

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

**ANALYSE COMPARATIVE DES
NOUVELLES PROCEDURES DE
MARCHES PUBLICS DE LA BANQUE
MONDIALE, BANQUE AFRICAINE DE
DEVELOPPEMENT (BAD), UNION
EUROPEENNE (UE) ET AGENCE
FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT
(AFD)**

19 - 28 AOUT 2026 | 8h - 15h (HEURE LOCALE)

KUALA LUMPUR | MALAISIE



05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

1. Maîtriser les divergences critiques entre bailleurs

Chaque institution (Banque mondiale, BAD, UE, AFD) applique ses propres règles, seuils, méthodes d'évaluation et exigences documentaires. Cette formation vous permet d'identifier précisément les écarts pour éviter les erreurs de conformité coûteuses.

2. Sécuriser vos processus et réduire les risques de rejet

Les rejets de dossiers, déclarations d'infructuosité ou litiges proviennent souvent d'une mauvaise lecture des procédures spécifiques. Vous apprendrez à anticiper les points de friction et à verrouiller juridiquement vos procédures.

3. Optimiser vos stratégies de passation et d'attribution

Au-delà des règles, chaque bailleur a une logique (value for money, durabilité, concurrence effective...). Vous saurez adapter vos stratégies pour maximiser vos chances de succès et améliorer la qualité de vos résultats.

4. Gagner en agilité dans les projets multi-bailleurs

De plus en plus de projets sont cofinancés. Cette formation vous donne une grille de lecture opérationnelle pour naviguer efficacement entre plusieurs référentiels sans incohérences ni blocages.

5. Monter en expertise et renforcer votre crédibilité professionnelle

Comprendre en profondeur ces systèmes vous positionne immédiatement comme un profil à forte valeur ajoutée, capable d'intervenir sur des projets complexes et internationaux.

QUI EST (SONT) LES FOMATEURS

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

BANQUE MONDIALE

(Logique performance & gestion des risques)

Cadre et principes (Value for Money, approche par le risque) & Outils stratégiques (PPSD, STEP, Early Market Engagement)
Méthodes de passation (RFB, RFP, QCBS, Direct Selection) & Évaluation (Best Value, notation technique/financière)
Contrôle (Prior/Post Review, No Objection)

BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT (BAD)

(Cadre hybride en transition)

JOURS
3&4

Cadre réglementaire (PROCAM, PPSN, OPM, évolutions récentes) & Principes (économie, efficacité, équité)
Méthodes (AOI, AON, entente directe) & Évaluation (comparaison avec BM, pondération)
Spécificités (validation, non-conformités)

UNION EUROPÉENNE (UE)

(Approche juridique stricte)

JOURS
5&6

Cadre (PRAG, logique conformité) & Procédures (ouvert, restreint, négocié)
DAO (critères exclusion, sélection, attribution) & Évaluation (qualité/prix, grilles standardisées)
Risques (non-conformité formelle, annulation)

AFD (AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT)

(Approche pragmatique et contextualisée)

JOURS
7&8

Cadre (alignement UE/BM, adaptation locale) & Principes (transparence, efficacité)
Méthodes (flexibilité, référentiels mixtes) & Évaluation (équilibre qualité/coût)
Gestion (exécution, suivi, risques)

APPROCHE TRANSVERSALE & EXPERTE

(Maîtrise stratégique multi-bailleurs)

JOURS
9&10

Matrice comparative (seuils, méthodes, contrôles) & Projets cofinancés (harmonisation, arbitrage)
Stratégies (optimisation, gestion des écarts) & Audit & risques (fraude, collusion, sanctions)
Cas final (simulation multi-bailleurs)

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 (si applicable)
- ✓ 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



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 <input type="checkbox"/> | Nom.s & Prénom.s |
| Virement bancaire <input type="checkbox"/> | Fonction |
| Autre <input type="checkbox"/> | Fait à, le |
| Montant total HT | 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 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° 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 BASS CONSULTING Client comme client de ses offres d'être de services, cité aux frais par BASS CONSULTING. Sous 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 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 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 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



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