

## “ Paroles de collaborateurs ”

**Karine MOURGUES,**  
Directrice des Relations Fournisseurs



### **Comment est réalisé le référencement chez Apogées ?**

*Le référencement a été créé il y a 35 ans sous l'impulsion de directeurs d'établissements qui se sont réunis afin de négocier des conditions tarifaires auprès de fournisseurs.*

*Il s'agissait du début de la mutualisation.*

*Depuis, le Réseau Apogées s'est professionnalisé et aujourd'hui, ce sont des négociateurs spécialisés par métier qui gèrent les différentes familles d'achats : Ils négocient avec les fournisseurs que nous avons identifiés en fonction des besoins et attentes de nos adhérents et spécificités des fournisseurs.*

### **Quels sont les critères de sélection des fournisseurs ?**

*Nous sommes vigilants à ce que nos partenaires puissent apporter une réelle solution à nos adhérents. L'ensemble des conditions commerciales sont évaluées par les négociateurs.*

*Que penser d'un fournisseur dont le prix serait très bas mais qui serait incapable d'assurer la livraison à temps ou de gérer le SAV ?*

### **Les adhérents sont-ils certains de trouver toutes les réponses à leurs besoins dans le référencement ?**

*Chez Apogées nous avons identifié plus de 100 familles d'achats correspondant aux besoins de nos adhérents, quel que soit leur secteur d'intervention : médico-social, enseignement, tourisme social, enfance...*

*Aujourd'hui nos adhérents arrivent à trouver des fournisseurs correspondant à plus de 80% de leurs besoins. Notre référencement est volontairement étoffé (plus de 300 fournisseurs qu'ils soient nationaux, régionaux ou départementaux) car nous souhaitons que les personnes en charge de l'achat dans les établissements puissent conserver un choix important.*

*Et bien évidemment rester libres de leurs décisions.*