

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR  
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

# IDENTIFICATION, EVALUATION ET CARTOGRAPHIE DES RISQUES DANS LES MARCHES PUBLICS

*Méthodes pratiques pour anticiper,  
quantifier et maîtriser les risques*

01<sup>er</sup> – 10 JUIN 2026 | 8h – 15h (HEURE LOCALE)

ROTANA CITY CENTRE | DOHA | QATAR



## 05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

Vous travaillez dans une administration publique ?

Vous êtes impliqués dans la chaîne des dépenses, des marchés publics ou des achats ? ?

Ce séminaire est fait pour vous !

### **Voici 5 raisons incontournables d'y prendre part :**

#### **1 Anticiper les dérives avant qu'elles ne deviennent des crises**

Identifier les risques en amont permet d'éviter les blocages, surcoûts, contentieux et sanctions personnelles.

#### **2 Sécuriser les décisions des SPM et des responsables financiers**

Disposer d'outils structurés pour justifier les choix face aux audits, inspections et juridictions financières.

#### **3 Mieux maîtriser les risques financiers et budgétaires**

Réduire les risques de dépassement de coûts, d'engagements irréguliers et de retards de paiement.

#### **4 Renforcer la coordination SPM – Finances – Ordonnateur**

Partager une lecture commune des risques tout au long du cycle de la commande publique.

#### **5 S'aligner sur les standards internationaux de gestion des risques**

Appliquer les bonnes pratiques recommandées par la Banque mondiale, la BAD, l'UE et l'AFD.

## 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

	<b>Accueil et mot de bienvenue de BASS CONSULTING</b> <b>Session d'introduction au séminaire de formation: identification des attentes particulières des participants, discussions et validation du planning du séminaire de formation</b>
<b>JOURS 1&amp;2</b>	<b><u>TYPLOGIE ET SOURCES DES RISQUES DANS LES MARCHES PUBLICS</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Notion de risque dans la commande publique</li><li>▪ Différents types de risques : juridiques, financiers, opérationnels, éthiques<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sources internes et externes des risques</li><li>▪ Responsabilités des acteurs face aux risques</li></ul></li><li>▪ Études de cas : défaillances majeures observées dans les administrations</li></ul>
<b>JOURS 3&amp;4</b>	<b><u>IDENTIFICATION ET ANALYSE DES RISQUES PAR PHASE DU MARCHÉ</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Risques à la planification et à la programmation budgétaire</li><li>▪ Risques lors de la passation et de l'évaluation des offres<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Risques en phase d'exécution et de paiement</li></ul></li><li>▪ Interactions risques SPM – Finances – Ordonnateur</li><li>▪ Atelier pratique : identification des risques sur un marché type</li></ul>
<b>JOURS 4&amp;6</b>	<b><u>ÉVALUATION ET QUANTIFICATION DES RISQUES</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Méthodes d'évaluation qualitative et quantitative<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Probabilité, impact et criticité des risques</li><li>▪ Hiérarchisation et priorisation des risques<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Introduction aux matrices de risques</li></ul></li></ul></li><li>▪ Cas pratiques : notation et classement des risques identifiés</li></ul>
<b>JOURS 7&amp;8</b>	<b><u>CARTOGRAPHIE DES RISQUES ET OUTILS DE PILOTAGE</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Construction d'une cartographie des risques en marchés publics<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Lecture et exploitation d'une cartographie</li><li>▪ Indicateurs d'alerte et signaux faibles</li></ul></li><li>▪ Intégration de la cartographie dans le contrôle interne</li><li>▪ Atelier pratique : élaboration d'une cartographie des risques</li></ul>
<b>JOURS 9&amp;10</b>	<b><u>MAÎTRISE, SUIVI ET TRAITEMENT DES RISQUES</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Stratégies de traitement des risques : éviter, réduire, transférer, accepter<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mesures de mitigation contractuelles et financières</li><li>▪ Suivi des risques en cours d'exécution</li><li>▪ Traçabilité, reporting et redevabilité</li></ul></li><li>▪ Atelier de synthèse : plan de gestion des risques appliqué aux marchés publics</li></ul> <p>Quiz d'évaluation finale des acquis Recommandations pour les administrations participantes Clôture, remise d'attestations &amp; réseautage</p> <b>Evaluations finales de la formation</b> <b>Remise des attestations &amp; clôture de la session de formation</b> <b>Photo de famille</b>

## 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<sup>er</sup> 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



## 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 renoncement 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° TGL0MB1912 (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 de ses respect des offres de services de BASS CONSULTING, citée aux en frais de matière, BASS CONSULTING peut mentionner le nom du Client, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur 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 restant acquies 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 ou 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 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 pourra 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.

Avance, la prestation est caduque et les sommes versées restent acquises à BASS CONSULTING.

**Droits de Propriété**

La prestation de formation implique 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 intellectuelle) 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



## 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@bassententreprises.com](mailto:consulting@bassententreprises.com)

[www.bassententreprises.com](http://www.bassententreprises.com)