

## 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 Echos*                      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.