

# NATACHA TREHAN

## Associate Professor



Grenoble IAE  
525 avenue centrale, 38400 Saint Martin d'Hères  
[www.grenoble-iae.fr](http://www.grenoble-iae.fr)  
Email: [Natacha.Trehan@grenoble-iae.fr](mailto:Natacha.Trehan@grenoble-iae.fr)  
Research lab: CERAG

### ■ RESEARCH INTERESTS

---

- Purchasing
- Management of Dominant Suppliers
- Purchasing Strategies
- Foresight in Purchasing Management
- Sustainable Procurement Strategies

### ■ TEACHING DOMAINS

---

- Digitalisation of Purchasing
- Purchasing
- Purchasing Organizations
- Role of Purchasing in Innovation and Supplier Innovation Management
- Supplier Relationship Management
- Sustainable Procurement Strategies

### ■ QUALIFICATIONS AND DEGREES

---

#### *Title*

Since 2001      Lecturer, Grenoble IAE Graduate School of Management, France

#### *Degrees*

2000      Doctorate, Business administration, Strategic Management, Université Grenoble 2 - Pierre Mendès France, France

### ■ ACTIVITIES WITHIN THE SOCIO-ECONOMIC WORLD

---

#### *Contributions for the socio-economic world*

TREHAN, N. (2020) L'Europe est-elle prête pour la prochaine guerre des normes avec la Chine ? Les Echos  
<https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/opinion-leurope-est-elle-prete-pour-la-prochaine-guerre-des-normes-avec-la-chine-1258538>.      *Les Echos*      October.

TREHAN, N. (2020). La guerre des normes : Interview 10 décembre 2020 sur B SMART. B Smart.

TREHAN, N. (2020). L'optimisation des Achats classe C : Interview du 5 décembre 2020 sur B SMART. B Smart.

TREHAN, N. (2020). La révolution des relations clients fournisseurs : interview du 9 septembre 2020 sur B SMART. B Smart.

TREHAN, N. (2020). Les enjeux de la digitalisation en temps de crise - Podcast de la Revue Décision Achats. Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs, France.

TREHAN, N. (2020). Solutions technologiques : quels outils pour digitaliser ses achats ? - Podcast de la Revue Décision Achats. Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs, France.

TREHAN, N. (2020). L'intelligence artificielle : révolution dans les achats ? Podcat de la Revue Décision Achats. Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs, France.

TREHAN, N. (2020). Quels sont les impacts de la digitalisation sur le métier d'acheteur ? Mythes et réalité - Podcast de la Revue Décision Achats. Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs, France.

TREHAN, N. (2020). Digitalisation des achats : quid de l'impact sur l'organisation ? Podcast de la Revue Décision Achats. Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs, France.

TREHAN, N. (2019). Quelles formations Achats aujourd'hui et demain ?. *Revue Profession Achat*, pp. 21-24.

TREHAN, N. (2019) Améliorer la performance extra-financière par la fonction Achats. *Les Échos* August.

TREHAN, N. (2018) Nouvel objet social de l'entreprise: nouvel essor de la fonction achats ?. *Les Échos* August.

TREHAN, N. (2018). Les Achats ne peuvent plus faire un copier-coller des bonnes vieilles recettes du passé. *Revue Profession Achat*, pp. 15-17.

TREHAN, N. (2017) Limiter les impacts de l'IFRS 16 en repensant le management des fournisseurs de services.. *Les Echos* November.

TREHAN, N. (2017) L'acheteur un nouvel entrepreneur. *Revue Lettre des Achats* February, pp. 8-9.

TREHAN, N. (2017) Open innovation : la nouvelle révolution ?. *Revue Lettre des Achats* March, pp. 8-9.

TREHAN, N. (2017) De la « Judaag innovation » à l'innovation frugale : quel rôle pour les achats ?. *Revue Lettre des Achats* April, pp. 10-12.

TREHAN, N. (2017) De l'innovation certes, mais quelle organisation ?. *Revue Lettre des Achats* May, pp. 16-17.

TREHAN, N. (2015) Motiver ses fournisseurs pour garantir son avantage concurrentiel. *Les Echos* November.

TREHAN, N. (2015) La motivation fournisseur nouvel outil de SRM. *Revue Lettre des Achats*, pp. 8-15.

TREHAN, N. (2015). Regards croisés avec un Directeur Général. *Revue Profession Achat*, pp. 35-36.

TREHAN, N. (2014). Regards croisés avec un Directeur Général. *Revue Profession Achat*, pp. 20-22.

#### Activities towards professional environment

##### Consulting

Since 2017 EXPERT APM (Association Progrès du Management) : Association internationale de Dirigeants d'entreprises regroupant 8000 membres) – Intervention auprès de Dirigeants sur la gestion de la fonction achats

##### Responsibilities within professional associations

Since 2018 Membre élu du Conseil d'Administration du CNA (Conseil National des Achats de France)

2014 - 2020 Membre de la Commission consultative pour le contrôle des marchés publics du Groupe La Poste sous la présidence d'Alain Hespel Président de chambre à la Cour des Comptes

##### Training

2020 - 2020 La nouvelle responsabilité des Achats face à la crise

2018 - 2018 2018 Congrès de l'ABCAL (Association des Cadres d'Achats et de Logistique de la

	Belgique)
2016 - 2016	Arve Industrie (Pôle de compétitivité de l'usinage complexe et de la mécanique de précision)
2016 - 2016	CGPME (Confédération Générale des PME)
2014 - 2016	ARDI (Agence Régionale du Développement et de l'Innovation)
2014 - 2016	Rencontres Nationales de la Sous-Traitance Compétitive Congrès du CNA (Conseil national des Achats de France) ADRA (Association des Directeurs et Responsables Achats de grands groupes)

## ■ INTELLECTUAL CONTRIBUTIONS

---

### Peer-reviewed Articles

TREHAN, N. and FINE-FALCY, S. (2022). Comment devenir un client plus attractif et plus performant grâce à l'évaluation inversée : un mode de contrôle singulier générateur de confiance. *Finance Contrôle Stratégie*, 25(2), pp. 1-31.

(CNRS: 3, FNEGE: 3)

TREHAN, N. and POURRAT, C. (2019). Exploring the influence of power in the dynamics of customer-supplier cooperation in the case of supplier dominance. *Management International*.

(CNRS: 3, FNEGE: 2)

TREHAN, N. (2019) De la sous-traitance à la coopération : Comment l'économie de la fonctionnalité révolutionne les relations clients fournisseurs. *Harvard Business Review France* October.

TREHAN, N. and POURRAT, C. (2016). Processus de reprise de contrôle d'un client en situation d'extrême dépendance sur un fournisseur stratégique : le cas Orange-Apple. *Comptabilité Contrôle Audit*, 2(23), pp. 11-37.

(CNRS: 2, FNEGE: 2)

TREHAN, N. (2014). La fonction Achats de demain : analyse prospective par la méthode PM. *Management & Avenir*, (70), pp. 175-195.

(CNRS: 4, FNEGE: 3)

TREHAN, N. (2011). Enrichir l'analyse des relations client-fournisseur par la motivation : le cas d'un équipementier automobile. *Revue Française de Gestion Industrielle*, 30(1), pp. 39-50.

(CNRS: 4 FNEGE: )

### Non-Peer Reviewed Articles

TREHAN, N. (2019) La confiance dans les Achats : Enjeux et Perspectives. *Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs* September, pp. 16-18.

TREHAN, N. (2018) Compétences de l'acheteur et du manager Achats : Retour vers le futur. *Revue Excellence Achats* September, pp. 4-10.

TREHAN, N. (2018) Vers le renouveau de la fonction Achats. *Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs* February, pp. 23-25.

TREHAN, N. (2017) Vers la fin de la fonction Achats. *Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs* November, pp. 18-19.

TREHAN, N. (2017) L'innovation frugale Quel rôle pour les achats ?. *Gestions Hospitalières* June, pp. 342-344.

TREHAN, N. (2014) A quoi ressemblera la fonction achats en 2025 ?. *Décision achats : le magazine opérationnel des acheteurs* February, pp. 16-18.