

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

METHODES DE CALCUL ET DE MAITRISE DU PRIX ET DU COÛT DU CYCLE DE VIE DES BIENS ET SERVICES PUBLICS

*Offre Economiquement
la Plus Avantageuse*

20 - 29 MAI 2026 | 8h - 15h (HEURE LOCALE)
GEVORA HÔTEL | DUBAÏ | EMIRATS ARABES UNIS



05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

Vous travaillez dans une administration publique ?

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

Ce séminaire est fait pour vous !

Voici 5 raisons incontournables d'y prendre part :

1 Sortir définitivement du piège du moins-disant

Comprendre pourquoi le prix le plus bas coûte souvent plus cher à l'État sur la durée et comment sécuriser juridiquement l'Offre Économiquement la Plus Avantagée (OEPA).

2 Maîtriser le coût du cycle de vie (CCV) des biens et services publics

Intégrer les coûts d'acquisition, d'exploitation, de maintenance, de renouvellement et de fin de vie dans la décision d'achat public.

3 Sécuriser les méthodes de calcul face aux organes de contrôle

Utiliser des méthodes de calcul traçables, justifiables et auditable par les inspections, la Cour des comptes et les bailleurs.

4 Renforcer la collaboration SPM – Finances – Ordonnateur

Aligner les approches techniques et financières autour d'une lecture commune de la performance économique du marché.

5 Aligner la commande publique sur les standards internationaux

Appliquer les bonnes pratiques de la Banque mondiale, de la BAD, de l'UE et de l'AFD en matière d'évaluation économique des offres.

QUI EST (SONT) LES FORMATEURS

Akibou BASSABI MOUSSE

Consultant - Formateur en Passation des Marchés Publics financés par les bailleurs de fonds intervenant auprès de cadres et organisations de 17 pays d'Afrique.

Chargé de Cours de Politiques et Directives des Institutions Financières en matière de passation de marchés publics pour le compte des Masters Professionnels en Marchés Publics et PPP.



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

**JOURS
1&2**

FONDAMENTAUX DU PRIX, DU COUT ET DE LA PERFORMANCE ECONOMIQUE

- Différence entre prix d'achat, coût global et coût du cycle de vie
 - Logique budgétaire vs logique économique dans la commande publique
 - Enjeux juridiques de l'OEPA dans les marchés publics
 - Responsabilités des acteurs dans la détermination du coût
- Études de cas : marchés au moins-disant vs mieux-disant*

**JOURS
3&4**

OFFRE ÉCONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE (OEPA)

- Cadre juridique et réglementaire de l'OEPA
 - Définition et pondération des critères techniques et financiers
 - Intégration du CCV dans l'analyse financière des offres
 - Méthodes de notation et de classement des offres
- Cas pratiques : analyse comparative d'offres selon l'OEPA*

**JOURS
4&6**

METHODES DE CALCUL DU COUT DU CYCLE DE VIE (CCV)

- Composantes du CCV : acquisition, exploitation, maintenance, énergie, fin de vie
 - Méthodes de calcul du CCV applicables aux biens et services
 - Hypothèses économiques, durée de vie et actualisation des coûts
 - Gestion des incertitudes et des risques financiers
- Atelier pratique : calcul du CCV sur un cas réel (véhicules, équipements, services)*

**JOURS
7&8**

MAITRISE DES COUTS EN EXECUTION DU MARCHE

- Risques de dérive des coûts après attribution
 - Gestion des avenants, variations de prix et prestations supplémentaires
 - Suivi des coûts d'exploitation et de maintenance
 - Rôle du SPM et du responsable financier dans le pilotage économique
- Études de cas : marchés performants vs marchés à surcoûts*

**JOURS
9&10**

AUDITABILITE, CONTROLE ET DECISIONS STRATEGIQUES

- Traçabilité des calculs et justification des choix
 - Attentes des organes de contrôle et des bailleurs
 - Tableaux de bord économiques pour la commande publique
 - Bonnes pratiques de documentation des décisions
- Atelier de synthèse : modèle de grille OEPA intégrant le CCV*

Quiz d'évaluation finale des acquis
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



TARIFICATION DU SEMINAIRE

(SANS HEBERGEMENT)

3.000.000 F CFA

6,000 \$

(AVEC HEBERGEMENT)

4.000.000 F CFA

7,500 \$

- ✓ FRAIS DE FORMATION
- ✓ HEBERGEMENT COMPLET (11 NUITEES)
- ✓ PETIT-DEJEUNER (BUFFET)
- ✓ UNE TABLETTE NUMERIQUE NEUVE
- ✓ DEJEUNER PAR JOUR AU RESTAURANT DE L'HÔTEL
- ✓ PAUSE-CAFE FIN D'APRES MIDI (EN SALLE)
- ✓ KIT COMPLET DE FORMATION
- ✓ UN COFFRET DE LUXE PERSONNALISE
- ✓ ATTESTATION DE FORMATION AVEC QR SECURISE DE VERIFICATION
- ✓ CLE USB GRAVE AU LASER AVEC LA DOCUMENTATION COMPLETE DU SEMINAIRE

Frais de participation (prise en charge institutionnelle)

Montant à régler par l'administration, l'institution ou l'organisme employeur du participant.

Envoyez votre mail / celui de votre administration + Le Titre de votre 1^{er} Responsable afin de recevoir une invitation

LE KIT COMPLET QUE VOUS ALLEZ RECEVOIR



Conférencier avec calculatrice & stylo



Tapis Souris



Clé USB 3.0 en bois gravé au laser



Tablette numérique avec clavier & pochette*



Coffret (porte carte de visite, stylo de luxe et porte clé en cuir) avec votre nom complet gravé au laser*



Attestation / Certificat de fin

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

VALIDATION

Chèque
Virement bancaire
Autre
Montant total HT

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° TQ-LOMB 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 accepte d'être cité aux fins de la matière, par BASS CONSULTING, comme client de ses offres de services, légales, dans son site internet, entretiens avec des tiers, 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 commandée 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 pénalité.
BASS CONSULTING ne pourra être tenu responsable des frais engagés par le Client ou dommages consécutifs 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 la mission 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 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 acquiescement doivent nous être retournées sous huitaine de leur envoi.
Pour les offres de paiement total ou partiel, BASS CONSULTING conserve 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 la 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



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)

consulting@bassentreprises.com

www.bassentreprises.com