

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^{er} - 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 FORMATEUR.S

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**

TYPOLOGIE ET SOURCES DE RISQUES DANS LES MARCHES PUBLICS

- Notion de risque dans la commande publique
- Différents types de risques : juridiques, financiers, opérationnels, éthiques
 - Sources internes et externes des risques
 - Responsabilités des acteurs face aux risques
- Études de cas : défaillances majeures observées dans les administrations

**JOURS
3&4**

IDENTIFICATION ET ANALYSE DES RISQUES PAR PHASE DU MARCHÉ

- Risques à la planification et à la programmation budgétaire
- Risques lors de la passation et de l'évaluation des offres
 - Risques en phase d'exécution et de paiement
 - Interactions risques SPM - Finances - Ordonnateur
- Atelier pratique : identification des risques sur un marché type

**JOURS
4&6**

ÉVALUATION ET QUANTIFICATION DES RISQUES

- Méthodes d'évaluation qualitative et quantitative
 - Probabilité, impact et criticité des risques
 - Hiérarchisation et priorisation des risques
 - Introduction aux matrices de risques
- Cas pratiques : notation et classement des risques identifiés

**JOURS
7&8**

CARTOGRAPHIE DES RISQUES ET OUTILS DE PILOTAGE

- Construction d'une cartographie des risques en marchés publics
 - Lecture et exploitation d'une cartographie
 - Indicateurs d'alerte et signaux faibles
- Intégration de la cartographie dans le contrôle interne
- Atelier pratique : élaboration d'une cartographie des risques

**JOURS
9&10**

MAITRISE, SUIVI ET TRAITEMENT DES RISQUES

- Stratégies de traitement des risques : éviter, réduire, transférer, accepter
 - Mesures de mitigation contractuelles et financières
 - Suivi des risques en cours d'exécution
 - Traçabilité, reporting et redevabilité
- Atelier de synthèse : plan de gestion des risques appliqués aux marchés publics

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 FCFA
6,000 \$

(AVEC HEBERGEMENT)

4.000.000 FCFA
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		
<input type="checkbox"/> Chèque <input type="checkbox"/> Virement bancaire <input type="checkbox"/> Autre Montant total HT _____		
VALIDATION		
Nom.s & Prénom.s _____ Fonction _____ Fait à _____, le _____ 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 une commande implique la réception entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière proposée 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 l'utiliser ultérieurement. Le Client se porte à disposition 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-LOMB 1912. 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 _____ par _____
BASS CONSULTING _____ comme _____ client _____ de _____ ses _____ offres _____ de _____ services _____ aux _____ frais _____ de _____
BASS CONSULTING _____ sous _____ réserve _____ du _____ respect _____ des _____ dispositons _____ légales _____ en _____ la _____ 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 - Annulation

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 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.

Pris 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 prévues 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. Aude, _____ la _____ prestation _____ est _____ caduque _____ et _____ les _____ sommes _____ versées _____ restent _____ acquises _____ à BASS CONSULTING.

Droits de Propriété

Le participant 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 CEDEAO



FONDS AFRICAIN DE GARANTIE ET DE COOPÉRATION ÉCONOMIQUE



SOCIETE NATIONALE D'ÉLECTRICITÉ DU SÉNÉGAL



SOCIETE DES ENERGIES DE CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE TOGOLAISE D'EAU



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



MINISTERE DU PETROLE



MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES



CANAL+ CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE DES AEROPORTS DU BENIN



CENTRE NATIONAL HOSPITALIER UNIVERSITAIRE HUBERT KOUTOUKOU MAGA



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



SOCIETE BENINOISE D'ENERGIE ELECTRIQUE



GESELLSCHAFT FÜR AGRARPROJEKTE IN ÜBERSEE



LOTOT NATIONALE TOGOLAISE



CONSEIL NATIONAL DES CHARGÉS DU TOGO



LABORATOIRE CENTRAL DU CONTRÔLE DE LA SECURITE SANITAIRES DES ALIMENTS (LCSSA)



CAISSE NATIONALE DE SECURITE SOCIALE (CNSS) DU BENIN



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



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



BENIN TELECOMS INFRASTRUCTURES (BENIN)



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



ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DES COMMUNES DU BOROKO (ADECOB)



AGENCE NATIONALE DE LA CREATION DE L'ENVIRONNEMENT (TOCO)



INSTITUT NATIONAL D'ASSURANCE MALADIE



CONSORTIUM DES ENTREPRISES TROPICALES (TOGO)



COMPAGNIE IVORIENNE D'ÉLECTRICITÉ (CÔTE D'IVOIRE)



COMPAGNIE IVORIENNE DE COTON (CÔTE D'IVOIRE)



DISTRICT AUTONOME DU GRAND LOME (TOGO)



INTERNATIONAL BUILDING AND MANAGEMENT (TOGO)



MINISTERE DU COMMERCE



MINISTERE DE L'URBANISME, DE L'HABITAT ET DE LA REFORME FONCIERE DU TOGO



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



ÉTAT NATIONALE D'OPÉRATIONS PÉTROLIÈRES 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 GAZAGEUX DU SÉNÉGAL



SOCIETE NIGERIENNE DE PETROLE



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



CAISSE DES DÉPÔTS ET CONSIGNATIONS DU BENIN



HÔPITAL NATIONAL DE BAMAKO AU NIGER



SOCIETE DES TRANSPORTS URBAINS DU GABON



UNITE D'APPROCHE A LA GESTION ET A LA COORDINATION DES PROGRAMMES



FONDS AFRICAIN DE GARANTIE - AFRICAN GUARANTEE FUND



SOCIETE BENINOISE DE PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ



COMMUNE DU COULE A LOME TOGO



INSTITUT NATIONAL DE PRÉPARATION PROFESSIONNELLE



Agence sénégalaise de Réglementation pharmaceutique



DIRECTION GENERALE DES DOUANES DU SENEGAL



MAIRIA DE COTONOU



MINISTERE 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 | Dubai (United Arab Emirates)

consulting@bassentreprises.com

www.bassentreprises.com