



Yves-Marie Chamoulaud

Directeur adjoint logistique de Prado Éducation

PAROLES D'UN ADHÉRENT



Prado Éducation est une association à vocation sociale qui accompagne des jeunes en situation de fragilité, issus de la protection de l'enfance, de la protection judiciaire de la jeunesse et de l'enfance en situation de handicap. L'association compte plus de 550 salariés et accompagne près de 2 300 jeunes chaque année, dans une trentaine de structures.

Yves-Marie CHAMOULAUD y occupe les fonctions de directeur adjoint logistique sur deux établissements lyonnais, avec en parallèle une mission transversale sur les sujets d'hygiène, restauration et achats et RSO sur l'ensemble des établissements du PRADO.

Depuis quand travaillez-vous avec APOGÉES ?

Je connais le Réseau depuis 1988, à l'époque où il s'appelait encore APEF: **l'idée d'un groupement d'achats était alors très novatrice** et le Président de l'association dans laquelle je travaillais faisait partie des membres fondateurs.

L'APEF a bien évolué depuis, bien sûr, s'étoffant en devenant APOGÉES et en proposant de nouveaux services mais c'est une **collaboration de longue date**, qui s'est renforcée à certaines périodes, en particulier récemment.

En quoi consiste aujourd'hui cette collaboration ?

Aujourd'hui, j'ai le réflexe de faire appel à APOGÉES pour plusieurs types de besoins.

Je sais que lorsque je fais appel à un fournisseur référencé, **j'ai la garantie de travailler avec un prestataire sérieux**, qu'APOGÉES a sélectionné.

Ce que j'apprécie particulièrement, **c'est le niveau d'expertise qu'on trouve chez APOGÉES**: par exemple, pour la rédaction du Plan Bleu de nos établissements, nous avons été accompagnés par le cabinet conseil APHILIA qui est membre du Réseau APOGÉES.

Sur des projets plus techniques comme la gestion technique des bâtiments (GTB) ou les huisseries, je me tourne aussi vers le Réseau. Et c'est précieux de pouvoir challenger les fournisseurs, d'avoir un regard tiers.

Qu'est-ce qui fait la force de cette relation selon vous ?

Avoir un interlocuteur dédié ça change tout : cela permet de connaître réellement nos établissements, nos contraintes, et servir d'interface avec certains fournisseurs.

C'est ce lien humain qui fait que ça fonctionne: ce qui fait la vraie différence, ce sont les personnes!

Et le fait qu'APOGÉES soit, comme nous, une association **et que nous partagions les mêmes valeurs, est un vrai plus !**

Avez-vous un exemple de collaboration réussie ?

Je citerais le travail mené avec le club Restaur'Action, animé par APOGÉES, qui a permis à plusieurs structures de se rencontrer, d'échanger autour de sujets concrets comme la loi Egalim. Cela a créé du réseau, de l'intelligence collective, même s'il reste des marges de progression pour que ces dynamiques s'ancrent durablement: **je crois sincèrement à cette démarche de réseau dans notre secteur.**

Comment envisagez-vous la suite de cette collaboration ?

J'aimerais que l'on s'empare pleinement du partenariat, pour harmoniser nos pratiques d'achat au niveau associatif. C'est un enjeu stratégique. **APOGÉES ne réglera pas tout, mais peut grandement simplifier notre quotidien.**

Que souhaitez-vous au Réseau APOGÉES pour ses 40 ans ?

Je lui souhaite de garder cette proximité humaine et ce sens du collectif.