fournisseurs est une condition préalable essentielle pour rester compétitif et d'augmenter la rentabilité sur le marché, afin d'améliorer la performance organisationnelle.(Kosgei, 2016)

-Etude intitulée : « the impact of supplier relationship management on competitive performance of manufacturing firm », article élaboré par Ghaith M. Al-Abdallah, AymanB.Abdallah, et Khaled BanyHamdan, Revue International Journal of Business and Mangement, 2014, pp192-202.Cette étude tente d'examiner l'impact de management de relation fournisseurs (SRM) sur la performance concurrentielle dans le secteur manufacturier. Sur la base de l'analyse documentaire, la SRM mesuré à travers cinq pratiques principales : l'amélioration de la qualité des fournisseurs, la relation de confiance avec les fournisseurs, la réduction des délais de livraison des fournisseurs, la collaboration au développement de nouveaux produits et partenarial (développement des fournisseurs). La performance concurrentielle été mesuré en termes de cout, qualité, flexibilité, livraison, et respect des délais de lancement des produits. Les données recueillies auprès de Japon, Corée, Etats-Unis, et en Italie. Les résultats montrent que deux pratiques de gestion de relation fournisseurs : fournisseurs partenariat et la réduction des délais de livraison des fournisseurs ont un effet positif et significatif sur la performance concurrentielle de l'entreprise.(Hamdan, 2014)

Par rapport aux études antérieures, notre recherche a été réalisée dans un contexte sectoriel particulier. De plus, la présente étude se distingue en termes de la sphère géographique et de la méthode d'analyse des données.

Concernant la démarche méthodologique, La réalisation de ce travail s'effectue dans un premier temps, à travers une recherche exploratoire (documentaire) contenant des ouvrages, des revues, et des travaux universitaires. Par contre la partie pratique exige l'utilisation de quelques outils comme l'observation et le sondage. A cet effet, pour tester la validité de nos hypothèses, nous allons adopter une démarche descriptive analytique, de la nature quantitative. L'instrument de collecte des données est un questionnaire destiné aux cadres de la société NAFTAL. Le questionnaire englobe une analyse de corrélation, un test de fiabilité, et une analyse de régression dans le but de déterminer l'impact de la gestion de la relation fournisseur sur la performance opérationnelle de la société NAFTAL. Le logiciel SPSS va être utilisé pour analyser les données.

Afin d'apporter des réponses claires et précises à tout questionnement abordé dans le sujet, nous avons jugé utile de structurer notre recherche en deux parties : La première partie traitera la définition de la gestion de la relation fournisseurs ; puis la définition de la performance opérationnelle et ses dimensions. Ensuite, nous élaborerons le lien entre les deux concepts.

La seconde partie a pour objet de tester les hypothèses et de répondre ainsi à notre problématique. Pour cela, nous allons dans un premier temps exposer la méthodologie utilisée. Puis, dans un second temps, nous présentons et discutons les résultats issus de notre recherche empirique au sein de la société NAFTAL.

LA PARTIE 01 : LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS ET LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE DE L'ENTREPRISE

Dans cette première partie, nous présentons les deux concepts à savoir : la gestion de relation fournisseurs et la performance opérationnelle de l'entreprise. Nous commençons par le concept la gestion de la relation fournisseur. Ensuite, nous aborderons le concept de la performance opérationnelle de l'entreprise, sa définition, les différentes dimensions. Enfin, nous terminerons par la relation entre la gestion de la relation fournisseur et la performance opérationnelle de l'entreprise.

1.1 . LA GESITION DE LA RELATION FOURNISSEURS

La gestion de la relation fournisseurs joue un rôle important dans la réduction des couts et l'optimisation des performances des entreprises industrielles.

Le management de la relation fournisseurs (SRM) est un processus qui définit les relations à mettre en œuvre entre une entreprise et ses fournisseurs, ce processus consiste à : **(Rémy, 2017)**

- . Choisir le type de relation à mettre en œuvre avec un fournisseur ;
- . Améliorer certains processus conjoints entre l'entreprise et le fournisseur ;
- . Evaluer l'évolution de la performance du fournisseur.

L'objectif de la gestion de la relation fournisseur est de rationaliser et rendre plus efficaces les processus d'approvisionnement entre une entreprise et ses fournisseurs.**(Rohner, 2009)**

1.2 . LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE DE L'ENTREPRISE

La performance opérationnelle se réfère à la capacité de l'organisation à produire et livrer plus efficacement des produits aux clients avec une qualité améliorée et des délais de livraison réduits qui mènent finalement à améliorer sa position sur le marché et augmenter ses chances de vendre ses produits sur les marchés internationaux(**mamdouh, 2018**). La performance opérationnelle a une signification importante pour les entreprises, car elle contribué à l'amélioration de l'efficacité des activités de production et la création des produits de haute qualité, ce qui entraîne une augmentation des revenus et des bénéfices pour les entreprises. **(Truony, 2017)**

La performance opérationnelle de l'entreprise représente principalement la performance de l'entreprise en termes du quatre dimensions à savoir : qualité, cout, flexibilité, et livraison, qui reflètent l'efficacité opérationnelle de l'entreprise. (Y & Berofeng, 2017). Ces dimensions étaient les plus cohérents et les plus convenus entre les chercheurs et ceux intéressés a mesuré la performance opérationnelle de l'entreprise. (Leong, 1996)

Nous peuvent définir chaque dimension de la performance opérationnelle comme suit : (Majid Mohammed, 2020)

- . Cout : c'est la capacité de l'entreprise de fabriquer et de fournir des produits et des services à faible cout.
- . Qualité : c'est la capacité de l'entreprise de fabriquer ou de fournir des produits et services sans défauts.
- . Livraison : c'est la capacité de l'entreprise de répondre rapidement aux attentes des clients.
- . Flexibilité : c'est la capacité de l'entreprise de modifier la procédure dans des circonstances changeantes.

1.3 . LE CADRE THEORIQUE DE L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS SUR LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE DE L'ENTREPRISE

Selon "Kilpatrick and Ron" (2000), l'objectif à court terme de la gestion des relations avec les fournisseurs est de réduire les stocks et la durée des processus et d'accroître la rentabilité, tandis que ses objectifs à long terme est la création d'un avantage concurrentiel.

En plus, La gestion de la relation fournisseurs joue un rôle essentiel dans l'optimisation de la performance opérationnelle par la réduction des couts, et l'amélioration de la qualité, l'efficacité et la haute performance.(WLSON, 2017)

En particulier, forger des relations à long terme avec des fournisseurs clés dans un environnement commercial compétitif aide les entreprises à atteindre un niveau supérieur de Performances en réduisant les coûts, en améliorant la qualité et en améliorant la réactivité ou la flexibilité du client.

Ainsi, les relations avec les fournisseurs apportent des avantages potentiels qui couvrent les quatre principaux aspects opérationnels, à savoir la qualité, la livraison, coût et flexibilité. (Prajogo and al, 2012)

Donc, Les organisations qui souhaitent être compétitives et améliorer leurs performances opérationnelles, devraient construire et maintenir des relations à long terme avec leurs fournisseurs centraux.

PARTIE 02: ETUDE DE L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSUERS SUR LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE DE LA SOCIETE NAFTAL

Dans la présente partie constituant l'ossature de notre travail, nous tâchons de présenter, analyser et interpréter les résultats de notre recherche menée au sein de la société NAFTAL, afin de pouvoir construire un modèle de performance opérationnelle.

2.1 .PRESENTATION DE LA SOCIETE NAFTAL

NAFTAL est une société par action (SPA), la plus grande filiale du Groupe SONATRACH. La société compte plus de 30.000 travailleurs et enregistre un chiffre d'affaires moyen de 462777 Million de DZD en 2018 (rapport, 2018). C'est une entreprise qui couvre tous les besoins du pays en matière des produits pétroliers, en l'occurrence les carburants, le GPL, les produits aviation et marine, les Lubrifiants et pneumatiques, les bitumes.... etc.

2.2 DEROULEMENT ET PRESENTATION DE L'ETUDE

L'étude de terrain a été menée au sein de la société NAFTAL durant la période d'un mois : du : 01/02/2021 au : 01/03/2021. Pour notre travail, nous avons eu recours à une étude quantitative basée sur le questionnaire.

À travers les visites que nous avons faites dans la société NAFTAL après avoir reçu l'autorisation d'accès par le service des ressources humaines de l'entreprise.

Le 01/02/2021 nous avons commencé notre enquête, ou nous avons pu poser des questions libres qui nous ont permis d'obtenir des informations utiles pour notre recherche.

Au cours de cette période, nous avons décomposé notre enquête en quatre phases :

- La première : qui s'est déroulé du 01 au 04 février, est consacré à la documentation de la société et de l'historique de cette dernière.
- La seconde : Du 07 au 14 février, consacrés aux entretiens exploratoires avec les répondants, nous avons accumulé un maximum d'informations en interrogeant quelque responsable tel que (responsable commerciale, de production, des ressources humaines, aussi le responsable d'hygiène et sécurité ...), ainsi quelques salariés, qui nous aident à établir notre questionnaire.
- La troisième : du 15 au 22 février, consacré pour administrer 100 questionnaires aux différents responsables de la société NAFTAL.
- La quatrième : du 23 au 01 mars, la récupération 70 questionnaires.

2.3 .LA STRUCTURE ET LES ITEMSDU QUESTIONNAIRE

Notre questionnaire comporte 20 questions fermées réparties sur cinq items.

Le questionnaire est compose deux (02) axes :

L'axe (01) : regroupe 08 questions, visant le recueil d'information sur la gestion de la relation fournisseur au sein de la société NAFTAL

L'axe (02) : regroupe 12 questions qui se divisent en (4) quatre items, permet aux répondants de nous donner leur point de vue sur la performance opérationnelle au sein de la société NAFTAL.

Les items ont été choisis suivant la revue de littérature sur le lien entre la gestion de la relation fournisseurs et la performance opérationnelle de l'entreprise, et en fonction des hypothèses de notre recherche.

2.4 .TRAITEMENT DE QUESTIONNAIRE ET PRESENTATION DE L'ECHANTILLON DE L'ETUDE

Le questionnaire va être traité à l'aide d'un IBM SPSS Statistiques version 24, et La population concernée par la recherche c'est : les cadres de la société NAFTAL.

2.5 .LES OUTILS D'ANALYSE DU QUESTIONNAIRE

Pour analyser les données, nous allons utiliser un ensemble d'outils, on peut citer :

- ✓ **Analyse de la fiabilité**

Cette analyse utilise le coefficient d'Alpha Cronbach, qui mesure la cohérence interne ou la fiabilité des questions posées dans un questionnaire. Sa valeur est entre 0 et 1, étant considérée comme « acceptable » à partir de 0,6.

✓ **La regression**

La régression consiste à rechercher « la droite des moindres carrés », qui passe le plus près possible de toutes les observations dans l'échantillon :

$$Y = a + b X \text{ tels que :}$$

Y= la variable expliquée (performance opérationnelle qui contient 4 dimensions : qualité, coût, flexibilité, et livraison).

Xi= la variable explicative (la gestion de la relation fournisseurs).

A et B= sont des paramètres

2.6 . ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

Après avoir présenté l'institution qui fait l'objet de notre étude et le cadre méthodologique de notre recherche, il nous revient alors d'analyser et d'interpréter les résultats qui seront clôturés par une proposition d'un modèle de la gestion de la relation fournisseur.

✓ **Analyse de la fiabilité de la variable dépendante, et indépendante**

Afin de vérifier la qualité psychométrique de l'instrument de mesure, on va tester la fiabilité de la variable « la gestion de la relation fournisseur » :

Tableau(2): « Test de fiabilité pour la variable la gestion de la relation fournisseurs »

Les facteurs à tester	Les résultats d'Alpha Cronbach
La gestion de la relation fournisseur.	0.959

Source : SPSS version 24

D'après les résultats de tableau(2), Alpha Cronbach est acceptable pour la variable gestion de la relation fournisseur, car il a dépassé la norme théorique alignée à 0.6.

Tableau (3): « Test de fiabilité pour les dimensions de la performance opérationnelle »

Les facteurs à tester	Les résultats d'Alpha Cronbach
• Dimension qualité	0.842
• Dimension coût	0.818
• Dimension flexibilité	0.822
• Dimension livraison	0.809
La variable dépend : la performance opérationnelle	0.958

Source : SPSS version 24

A ce tableau, on remarque qu'Alpha Cronbach est acceptable pour toutes les dimensions de la performance opérationnelle, car tous les coefficients ont dépassés la norme théorique alignée à 0.6.

✓ **Test de corrélation entre la nouvelle variable (gestion de la relation fournisseurs) et les questions liées à cette dernière.**

Tableau (4): « test de corrélation »

	Corrélation de Pearson	Sig
Nouvelle variable : Gestion de la relation fournisseurs.	1	
Les questions liées à cette nouvelle variable :		
- La qualité comme un critère de sélection des fournisseurs.	0.891	0.000
- Résolution les problèmes avec les fournisseurs.	0.928	0.000
- Aider les fournisseurs à améliorer la qualité de leurs produits.	0.889	0.000
- Utiliser un programme d'amélioration continue qui incluent les principaux fournisseurs.	0.873	0.000
- Inclure les principaux fournisseurs dans l'activité de planification et d'établissement d'objectifs au sein de l'entreprise.	0.832	0.000
- Partager les informations avec les fournisseurs en toutes transparences et clarté.	0.890	0.000
- La relation avec les fournisseurs est basée sur la confiance et l'engagement.	0.872	0.000
- Etablir une relation à long terme avec les fournisseurs.	0.882	0.000

Source : SPSS version 24

D'après les résultats de tableau (4), la corrélation de Person est acceptable pour toutes les questions liées à la variable (la gestion de la relation fournisseurs), car ils ont dépassées la norme théorique alignée à 0.05. Ce que signifie que la variable (gestion de relation fournisseurs) est représentative.

✓ **Test de corrélation entre la variable performance opérationnelle et ses dimensions**

Tableau(5): « Test de corrélation »

	Corrélation Person	Sig
Nouvelle variable : dimension qualité	1	
Les questions liées à cette nouvelle variable :		
-Offre des produits hautement fiables.	0.931	0.000
-Offre des produits très durable.	0.673	0.000
-Produire des produits de qualité constante avec faibles défauts.	0.911	0.000
Nouvelle variable : dimension cout	1	
Les questions liées à cette nouvelle variable :		
- Surveiller régulièrement les couts afin de les réduire.	0.915	0.000
- Utiliser des processus de recherche et développement pour réduire les couts.	0.687	0.000
- Utiliser divers méthodes de contrôle sur la conception de produits pour réduire les couts	0.867	0.000
Nouvelle variable : dimension flexibilité	1	
Les questions liées à cette nouvelle variable :		
- Répondre rapidement aux exigences des clients.	0.934	0.000
- Le temps de résoudre les plaintes des clients est court.	0.612	0.000
- Répondre rapidement aux changements de la demande de marché.	0.910	0.000
Nouvelle variable : dimension livraison	1	
Les questions liées à cette nouvelle variable :		
-Fournir une livraison fiable.	0.928	0.000
-Le temps de traitement de la commande du client est court.	0.587	0.000
-La capacité de livrer des produits plus rapidement que ses concurrents.	0.910	0.000

Source : SPSS version 24

A la lecture de ce tableau, nous remarquons que la corrélation de Person est acceptable pour toutes les dimensions de la performance opérationnelle, car ils ont dépassé la norme théorique alignée à 0.05. Ce que signifie la nouvelle variable (performance opérationnelle) est représentative.

✓ **Les résultats du calcul de la moyenne et écarts types des axes de l'étude :**

Le tableau ci-dessous représente les résultats du calcul de la moyenne et écarts-types des axes de l'étude.

Tableau(6) : « Moyenne et écarts types des axes de l'étude »

N°	Les deux variables	Moyenne	Ecart type
01	La gestion de la relation fournisseurs	3.18	1.12
02	la performance opérationnelle :	3.05	1.01
	1. Dimension qualité	3.03	1.13
	2. Dimension cout	2.90	0.96
	3. Dimension flexibilité	2.97	1.03
	4. Dimension livraison	2.92	1.08

Source : SPSS version 24

Nous constatons d'après le tableau (6) que :

La moyenne de l'axe « gestion de la relations fournisseurs » était de 3.18, ce qui signifie que le degré total d'approbation de l'échantillon sur cet axe était moyen, et aussi les réponses des répondants étaient dispersées et différentes on raison de la valeur de l'écart type qui atteint 1.12.

La moyenne de l'axe « performance opérationnelle » était de 3.05, ce qui signifie que le degré total d'approbation de l'échantillon sur cet axe était moyen, et aussi les réponses des répondants étaient dispersées et différents on raison de la valeur de l'écart type qui atteint 1.01.

2.7 Analyser de régression

La régression linéaire permet de vérifier la relation et l'impact entre deux variables, dont nous avons postulé l'existence dans la première hypothèse H1, à savoir : la gestion de la relation fournisseur a un impact positif sur les dimensions de la performance opérationnelle de la société NAFTAL.

Avant de passer à la régression linéaire, nous allons analyser la variance à un facteur, appelée ANOVA (Analysis Of Variance). Ces tests permettent de vérifier l'existence d'une influence significative d'une variable indépendante sur une variable dépendante. Les résultats de ces tests seront résumés dans les tableaux suivants :

✓ **L'influence de la gestion de la relation fournisseurs sur la qualité opérationnelle de la société NAFTAL**

Tableau (7): « L'analyse de variance à un facteur avec le test ANOVA ».

Modèle	coefficient de corrélation	Coefficient de détermination	Valeur de Fisher	Signification
Modèle 01	R=0.867	$R^2 = 0.749$	206.414	0.000

Source : SPSS version 24

Il ressort de ce tableau (tableau7) que la gestion de la relation fournisseurs a un impact positif sur la qualité opérationnelle de l'entreprise, car la valeur de Fisher est de 206.414 avec une signification ($p=0.000 < 0,05$), Donc on accepte l'hypothèse alternative H1 (La gestion de relation fournisseurs a un impact positif sur la qualité opérationnelle de l'entreprise).

L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS SUR LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE
DEL'ENTREPRISE CAS : LA SOCIETE NAFTAL (PP. 1-20)

En se basant sur les résultats du Tableau (7), on constate que la gestion de relation fournisseurs explique 74.9 % de la variance de la qualité opérationnelle de l'entreprise.

Tableau (8): « Les coefficients de modèle de régression linéaire »

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	,249	,206		1,212	
	Fourni	,876	,061	,867	14,367	,000
a. Variable dépendante : qualité						

Source : SPSS version 24

Le modèle de régression entre la gestion de la relation fournisseurs et la qualité opérationnelle de l'entreprise est déterminée par l'équation suivante :

$$\text{Qualité opérationnelle} = 0.249 + 0.876 \text{ gestion de la relation fournisseur}$$

Dans l'équation sous-dessus, le coefficient (B1= 0.876) s'interprète l'effet marginal d'une unité supplémentaire de gestion de la relation fournisseurs sur la Qualité opérationnelle.

L'équation signifie qu'il suffit qu'une unité de la gestion de relation fournisseurs change pour que la qualité opérationnelle subisse un changement de 0.876. Ainsi, lorsque l'absence d'une bonne gestion de la relation fournisseurs, la qualité opérationnelle égale 0.249.

✓ **L'influence de la gestion de la relation fournisseurs sur les couts opérationnels de la société NAFTAL**

Tableau (9): « L'analyse de variance à un facteur avec le test ANOVA »

Modèle	coefficient de corrélation	Coefficient de détermination	Valeur de Fisher	Signification
Modèle 01	R=0.763	$R^2 = 0.576$	94.714	0.000

Source : SPSS version 24

D'après les résultats du tableau (9), la gestion de relation fournisseurs est expliqué à l'ordre de 57.6% par les couts opérationnels de l'entreprise, avec un test de Fisher (F) d'une valeur 94.71, et une probabilité significative de $(p=0,000) < (0,05)$. De plus, un coefficient de corrélation linéaire est égal 0.763 ce qui veut dire qu'il y a une relation positive entre les deux variables. D'où l'acceptation de l'hypothèse alternative H1 (la gestion de relation fournisseurs un impact positif sur le cout opérationnel de l'entreprise).

Tableau (10) : « les coefficients de modèle de régression linéaire »

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		

L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS SUR LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE DEL'ENTREPRISE CAS : LA SOCIETE NAFTAL (PP. 1-20)

1	(Constante)	,814	,228		3,571	,001
	Fourni	,658	,068	,763	9,732	,000
a. Variable dépendante : COUT						

Source : SPSS version 24

Le modèle de régression entre la gestion de la relation fournisseur et le cout opérationnel de l'entreprise est déterminé par l'équation suivante :

$$\text{Le cout opérationnel} = 0.814 + 0.658 \text{ la gestion de relation fournisseurs}$$

L'équation signifie qu'il suffit qu'une unité de la gestion de la relation fournisseurs change pour que le cout opérationnel subisse un changement de 0.658. Ainsi, lorsque l'absence d'une bonne gestion de la relation fournisseurs le cout opérationnel est égale 0.814.

✓ **L'influence de la gestion de relation fournisseurs sur la flexibilité opérationnelle de la société NAFTAL**

Tableau (11) : « L'analyse de variance à un facteur avec le test ANOVA »

Modèle	coefficient de corrélation	Coefficient de détermination	Valeur de Fisher	Signification
Modèle 01	R=0.813	R ² = 0.656	132.384	0.000

Source : SPSS version 24

Selon le tableau ci-dessus nous remarquons que la gestion de la relation fournisseurs a un impact positif sur la flexibilité opérationnelle de l'entreprise, car la valeur de Fisher est de 132.384 cela se traduit par une significative d'une probabilité (p=0.000 < 0,05), d'où l'acceptation de l'hypothèse alternative H1 (la gestion de la relation fournisseur a un impact positif sur la flexibilité opérationnelle de l'entreprise). Une forte relation entre deux variables est mise en évidence dans le coefficient de corrélation linéaire égal à 0.813.

La valeur du coefficient de détermination de la gestion de relation fournisseur contribue à 56.6% dans la flexibilité opérationnelle de l'entreprise ce qui se traduit par la valeur de coefficient de détermination linéaire de 0.656.

Tableau (12): « Les coefficients de modèle de régression linéaire »

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	,578	,220		2,624	,011
	Fourni	,752	,065	,813	11,506	,000
a. Variable dépendante : Flexibilité						

Source : SPSS version 24

Le modèle de régression entre la gestion de la relation fournisseurs et la flexibilité opérationnelle de l'entreprise est déterminée par l'équation suivante :

$$\text{La flexibilité opérationnelle} = 0.578 + 0.578 \text{ gestion de relation fournisseurs}$$

L'équation signifie qu'il suffit qu'une unité de la gestion de relation fournisseur change pour que la flexibilité opérationnelle subisse un changement de 0.578. Ainsi, lorsque l'absence d'une bonne gestion de la relation fournisseurs la flexibilité opérationnelle est égale 0.578.

✓ **L'influence de la gestion de relation fournisseur et livraison opérationnelle de la société NAFTAL**

Tableau (13) : « L'analyse de variance à un facteur avec le test ANOVA »

Modèle	coefficient de corrélation	Coefficient de détermination	Valeur de Fisher	Signification
Modèle 01	R=0.703	$R^2 = 0.487$	66.567	0.000

Source : SPSS version 24

En se référant aux Les résultats obtenus nous constatons que la gestion de la relation fournisseur a un impact positif sur la livraison opérationnelle de l'entreprise, car la valeur de Fisher est de 66.567ce qui veut dire qu'elle est significative avec une valeur de 0.000 qui est inférieure à 0.05. Donc on accepte l'hypothèse alternative H1 (la gestion de relation fournisseurs a un impact positif sur la flexibilité opérationnelle de l'entreprise).

Le coefficient de corrélation linéaire égal à 0.703 ce qui veut dire qu'il ya une relation positive forte entre ces deux variable. Nous notons également que la valeur de coefficient de détermination linéaire est 0.487; ce qui indique la gestion de la relation fournisseur contribue à 48.7 % dans la livraison opérationnelle de l'entreprise.

Tableau(14) : « les coefficients de modèle de régression linéaire »

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	,764	,280		2,726	,008
	Fourni	,678	,083	,703	8,159	,000

a. Variable dépendante : Livraison

Source : SPSS version 24

Le modèle de régression entre la gestion de la relation fournisseur et la livraison opérationnelle de l'entreprise est déterminée par l'équation suivante :

$$\text{La livraison opérationnelle} = 0.764 + 0.678 \text{ gestion de la relation fournisseur}$$

L'équation signifie qu'il suffit qu'une unité de la gestion de relation fournisseurs change pour que la livraison opérationnelle subisse un changement de 0.678. Ainsi, lorsque l'absence d'une bonne gestion de la relation fournisseur la livraison opérationnelle est égale 0.764.

Le modèle de régression linéaire entre les deux variables, est décrit dans le tableau suivant :

Tableau (15) : « L'analyse de variance à un facteur avec le test ANOVA »

Modèle	coefficient de corrélation	Coefficient de détermination	Valeur de Fisher	Signification
Modèle 01	R=0.926	$R^2 = 0.855$	407.443	0.000

Source : SPSS version 24

A partir des résultats de tableau (15), On arrive à déduire que la gestion de la relation fournisseurs a un impact positif sur la performance opérationnelle de l'entreprise, car la valeur de Ficher est de 407.443 ce qui veut dire qu'elle est significative avec une valeur de 0.000 qui est inférieure à 0.05. Donc on accepte l'hypothèse alternative H1 (la gestion de relation fournisseurs a un impact positif sur la performance opérationnelle de l'entreprise).

Le coefficient de corrélation linéaire égal à 0.926 ce qui veut dire qu'il y a une relation positive forte entre ces deux variables. Nous notons également que la valeur de coefficient de détermination linéaire est 0.855 ; ce qui indique la gestion de la relation fournisseurs contribue à 85.5 % dans la performance opérationnelle de l'entreprise.

Tableau(16): « les coefficients de modèle de régression linéaire »

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	,382	,140		2,726	,008
	Fourni	,839	,042	,926	20,185	,000
a. Variable dépendante : PO						

Source : SPSS version 24

Le modèle de régression entre la gestion de la relation fournisseur et la performance opérationnelle de la société NAFTAL est déterminée par l'équation suivante :

$$\text{Performance opérationnelle} = 0.382 + 0.839 \text{ gestion de la relation fournisseurs}$$

L'équation signifie qu'il suffit qu'une unité de la gestion de la relation fournisseurs change pour que la performance opérationnelle subisse un changement de 0.839. Ainsi, lorsque l'absence d'une bonne gestion de la relation fournisseurs la performance opérationnelle est égale 0.382.

CONCLUSION

Au terme du présent travail de recherche, il sied de rappeler que notre étude menée porte sur : «l'impact de la gestion de la relation fournisseurs sur la performance opérationnelle de la société NAFTAL ».

Dans la partie théorique, nous avons défini les deux variables, et on a constaté que la gestion de la relation fournisseurs est un processus qui peut définir les relations à mettre en œuvre entre une entreprise et ses fournisseurs. Et que la performance opérationnelle représente principalement la performance de l'entreprise en termes de : qualité, cout, flexibilité, et livraison.

Dans la partie pratique, notre objectif était d'analyser l'impact de la gestion de la relation fournisseurs sur la performance opérationnelle dans le contexte d'une société algérienne. Notre étude au sein de la société NAFTAL nous a permis d'arriver aux **résultats suivants** :

- Il existe un impact positif entre la qualité opérationnelle de l'entreprise et la gestion de la relation fournisseurs.
- Il existe un impact positif entre le cout opérationnel de l'entreprise et la gestion de la relation fournisseurs.

- Il existe un impact positif entre la flexibilité opérationnelle de l'entreprise et la gestion de la relation fournisseurs.
- Il existe un impact positif entre la livraison opérationnelle de l'entreprise et la gestion de la relation fournisseurs.

Afin d'améliorer la gestion de la relation fournisseurs et d'accroître la performance opérationnelle de la société NAFTAL, nous pouvons présenter quelques **recommandations** pour une mise en œuvre simplifiée :

- La création d'une plateforme ou un portail intégrant les fonctions « Gestion de la relation fournisseurs », permet un véritable partage de données pertinentes et actualisées et une vision 360° de la relation Fournisseurs.
- Identifier les facteurs à risque par l'élaboration d'une cartographie des risques liés à la relation fournisseurs.
- La mise en place d'une démarche d'évaluation et de suivi des fournisseurs clés afin de maîtriser la qualité des produits, Cela permet également d'avoir un historique du taux de dépendance fournisseurs.
- établir des relations de confiance avec les fournisseurs sur la base d'une écoute mutuelle.
- Investir dans un logiciel de gestion des fournisseurs pour garder la traçabilité.
- Assurer la solvabilité de l'entreprise envers les fournisseurs à temps, car cela permet de promouvoir la sécurité.
- Enfin, pour une efficacité soit atteinte dans la gestion de la relation fournisseurs, les dimensions de la performance opérationnelle doivent prendre en compte la portée globale allant du cout, à la qualité, à la flexibilité, et à la livraison à temps dans la société NAFTAL.

Tout travail scientifique ne peut échapper à certaines limites. C'est le cas de la présente recherche.

En raison de problèmes de temps et de ressources limités, nous n'avons pas pu procéder à des entretiens en face-à-face avec les cadres de la société, dans le but de mieux comprendre la relation de causalité entre la gestion de la relation fournisseurs et la performance opérationnelle.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 1- Hamdan, G. M.-A. (2014). the impact of supplier relationship management on competitive performance of manufacturing firm . *International Journal of Business and Management* , 192-202.
- 2- Kosgei, R. G. (2016). effect of supplier relationship mnagement on orgnizational performance: case study of Kenya Airways Limited . *International Academic Journal of Procurement and Supply Chain Management* , 134-148.
- 3- laouene, S. H. (2006, juin). stratégie de distribution d'un groupe pétrolier intégré: cas du groupe SONATRACK et sa filiale de distribution NAFTAL. *magistre en economie de l'énergie , université m'hamed bouguerra Bommerdes* , 23. boummerdes.
- 4- Leong. (1996). the six Ps at manufacturing strategy. *International Journal of Operational and Production* , 1.15 (12), 10.
- 5- Majid Mohammed, O. (2020). inversigation the relationship between SCM activities and operational performance: testing the mediating role of stratgic agility. *Intenational Business Research* , 13 (2), 74-89.
- 6- mamdouh, a. (2018). les pratiques de la supply chain verte: impact sur la performance des entreprises. *revue d'etudes en management et finance d'organisation* (7), 1-13.

- 7- Prajogo and al. (2012). "the relationship between supplier management and firm's operational performance". *Production Economics* , 123-130.
- 8- rapport. (2018). *comptes consolides groupe Sonatrach , exercice 2018*. hydra alger: djenane El Malik Hydra Alger.
- 9- Rémy, L. M. (2017). *supply chain management : achat, production, logistique, transport, vente* (éd. 2e édition). Paris: Dunod.
- 10- Rohner, T. M. (2009). supplier relationship management: a case study in the contexte of Health Care. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research* , 4 (3), 58-59.
- 11- Truony, H. (2017). supply chain management practices and Firm's operational performance. *Internatinal Journal Of Quality and Reliability Management* , 34 (2), 1-17.
- 12- Wairmu, k. J. (2017). "the influence of supplier relationship management practices ob operational performance of large manufacturing organization in Keya". *strathmone University* , 3.
- 13- WILSON, W. (2017). supplier relationship management and operational performance of sugar manufacturing firm's in KAKAMEGA Country Kenya. *School of Business University Of Nairobi* , 16-17.
- 14- Y, Y., & Berofeng. (2017). the impact of relational capital on supplier quality intergration and opertaional performance . *Total Quality Managment and Business Excellence* , 1-17

ANNEXES

Annexe 01 : test de fiabilité de la variable de
La gestion relation fournisseur

Fiabilité			
[Jeu_de_données1] C:\Users\hp\Desktop			
Echelle : ALL VARIABLES			
Récapitulatif de traitement des observations			
		N	%
Observations	Valide	70	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	70	100,0
a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.			
Statistiques de fiabilité			
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments		
,959	8		

Annexe 03 : test de fiabilité pour la dimension
Coût opérationnel

Annexe 02 : test de fiabilité pour
La dimension qualité opérationnelle

Fiabilité			
Echelle : ALL VARIABLES			
Récapitulatif de traitement des observations			
		N	%
Observations	Valide	70	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	70	100,0
a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.			
Statistiques de fiabilité			
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments		

Annexe 04 : test fiabilité pour la
dimension flexibilité opérationnelle

Fiabilité			
Echelle : ALL VARIABLES			
Récapitulatif de traitement des observations			
		N	%
Observations	Valide	70	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	70	100,0
a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.			
Statistiques de fiabilité			
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments		
,822	3		

Fiabilité

→ **Echelle : ALL VARIABLES**

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	70	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	70	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,818	3

Annexe 05 : test de fiabilité pour la dimension livraison opérationnelle

Fiabilité

Echelle : ALL VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	70	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	70	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,809	3

Annexe 07 : test de corrélation

FOURNI	Corrélation de Pearson	,891**	,928**	,889**	,873**	,832**	,890**	,872**	,882**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	70	70	70	70	70	70	70	70	70

** . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Annexe 06 : test de fiabilité pour la variable performance opérationnelle

Fiabilité

Echelle : ALL VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	70	100,0
	Exclu ^a	0	,0
	Total	70	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,958	12

Annexe 08 : test de corrélation entre la performance opérationnelle et la dimension qualité

Corrélations

		Corrélations			
		qualité 1	qualité 2	Qualité 5	QUALIT
qualité 1	Corrélation de Pearson	1	,608**	,697**	,931**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000	,000
	N	70	70	70	70
qualité 2	Corrélation de Pearson	,608**	1	,634**	,673**
	Sig. (bilatérale)	,000		,000	,000
	N	70	70	70	70
Qualité 5	Corrélation de Pearson	,697**	,634**	1	,911**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000		,000
	N	70	70	70	70
QUALIT	Corrélation de Pearson	,931**	,673**	,911**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	
	N	70	70	70	70

** La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Annexe 09 : test de corrélation entre la performance opérationnelle et la dimension cout

Corrélations

		Corrélations			
		cout 2	cout 4	cout 5	COUT
cout 2	Corrélation de Pearson	1	,697**	,593**	,915**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000	,000
	N	70	70	70	70
cout 4	Corrélation de Pearson	,697**	1	,510**	,687**
	Sig. (bilatérale)	,000		,000	,000
	N	70	70	70	70
cout 5	Corrélation de Pearson	,593**	,510**	1	,867**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000		,000
	N	70	70	70	70
COUT	Corrélation de Pearson	,915**	,687**	,867**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	
	N	70	70	70	70

** La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Annexe 10 : test de corrélation entre la performance opérationnelle et la dimension flexibilité

Corrélations

		Corrélations			
		flexibilité 1	flexibilité 2	flexibilité 4	FLEXIBILI
flexibilité 1	Corrélation de Pearson	1	,545**	,701**	,934**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000	,000
	N	70	70	70	70
flexibilité 2	Corrélation de Pearson	,545**	1	,587**	,612**
	Sig. (bilatérale)	,000		,000	,000
	N	70	70	70	70
flexibilité 4	Corrélation de Pearson	,701**	,587**	1	,910**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000		,000
	N	70	70	70	70
FLEXIBILI	Corrélation de Pearson	,934**	,612**	,910**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	
	N	70	70	70	70

** La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Annexe 11 : test de corrélation entre la performance opérationnelle et la dimension livraison

Corrélations					
		Corrélations			
		livraisons 3	livraisons 4	livraisons 5	LIVRAISON
livraisons 3	Corrélation de Pearson	1	,575**	,689**	,928**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000	,000
	N	70	70	70	70
livraisons 4	Corrélation de Pearson	,575**	1	,500**	,587**
	Sig. (bilatérale)	,000		,000	,000
	N	70	70	70	70
livraisons 5	Corrélation de Pearson	,689**	,500**	1	,910**
	Sig. (bilatérale)	,000	,000		,000
	N	70	70	70	70
LIVRAISON	Corrélation de Pearson	,928**	,587**	,910**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	
	N	70	70	70	70

** . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Annexe 12 : Moyenne et écart type des axes de l'étude

Fréquences							
		Statistiques					
		FOURNI	QUALIT	COUT	FLEXIBILI	LIVRAISON	PO
N	Valide	70	70	70	70	70	70
	Manquant	0	0	0	0	0	0
Moyenne		3,1804	3,0357	2,9071	2,9714	2,9214	3,0509
Ecart type		1,12200	1,13355	,96794	1,03869	1,08225	1,01714

Annexe 13 : L'influence de la gestion de la relation fournisseurs sur la qualité opérationnelle De la société NAFTAL

Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation		
1	,867 ^a	,752	,749	,56841		
a. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
ANOVA^a						
Modèle	Somme des carrés		ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	66,690	1	66,690	206,414	,000 ^b
	Résidu	21,970	68	,323		
	Total	88,661	69			
a. Variable dépendante : QUALIT						
b. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
Coefficients^a						
Modèle	Coefficients non standardisés			Coefficients standardisés		Sig.
	B	Erreur standard	Bêta	t		
1	(Constante)	,249	,206		1,212	,230
	FOURNI	,876	,061	,867	14,367	,000
a. Variable dépendante : QUALIT						

Annexe 14 : L'influence de la gestion de la relation fournisseurs sur cout opérationnel de la société NAFTAL

L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS SUR LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE DEL'ENTREPRISE CAS : LA SOCIETE NAFTAL (PP. 1-20)

Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation		
1	,763 ^a	,582	,576	,63032		
a. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
ANOVA ^a						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	37,630	1	37,630	94,714	,000 ^b
	Résidu	27,016	68	,397		
	Total	64,646	69			
a. Variable dépendante : COUT						
b. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
Coefficients ^a						
Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		Sig.
		B	Erreur standard	Bêta	t	
1	(Constante)	,814	,228		3,571	,001
	FOURNI	,658	,068	,763	9,732	,000
a. Variable dépendante : COUT						

Annexe 15 : L'influence de la gestion de la relation fournisseurs sur flexibilité opérationnelle de la société NAFTAL

Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation		
1	,813 ^a	,661	,656	,60951		
a. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
ANOVA ^a						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	49,181	1	49,181	132,384	,000 ^b
	Résidu	25,262	68	,372		
	Total	74,443	69			
a. Variable dépendante : FLEXIBILI						
b. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
Coefficients ^a						
Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		Sig.
		B	Erreur standard	Bêta	t	
1	(Constante)	,578	,220		2,624	,011
	FOURNI	,752	,065	,813	11,506	,000
a. Variable dépendante : FLEXIBILI						

Annexe 16 : L'influence de la gestion de la relation fournisseurs sur livraison opérationnelle de la société NAFTAL

L'IMPACT DE LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS SUR LA PERFORMANCE OPERATIONNELLE
DEL'ENTREPRISE CAS : LA SOCIETE NAFTAL (PP. 1-20)

Récapitulatif des modèles						
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation		
1	,703 ^a	,495	,487	,77497		
a. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
ANOVA ^a						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	39,979	1	39,979	66,567	,000 ^b
	Résidu	40,839	68	,601		
	Total	80,818	69			
a. Variable dépendante : LIVRAISON						
b. Prédicteurs : (Constante), FOURNI						
Coefficients ^a						
Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		
		B	Erreur standard	Bêta	t	Sig.
1	(Constante)	,764	,280		2,726	,008
	FOURNI	,678	,083	,703	8,159	,000
a. Variable dépendante : LIVRAISON						

Annexe 17 : les coefficients de modèle de régression linéaire

Coefficients ^a						
Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		
		B	Erreur standard	Bêta	t	Sig.
1	(Constante)	,382	,140		2,726	,008
	FOURNI	,839	,042	,926	20,185	,000
a. Variable dépendante : PO						