



**Anne KAISER**  
Négociatrice

## PAROLES D'UNE COLLABORATRICE

Anne KAISER est négociatrice au sein du Réseau APOGÉES depuis trois ans, spécialisée dans l'univers de l'hôtellerie-restauration.

Un secteur qu'elle connaît bien et dans lequel elle évolue avec plaisir, au contact de partenaires et d'équipes aux profils très variés.

### Ton métier au quotidien : en quoi consiste ton rôle ?

Mon rôle consiste à gérer et développer un portefeuille de partenaires-fournisseurs, et à faire en sorte que l'offre de services et de produits proposée par APOGÉES soit toujours cohérente avec les besoins de nos adhérents.

Concrètement, cela signifie :

- échanger régulièrement avec nos partenaires,
- renégocier les offres chaque année (produits, services, prix),
- intégrer de nouveaux fournisseurs ou de nouvelles solutions,
- et veiller à ce que l'offre reste pertinente, compétitive et alignée avec la réalité du terrain.

Nous faisons aussi du sourcing, même si, sur l'hôtellerie-restauration, l'offre est aujourd'hui assez mature. Le sourcing est donc très ciblé pour répondre à la fois aux évolutions de marché ou aux besoins spécifiques de certains établissements.

### Travailler ensemble : la transversalité au cœur du Réseau

Par définition, je travaille en transversalité au quotidien.

Bien sûr avec la DRA\*, mais aussi avec :

- le marketing, notamment sur les webinaires, les fiches offres ou les supports DARIUS,
- la comptabilité, par exemple sur les sujets de facturation,
- et plus largement avec tous les services qui gravitent autour de l'offre.

Un exemple concret ?

La construction des fiches offres ou des webinaires est toujours un travail collectif avec le marketing.

Autre projet très transverse : le CRM, où chaque service apporte sa pierre à l'édifice.

## Pourquoi la transversalité est-elle si importante chez APOGÉES ?

La transversalité est essentielle parce qu'elle permet de faire vivre l'offre et de la garder connectée aux besoins du terrain.

Les chargés d'accompagnement (CAT) identifient les attentes des adhérents, puis les remontent vers la DRF. Si ce lien ne se fait pas, les offres construites risquent d'être déconnectées des réalités terrain. Et inversement, notre rôle est aussi de poser un cadre, d'expliquer ce qui est possible... ou non.

Pour moi, la vraie plus-value d'APOGÉES : **le facteur humain**.

APOGÉES a fait le choix de conserver une forte présence terrain, de privilégier les relations humaines plutôt que le tout-digital.

Cela implique parfois des désaccords, des débats, mais aussi beaucoup de richesse, de proximité et d'authenticité. Et c'est ce qui fait notre différence.

## Qu'est-ce que t'apporte personnellement le travail en équipe ?

Travailler avec des profils et des métiers différents me nourrit énormément.

Je ne pourrais pas travailler de manière cloisonnée : j'ai besoin d'une vision globale.

Ayant moi-même évolué sur plusieurs univers, l'univers du PST à mon arrivée puis sur l'univers hôtellerie restauration à ce jour, je peux aujourd'hui faire des ponts, orienter vers les bons interlocuteurs, proposer des alternatives.

C'est cette vision « en étoile » qui, selon moi, permettra aux projets d'APOGÉES de fonctionner pleinement, en croisant univers, offres et expertises.

## Quel est ton parcours avant APOGÉES ?

Mon parcours est assez atypique... et très riche !

J'ai commencé dans la communication, en agence, en tant que chef de publicité.

J'ai ensuite occupé des postes mêlant communication, direction et gestion de projets, dans des structures de tailles très différentes.

J'ai aussi :

- suivi une école d'infirmière,
- travaillé à la Chambre des Métiers,
- monté ma propre agence de communication,
- participé à un projet d'édition de livre,
- été responsable marketing-communication,
- puis adjointe de direction en restauration.

*Peux-tu nous raconter une anecdote marquante ?*

À l'origine, j'avais postulé pour un poste de négociatrice en médical-soins, en lien avec mes expériences professionnelles.

Lors du dernier entretien, on m'annonce finalement qu'il y a eu une erreur dans l'offre : le poste concernait l'univers patrimoine – sécurité – travaux.

Ma réponse ? Aucun problème.

Ce qui m'intéressait avant tout, c'était le métier de négociatrice, pas uniquement l'univers.

Je me définis souvent comme un couteau suisse : curieuse, adaptable, capable de m'approprier de nouveaux sujets. Et c'est exactement ce que j'ai retrouvé chez APOGÉES.

## **Que penses-tu de l'ambiance et les valeurs chez APOGÉES ? Service ?**

Au sein de la DRF\*, nous avons la chance d'évoluer dans un environnement où :

- l'autonomie est valorisée,
- la confiance est réelle,
- les managers laissent chacun prendre son envol, une fois les bases posées.