

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR  
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

# LE NOUVEAU CADRE DE GESTION DES MARCHES DE LA BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT (BAD) EN MARCHES PUBLICS

*nouvelles orientations, adaptation aux systèmes nationaux*

16 – 20 NOVEMBRE 2026 | 8h – 15h (HEURE LOCALE)

ABIDJAN | COTE D'IVOIRE



## 05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

### 1. Comprendre la nouvelle logique du cadre BAD

Le cadre de la Banque africaine de développement repose sur une approche moderne orientée performance et résultats.

Tu maîtrises les principes clés qui guident désormais les décisions d'acquisition.

### 2. Adapter efficacement les systèmes nationaux

La BAD privilégie l'utilisation des systèmes pays lorsque cela est possible.

Tu apprends à aligner les pratiques nationales avec les exigences du bailleur.

### 3. Maîtriser les outils du nouveau cadre

Politique d'acquisition, méthodes, procédures, OPM.

Tu comprends comment structurer et sécuriser les processus de passation.

### 4. Intégrer la gestion des risques et la performance

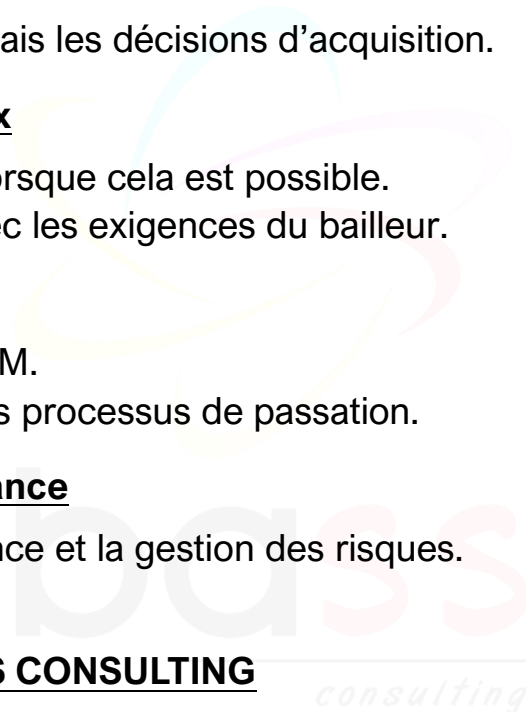
Le cadre met l'accent sur l'efficacité, la transparence et la gestion des risques.

Tu renforces la qualité et la crédibilité des projets.

### 5. Bénéficier d'une approche terrain avec BASS CONSULTING

Cas réels, décryptage des pratiques africaines, outils opérationnels.

Tu passes d'une compréhension théorique à une application concrète.



## 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**

## **JOUR 1 — FONDAMENTAUX DU CADRE BAD**

Architecture du cadre de passation BAD | Principes clés (économie, efficacité, transparence, équité) | Différences avec anciens systèmes | Introduction à l'approche basée sur les risques | Atelier : analyse d'un projet BAD

## **JOUR 2 — POLITIQUE D'ACQUISITION & OUTILS BAD**

Politique de passation de marchés | Règles et procédures | Manuel opérationnel (OPM) | Méthodes d'acquisition | Documents types | Atelier : lecture et structuration d'un dossier

## **JOUR 3 — ADAPTATION AUX SYSTÈMES NATIONAUX**

Concept d'utilisation des systèmes pays | Conditions d'éligibilité | Évaluation des systèmes nationaux | Gestion des écarts | Harmonisation BAD – cadre national | Atelier : analyse comparative

## **JOUR 4 — PASSATION DES MARCHÉS & GESTION DES RISQUES**

Choix des méthodes (biens, travaux, services, consultants) | Planification des marchés | Gestion des risques | Contrôle et validation | Transparence et intégrité | Atelier : étude de cas

## **JOUR 5 — EXÉCUTION, CONTRÔLE & PERFORMANCE**

Suivi des marchés | Gestion contractuelle | Indicateurs de performance | Audit et conformité | Capitalisation des expériences | Atelier : analyse d'un cas complet

**Recommandations pour les administrations participantes**  
**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)

**1.000.000 F CFA**

**2,000 \$**

(AVEC HEBERGEMENT)

**1.600.000 F CFA**

**3,200 \$**

- ✓ 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<sup>er</sup> Responsable afin de recevoir une invitation

## LE KIT COMPLET QUE VOUS ALLEZ RECEVOIR



# VOTRE FORMULAIRE D'INSCRIPTION

<b>NOM DE LA STRUCTURE</b>	
<b>THEME CHOISI</b>	
<b>PARTICIPANT.E.S</b>	
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 _____
<b>PAIEMENT</b>	<b>VALIDATION</b>
Chèque <input type="checkbox"/> Virement bancaire <input type="checkbox"/> Autre <input type="checkbox"/> Montant total HT _____	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 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 BASS CONSULTING Client comme client de ses offres d'être de services, cité aux frais par BASS CONSULTING. Sous le nom du réserveur du respect des dispositions 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 - 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, copie 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



BAHQUE 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 COOPERATION ECONOMIQUE



SOCIETE NATIONALE D'ELECTRICITE DU SENEGAL



SOCIETE DES ENERGIES DE COTE D'IVOIRE



SOCIETE TOGOLAISE DES EAUX



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



MINISTÈRE DU PETROLE



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES



CANAL+ CÔTE D'IVOIRE



SOCIETE DES AEROPORTS DU BENIN



CENTRE NATIONAL HOSPITALIER UNIVERSITAIRE HIERET KOUTOUKOU MACA



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



SOCIETE BENINOISE D'ENERGIE ELECTRIQUE



GESELLSCHAFT FÜR AGRARPROJEKTE IN GREECE



LOTIERIE NATIONALE TOGOLAISE



AGENCE BENINOISE D'ELECTRIFICATION RURALE ET DE MAITRISE D'ENERGIE (BEM)



CONSEIL NATIONAL DES CHARGES DE L'ETAT



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



CAISSE NATIONALE DE SECURITE SOCIALE (CNSS) 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 COTE D'IVOIRE



ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT DES COMMUNES DU BORGOU (BENIN)



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



INSTITUT NATIONAL D'ASSURANCE MALAIE



CONSORTIUM DES ENTREPRISES TROPICALES (TOGO)



COMPAGNIE IVOIRIENNE D'ELECTRICITE (COTE D'IVOIRE)



COMPAGNIE IVOIRIENNE DE COYON (COTE D'IVOIRE)



DISTRICT AUTONOME DU GRAND LOME (TOGO)



INTERNATIONAL BUILDING AND MANAGEMENT (TOGO)



MINISTÈRE DU COMMERCE



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



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



SOCIETE NATIONALE D'OPERATIONS PETROLIERES DE COTE D'IVOIRE



SOCIETE BENINOISE POUR L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS DE SANTE



SOCIETE POUR LE DEVELOPPEMENT MINIER DE LA COTE D'IVOIRE



SOCIETE NATIONALE DE COMMERCIALISATION DES OLÉAGINEUX DU SENEGAL



SOCIETE NIGERIENNE DE PETROLE



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



CAISSE DES BÉNÉFICES ET CONTRIBUTIONS DU BENIN



HOPITAL NATIONAL DE NIAMY AU NIGER



SOCIETE DES TRANSPORTS URBAINS DU GABON



UNITE D'APPUI A LA GESTION ET A LA COORDINATION DES PROGRAMMES MINISTÈRE DE LA SANTE - GUINEE



FONDS AFRICAIN DE GARANTIE - AFRICAN GUARANTEE FUND



SOCIETE BENINOISE DE PRODUCTION D'ELECTRICITE



COMMUNE DU GOLFE A - LOME - TOGO



INSTITUT NATIONAL DE PREPARATION PROFESSIONNELLE



Agence sénégalaise de Réglementation pharmaceutique



DIRECTION GENERALE 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](mailto:contact@bassconsulting.africa)

[www.bassconsulting.africa](http://www.bassconsulting.africa)