



Jean-Paul Saubesty

La plaque-tournante des achats

Optimiser et sécuriser les achats de Sobegi, c'est l'affaire du département Commercial auquel appartient Jean-Paul Saubesty. Une mission de confiance qui peut aller de l'acte d'achat de fournitures de bureau jusqu'à l'appel d'offres de plusieurs millions d'euros. Il s'agit aussi d'un métier très vivant qui permet de rencontrer du monde dans tous les domaines.

Pour Jean-Paul Saubesty, l'objectif quotidien est de garantir la qualité et la performance économique des Achats, de les sécuriser sur les plans réglementaires, légal, commercial et technique. La palette est large puisqu'il est amené à conclure tous types d'achats : achats de documentation, de matériel de bureau, de prestations intellectuelles (informatique, architecte...) de matériels, de réalisations techniques (main-d'œuvre et de fournitures) « Clé en main » ou encore achat de contrats de maintenance pluriannuels.

« Les achats chez Sobegi doivent respecter une procédure très stricte. Il s'agit au préalable de définir le besoin et d'en valider la dépense avant qu'elle ne soit engagée. À ce stade, la hiérarchie de l'entreprise intervient en fonction des montants pour donner son accord.

Idéalement le besoin doit être défini au travers d'un cahier des charges précis, document support aux consultations simples ou aux appels d'offres lancés auprès de plusieurs fournisseurs.

À ce stade se trouve la partie la plus enrichissante du métier : mise en concurrence, comparatifs techniques et commerciaux, ajustements et négociations. Quand le choix du fournisseur est fait, vient ensuite la rédaction de la commande ou du

contrat, étape importante dans la formalisation de l'accord trouvé entre SOBEGI et le fournisseur. Après la livraison, s'il y a un problème de conformité, nous intervenons de nouveau.

Il peut donc m'arriver de faire un achat chez le quincaillier du coin pour quelques centaines d'Euros, comme de lancer un appel d'offres national ou international, portant sur plusieurs millions d'euros » ajoute Jean-Paul Saubesty.

Aujourd'hui de nombreuses formations spécifiques existent. Jean-Paul Saubesty, lui, a démarré dans les services techniques d'une entreprise avec un BTS électrotechnique en poche, puis à 43 ans, a repris ses études pendant deux ans en alternance pour obtenir le

diplôme Achat ESAP. « En fait, on arrive souvent aux Achats dans une deuxième carrière. Il est bon d'avoir déjà travaillé dans différents services pour avoir une expérience professionnelle solide, même s'il faut aussi être un peu juriste et commercial » et d'ajouter qu'il « faut aussi d'autres qualités : de la rigueur, de la curiosité, de l'intégrité ainsi qu'un souci d'indépendance et d'objectivité ». Si ce métier est administratif, il est aussi très relationnel. « On est amené à rencontrer beaucoup de gens très différents. C'est particulièrement riche, même si nous devons aussi garder nos distances en tant qu'acheteur ». ■

Une procédure stricte

ACHETEUR

Centres d'intérêts

- Je possède des qualités relationnelles
- Je suis polyvalent
- Je suis rigoureux et curieux

Rigueur intégrité
objectivité curiosité
esprit d'analyse et de synthèse
indépendance
économies coûts

Quelles études ?

- BTS Commerce International
 - Lycée Saint-John-Perse à Pau
- BTS Commerce International (diplôme à référentiel commun européen)
 - Lycée Général et Technologique Marie Curie à Tarbes
- BTS Management des Unités Commerciales
 - Lycée Louis de Foix à Bayonne • Lycée Gaston Fébus à Orthez • Lycée Saint-John-Perse à Pau • Lycée Privé Sainte-Anne à Anglet
 - Centre Interprofessionnel de Formation des Apprentis de PME à Bayonne
- BTS Technico Commercial
 - Lycée Saint-Cricq à Pau
- DUT Techniques de Commercialisation
 - Université Pau et Pays de l'Adour - IUT de Bayonne, Pays Basque - Site de Bayonne • Université Pau et Pays de l'Adour - CFA des métiers Commerciaux et Financiers d'Aquitaine (DIFCAM) à Ustaritz • Université Toulouse III - IUT de Tarbes

Quel salaire ?

- 1 600 € net à 1 900 € net pour un BAC + 2 / BAC + 3 sans expérience significative
- 3 200 € net à 4 500 € net pour un BAC + 5 expérimenté

Évolutions de carrières

- Cela va du poste d'assistant Acheteur, assimilable à un poste de secrétariat au poste de Responsable Achat manageant une équipe Achats, pour les positions extrêmes. La fonction d'Acheteur se décline en fonction du niveau d'étude, de la technicité et de l'expérience et peut donc se situer à des postes de Technicien/Agent de maîtrise ou à des postes de cadres.

**+OÙ
EXERCER
CE MÉTIER**

Sur le Bassin de Lacq, ces entreprises peuvent recruter des acheteurs :

Consultez la liste des entreprises en pages 142, 143, 144 et 145

Plus d'infos, sur le site web : www.lacqplus.asso.fr