

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR VOTRE
CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

LA GESTION DES PROJETS SUR FINANCEMENT INTERNATIONAL

09-18 FEVRIER 2026 | 8h – 16h (GMT+4)

GEVORA HOTEL | DUBAI | EMIRATS ARABES UNIS





5 RAISONS POUR LESQUELLES VOUS DEVEZ ABSOLUMENT PARTICIPER A CE SEMINAIRE ?

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 :

- ✓ **Maîtriser la chaîne complète de gestion des projets financés par les bailleurs internationaux**
Les participants repartent avec une vision intégrée : administrative, juridique, procurement, financière, risques, durabilité et reporting. C'est un accélérateur immédiat de performance.
- ✓ **Éviter les erreurs coûteuses qui bloquent décaissements et approbations**
Le séminaire met l'accent sur les zones sensibles où se jouent les échecs : non-conformités de procurement, difficultés de justification, retards de paiement, mauvaises interprétations des cadres juridiques.
- ✓ **Améliorer les performances des projets grâce à une approche orientée résultats**
Vous montrerez aux cadres comment piloter un projet avec les bons indicateurs, sécuriser les audits, structurer les preuves et anticiper les risques opérationnels.
- ✓ **Comprendre les attentes des bailleurs de fonds et leurs standards**
L'objectif est d'apprendre à "penser bailleur", comprendre leurs priorités de conformité et réduire les litiges.
- ✓ **Bâtir une expertise durable et transposable dans tous les projets futurs**
La formation donne des outils applicables immédiatement : gabarits, matrices, procédures, check-lists, modèles contractuels, grilles d'évaluation, etc.



QUI EST (SONT) LE.S 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.



LE 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

Gouvernance, administration et cadre juridique

- Architecture d'un projet sur financement international
- Rôles : UCP, ministères sectoriels, bailleurs, auditeurs
- Cadre juridique applicable : accords de financement, manuels opérationnels, conventions, délégations
- Gestion administrative : correspondances, archivage, gestion documentaire
- Obligations de conformité (fiduciaires et non fiduciaires)

JOURS
3&4

Procurement & Passation des marchés

- Stratégies de passation (PPSD) : comment les préparer et les défendre
- Choix des méthodes, seuils, critères d'évaluation
- Gestion des DAO et DP – bonnes pratiques
- Processus d'évaluation et attribution
- Gestion contractuelle et contrôle de performance
- Zones rouges : erreurs qui entraînent non-éligibilité et suspensions

JOURS
4&6

Gestion financière, décaissements et paiements

- Gestion budgétaire du projet
- Préparation des demandes de retrait, SOE, IFR
- Modalités de décaissement propres à chaque bailleur
- Gestion des paiements et preuves associées
- Conformité des dépenses, traçabilité, auditabilité
- Préparation aux audits externes et internes

JOURS
7&8

Évaluation ex ante, ex post & gestion des risques

- Analyse ex ante : faisabilité, justification économique, cadres logiques
- Évaluation ex post : performance, impact, durabilité
- Gestion des risques opérationnels, financiers, environnementaux et sociaux
- Cartographie des risques (méthode pragmatique)
- Mise en place d'outils de suivi et pilotage (tableaux de bord, KPIs)

Durabilité, sauvegardes, performance et revue finale

- Sauvegardes environnementales & sociales (ESF, BAD, UE)
- Intégration du développement durable dans les projets
- Mécanismes de redevabilité et gestion des plaintes
- Structuration des rapports : progrès, résultats, durabilité

JOURS
9&10

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 DE NOS SEMINAIRES AVEC LES ADMINISTRATIONS DES PAYS AFRICAINS





TARIFICATION DU SEMINAIRE

(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



JE CLIQUE ICI POUR OBTENIR MON INVITATION EN 1MN CHRONO



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 <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 _____



LES 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 Client accepte de ses offres d'être cité aux frais par BASS CONSULTING comme client réserve du respect des dispositions légales en 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 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 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 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.

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 ADMINISTRATIONS QUI NOUS ONT DEJA FAIT CONFIANCE EN AFRIQUE



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