

NATACHA TREHAN

Associate Professor

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

■ RESEARCH INTERESTS

- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing

■ TEACHING DOMAINS

- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing
- Purchasing 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. (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.
- 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* October.
- 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.
- TREHAN, N. (2020). 'La guerre des normes : Interview 10 décembre 2020 sur B SMART'..
- TREHAN, N. (2020). 'L'optimisation des Achats classe C : Interview du 5 décembre 2020 sur B SMART'..
- TREHAN, N. (2020). 'La révolution des relations clients fournisseurs : interview du 9 septembre 2020 sur B SMART'..
- TREHAN, N. (2020). 'Les enjeux de la digitalisation en temps de crise - Podcast de la Revue Décision Achats'..
- TREHAN, N. (2020). 'Solutions technologiques : quels outils pour digitaliser ses achats ? - Podcast de la Revue Décision Achats'..
- TREHAN, N. (2020). 'L'intelligence artificielle : révolution dans les achats ? Podcat de la Revue Décision Achats'..
- TREHAN, N. (2020). 'Quels sont les impacts de la digitalisation sur le métier d'acheteur ? Mythes et réalité - Podcast de la Revue Décision Achats'..
- TREHAN, N. (2020). 'Digitalisation des achats : quid de l'impact sur l'organisation ? Podcast de la Revue Décision Achats'..

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 CGPME (Confédération Générale des PME)

2016 - 2016 Arve Industrie (Pôle de compétitivité de l'usinage complexe et de la mécanique de précision)

2014 - 2016 Rencontres Nationales de la Sous-Traitance Compétitive

2014 - 2016 ARDI (Agence Régionale du Développement et de l'Innovation)

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. (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. (2018). 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. 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: 4FNEGE:)