

NATACHA TREHAN

Maître de conférences

Grenoble IAE
525 avenue centrale, 38400 Saint Martin d'Hères
www.grenoble-iae.fr
Email: Natacha.Trehan@grenoble-iae.fr
Centre de recherche: CERAG

■ INTÉRÊTS DE RECHERCHE

- Management de la relation fournisseur
- Gestion des fournisseurs dominants
- Stratégies Achats
- Prospective en Management des Achats
- Stratégies Achats durables et notation extra-financière

■ DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

- Digitalisation de la fonction Achats
- Management des Achats
- Organisations Achats
- Rôle des Achats dans les nouveaux modèles d'innovation et dans la gestion de l'innovation fournisseurs
- Stratégies Achats durables et notation extra-financière
- Supplier Relationship Management

■ TITRES ET DIPLÔMES

Titres

Depuis 2001 Maître de conférences, Grenoble IAE Graduate School of Management, France

Diplômes

2000 Doctorat, Sciences de Gestion, Management stratégique, Université Grenoble 2 - Pierre Mendès France, France

■ ACTIVITÉS À DESTINATION DU MONDE SOCIO-ÉCONOMIQUE

Productions destinées au monde socio-économique

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 Échos Octobre.

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* Août.

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

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* Novembre.

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

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

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

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

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

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.

Activités auprès des milieux professionnels

Consulting

Depuis 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

Interventions, formations

2020 - 2020	La nouvelle responsabilité des Achats face à la crise - Table ronde des CPOs
2018 - 2018	2018 Congrès de l'ABCAL (Association des Cadres d'Achats et de Logistique de la Belgique)
2016 - 2016	Conférences pour l'Arve Industrie (Pôle de compétitivité de l'usinage complexe et de la mécanique de précision)
2016 - 2016	CGPME (Confédération Générale des PME) Conférences
2014 - 2016	Conférences pour l'ARDI (Agence Régionale du Développement et de l'Innovation)

- 2014 - 2016 Rencontres Nationales de la Sous-Traitance Compétitive
Conférences lors des Congrès du CNA (Conseil national des Achats de France)
Conférences de l'ADRA (Association des Directeurs et Responsables Achats de grands groupes)

Responsabilités au sein d'organismes professionnels

- Depuis 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

■ PUBLICATIONS SCIENTIFIQUES

Articles à comité de lecture

TREHAN, N. et 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. et 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* Octobre.

TREHAN, N. et 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: 4FNEGE:)

Articles sans comité de lecture

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

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

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

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

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

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