

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

LES FONDAMENTAUX DES ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS

*Transformez vos processus d'achats et
d'approvisionnement en leviers de performance, de maîtrise
des coûts et de sécurisation des opérations.*

26 - 30 OCTOBRE 2026 | 8h - 15h (HEURE LOCALE)

KIGALI | RWANDA



05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

Vous travaillez dans une administration publique ?

Vous êtes impliqués dans la chaîne des dépenses, des achats, des approvisionnements ?

Ce séminaire est fait pour vous !

1. Développez une vision stratégique des achats pour passer d'une logique administrative à un véritable levier de performance organisationnelle.

2. Maîtrisez les outils et méthodes clés pour optimiser les coûts tout en garantissant la qualité et la continuité des approvisionnements.

3. Renforcez la sécurisation de vos processus afin de prévenir les risques opérationnels, financiers et de non-conformité.

4. Professionnalisez vos pratiques grâce aux standards et meilleures pratiques utilisés dans les environnements publics et internationaux.

5. Repartez avec des approches directement applicables pour améliorer immédiatement l'efficacité et l'impact de vos achats au sein de votre organisation.

QUI EST (SONT) LES FORMATEURS

Louis LANGUENOU

25 ans d'expériences en tant que Directeur des achats de grandes entreprises internationales en Italie, USA, République Tchèque et Inde.

15 ans en tant que Consultant en achats et approvisionnements et formateur en entreprises européennes et africaines et également en écoles supérieures spécialisées en Master Achats Supply Chain



PROGRAMME DETAILLE DU SEMINAIRE

Accueil et mot de bienvenue de BASS CONSULTING

Session d'introduction au séminaire de formation : identification des attentes particulières des participants, discussions et validation du planning du séminaire de formation

JOUR 1

LES MISSIONS DES ACHATS

Généralités | L'enjeu financier | L'enjeu stratégique | Le service achats : son rôle | Le besoin

DEFINIR LE BESOIN

Comprendre un cahier des charges | Exprimer le besoin | Élaborer un cahier des charges

LE MARCHÉ

Le marché | Son analyse : les forces de porter | L'intérêt de maîtriser le marketing achat | Le benchmarking

JOUR 2

OPTIMISATION DE L'ACTE D'ACHAT

Segmenter son portefeuille achat | La loi de Pareto et l'analyse ABC | Les commandes | Les techniques nouvelles utilisées

PRESELECTION ET SELECTION DES FOURNISSEURS

ACHAT ET QUALITE : LA NORME

COMMENT DETERMINER LE PRIX DE MARCHÉ

RECEVOIR LA MARCHANDISE ET CONTROLER LES FACTURES

LES INCOTERMS 2020

LA PERFORMANCE ACHATS

LES APPROVISIONNEMENTS : GENERALITES

LES APPROVISIONNEMENTS : MISSIONS

LES APPROVISIONNEMENTS : GESTION

JOUR 3

La définition des approvisionnements | Les approvisionnements : la sécurité et la qualité | Les différentes phases de l'approvisionnement

ANALYSER LES STOCKS ET LES CONSOMMATIONS | LES DIFFERENTES METHODES DE REAPPROVISIONNEMENT | GERER LES STOCKS | LES DIFFERENTES FONCTIONS DES STOCKS | LA VALORISATION DES STOCKS | LA GESTION DES STOCKS : LES METHODES UTILISEES

JOUR 4

L'APPROVISIONNEMENT PROPREMENT DIT | LA GESTION INFORMATISEE DES APPROVISIONNEMENTS ET DES STOCKS | LA FONCTION ENTREPOSAGE | LES DIFFERENTS TYPES D'INVENTAIRES | LES INDICATEURS DE MESURE DE PERFORMANCE DES APPROVISIONNEMENTS

JOUR 5

Recommandations pour les administrations participantes

Clôture, remise d'attestations & réseautage

Evaluations finales de la formation

Remise des attestations & clôture de la session de formation

Photo de famille

QUELQUES IMAGES AVEC NOS PARTICIPANTS



VOTRE FORMULAIRE D'INSCRIPTION

NOM DE LA STRUCTURE

THEME CHOISI

PARTICIPANT.E.S

1

Nom.s & Prénom.s
Fonction
Tél
E-mail

2

Nom.s & Prénom.s
Fonction
Tél
E-mail

3

Nom.s & Prénom.s
Fonction
Tél
E-mail

4

Nom.s & Prénom.s
Fonction
Tél
E-mail

5

Nom.s & Prénom.s
Fonction
Tél
E-mail

PAIEMENT

Chèque
Virement bancaire
Autre
Montant total HT

VALIDATION

Nom.s & Prénom.s
Fonction
Fait à
Signature & Cachet

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Dispositions Générales
Les présentes Conditions Générales de Vente (ci-après les "CGV") s'appliquent à toutes les offres de services de BASS CONSULTING relatives à des commandes passées auprès de BASS CONSULTING par tout client professionnel (ci-après "le Client"). Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de BASS CONSULTING, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que BASS CONSULTING ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de BASS CONSULTING, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins. BASS CONSULTING est un organisme de formation enregistré sous le N° TG-LOM B 1912 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat). A ce titre, BASS CONSULTING est habilité à signer des conventions de formation. Les factures délivrées tiennent lieu de convention simplifiée de formation. Une attestation de présence individuelle est jointe à la facture sur demande du Client et peut être envoyée en version électronique également.

Le Client, comme client de BASS CONSULTING, accepte ses offres de services, citées aux frais par BASS CONSULTING. Sous réserve du respect des dispositions légales en matière de communications à son personnel, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Inscriptions - Annulations
Toute commande devra être formulée par écrit via la fiche d'engagement ou lettre d'inscription. Toute commande est soumise à l'acceptation de BASS CONSULTING, qui intervient dans les trois (3) jours ouvrés de la réception de la commande. BASS CONSULTING se réserve le droit de refuser une inscription à une formation dans le cas où le nombre maximum de participants mentionné sur la plaquette de la formation serait atteint, le participant sera alors orienté vers une session équivalente programmée à une autre date. En cas d'annulation, de report ou de modification d'une commande par le Client, celui-ci acquittera, à titre de dédommagement à BASS CONSULTING, une somme forfaitaire, déterminée comme suit : 50 % du montant de la commande resteront acquis à BASS CONSULTING si l'annulation, le report ou la modification est reçue dans les 5 jours ouvrés qui précèdent le début de la formation ; et 100 % si l'annulation, le report ou la modification est reçue moins de 3 jours ouvrés avant la date prévue pour la formation. Une demande de report intervenant moins de 3 jours ouvrés avant le début d'une prestation sera considérée comme une annulation. En cas d'absence d'un ou plusieurs participants, le premier jour d'une prestation, la prestation commandée reste due dans son intégralité. L'attestation de fin de formation tiendra compte du nombre de jours effectivement validés. Toute formation commencée est non remboursable. BASS CONSULTING se réserve le droit d'annuler toute formation en cas de force majeure (manque de participants, de problèmes d'approvisionnement en supports de cours, de maladie de son instructeur, interruption des services en cas de conflits, défaillance des moyens de transmission des communications, indisponibilité des locaux de formation du fait d'un tiers, conditions météorologiques et crises sanitaires, etc.) sans dédommagement, ni pénalité au Client. Le Client pourra choisir une autre date dans le calendrier des formations, ou annuler son inscription sans pénalités. BASS CONSULTING ne pourra être tenu responsable des frais engagés par le Client ou dommages conséquents à l'annulation d'une formation ou à son report à une date ultérieure. Les catalogues des formations BASS CONSULTING ne sont pas des documents contractuels.

Prix et conditions de paiement
Prix : le prix des formations est celui en vigueur au moment de l'émission de la commande et affiché sur la plaquette de formation. Le règlement du prix de la formation est à effectuer, 5 jours au moins avant à la formation, comptant, sans escompte à l'ordre de BASS CONSULTING (BASS CONSULTING se réserve le droit de refuser la venue d'un participant si manquement du paiement avant sa formation). Les prix sont exprimés hors taxes. Conditions de paiement : BASS CONSULTING établit une facture définitive le dernier jour de la formation. Pour les clients ayant déjà une convention / un accord / un partenariat avec BASS CONSULTING, le paiement peut s'effectuer au moins dix (10) jours suivants la date de facturation, sauf stipulations contraires précisées dans des conditions particulières. De plus, à l'égard de tout nouveau Client, ou en cas de défaillance ou de retard d'un Client dans le règlement d'une précédente facture, BASS CONSULTING se réserve le droit d'exiger un prépaiement. Les traites adressées pour acceptation doivent nous être retournées sous huitaine de leur envoi. En outre, en cas de défaut de paiement total ou partiel, BASS CONSULTING conservera les acomptes éventuellement perçus, à titre d'indemnité minimum forfaitaire sans préjudice des dommages-intérêts complémentaires qu'elle pourrait réclamer. Enfin, en cas de doute sur la solvabilité du Client établi sur la base de données internes telles que retards de paiement de factures antérieures, BASS CONSULTING se réserve le droit de résilier et/ou résoudre de plein droit, immédiatement par la seule émission d'une lettre recommandée avec avis de réception, toutes les commandes en cours, sans compensation.

Durée de validité
La durée de validité des offres figure sur les offres de formation, au-delà de cette limite l'offre est caduque et les prix peuvent être révisés sans conditions. Pour les offres comprenant une formation associée à une prestation complémentaire (examen de certification, coaching, accompagnement etc...), cette dernière doit être consommée par le client dans un délai d'une année suivant la fin de la formation. Au-delà, la prestation est caduque et les sommes versées restent acquises à BASS CONSULTING.

Droits de Propriété
La prestation de formation comprend la fourniture de la documentation destinée à l'usage interne du Client, au format papier ou électronique. BASS CONSULTING et/ou les constructeurs conservent l'intégralité des droits d'auteur (propriété littéraire et artistique) et des droits de propriété intellectuelle et industrielle sur le contenu des formations ainsi que sur la littérature éditée et la documentation. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers de tout ou partie de ces formations ou documents, sous quelque forme que ce soit, est interdite sans l'accord préalable de BASS CONSULTING.

Droit applicable - Attribution de compétence
Les présentes conditions générales sont régies par le droit togolais. En cas de litige entre le Client et BASS CONSULTING à l'occasion de l'exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable et, à défaut, le règlement sera du ressort des juridictions togolaises.

LES STRUCTURES QUI NOUS ONT CHOISI



BANQUE OUEST AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT



BUREAU NATIONAL D'ETUDES TECHNIQUES ET DE DEVELOPPEMENT (BNETD)



BANQUE D'INVESTISSEMENT ET DE DEVELOPPEMENT DE LA CEEAO



FONDS AFRICAINE DE GARANTIE ET DE COOPERATION ECONOMIQUE



SOCIETE NATIONALE D'ELECTRICITE DU SENEGAL



SOCIETE DES ENERGIES DE CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE TOGOLAISE DES EAUX



SOCIETE DE DISTRIBUTION D'EAU DE LA CÔTE D'IVOIRE



MINISTÈRE DU PÉTROLE



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES



CANAL+ CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE DES AEROPORTS DU BENIN



CENTRE NATIONAL HOSPITALIER UNIVERSITAIRE HUIBERT KOUTOUKOU MAGA



AUTORITE DE LA MOBILITE URBAINE DANS LE GRAND ABIDJAN (AMUGA)



SOCIETE BENINOISE D'ENERGIE ELECTRIQUE



GESELLSCHAFT FÜR AGRARPROJEKTE IN GÜBERGEE



LOTTERIE NATIONALE TOGOLAISE



AGENCE BENINOISE D'ELECTRIFICATION RURALE ET DE MAÎTRISE D'ÉNERGIE (BENIN)



CONSEIL NATIONAL DES CHARBONNIERS DU TOGO



LABORATOIRE CENTRAL DE CONTRÔLE DE LA SÉCURITÉ SANITAIRE DES ALIMENTS (BENIN)



CAISSE NATIONALE DE SÉCURITÉ SOCIALE (CNS) DU BENIN



AGENCE NATIONALE D'APPUI AU DEVELOPPEMENT A LA BASE (ANADEB) DU TOGO



AGENCE DES SYSTEMES D'INFORMATION ET DU NUMERIQUE (BENIN)



BENIN TELECOMS INFRASTRUCTURES (BENIN)



LABORATOIRE DU BATIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS DE LA CÔTE D'IVOIRE



ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DES COMMUNES DU BORGOU (BENIN)



AGENCE NATIONALE DE LA GESTION DE L'ENVIRONNEMENT (TOGO)



INSTITUT NATIONAL D'ASSURANCE MALADIE



CONSORTIUM DES ENTREPRISES TROPICALES (TOGO)



COMPAGNIE IVOIRIENNE D'ELECTRICITE (CÔTE D'IVOIRE)



COMPAGNIE IVOIRIENNE DE COTON (CÔTE D'IVOIRE)



DISTRICT AUTONOME DU GRAND LOMÉ (TOGO)



INTERNATIONAL BUILDING AND MANAGEMENT (TOGO)



MINISTÈRE DU COMMERCE



MINISTÈRE DE L'URBANISME, DE L'HABITAT ET DE LA RÉFORME FONCIÈRE DU TOGO



PROJET DE DEVELOPPEMENT DES INFRASTRUCTURES SOCIO-ECONOMIQUES POUR LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE



SOCIETE NATIONALE D'OPERATIONS PETROLIERES DE CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE BENINOISE POUR L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS DE SANTE



SOCIETE POUR LE DEVELOPPEMENT MINIER DE LA CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION DES OLÉAGINEUX DU SENEGAL



SOCIETE NIGERIENNE DE PETROLE



UNIVERSITE NATIONALE DES SCIENCES, TECHNOLOGIES, INGENIERIE ET MATHEMATIQUES DU BENIN



CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS DU BENIN



HÔPITAL NATIONAL DE NIAMY AUJER



SOCIETE DES TRANSPORTS URBAINS DU GABON



UNITÉ D'APPUI À LA GESTION ET À LA COORDINATION DES PROGRAMMES MINISTÈRE DE LA SANTÉ - GUINÉE



FONDS AFRICAINE DE GARANTIE - AFRICAN GUARANTEE FUND



SOCIETE BENINOISE DE PRODUCTION D'ELECTRICITE



COMMUNE DU GOLFE A - LOMÉ - TOGO



INSTITUT NATIONAL DE PRÉPARATION PROFESSIONNELLE



Agence sénégalaise de Réglementation pharmaceutique



DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES DU SENEGAL



MAIRIE DE COTONOU



MINISTÈRE DU BUDGET

CABINET INTERNATIONAL DE FORMATION ET CONSEIL

+228 92 09 09 02 | +228 99 09 09 02 | Lomé (Togo)

+971 05 06 15 28 62 | Dubaï (United Arab Emirates)

contact@bassconsulting.africa

www.bassconsulting.africa