

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR  
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

# **CARTOGRAPHIE DES RISQUES DANS LES MARCHES PUBLICS: METHODES PRATIQUES POUR ANTICIPER, QUANTIFIER ET MAITRISER LES RISQUES**

07 FEVRIER AU 28 MARS 2026

CHAQUE SAMEDI DE 8h - 12h (GMT) | EN LIGNE | SUR ZOOM



# 05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

## **1. Maîtriser une méthode concrète et opérationnelle de cartographie des risques**

Tu apprends une démarche entièrement pratique, inspirée des approches Banque mondiale, et BAD, pour identifier, classifier et hiérarchiser les risques à chaque étape du cycle de passation.

## **2. Comprendre comment anticiper, quantifier et traiter les risques majeurs**

Tu vois comment transformer un risque théorique en données quantifiées, comment mesurer son impact réel sur les délais, les coûts, la conformité et la performance contractuelle.

## **3. Intégrer les outils bailleurs reconnus : PPSD, PPSN, PROCAM, EPMP**

Le séminaire te montre comment utiliser ces outils institutionnels pour structurer le risque, renforcer la justification technique et sécuriser les décisions.

## **4. Éviter les erreurs critiques identifiées dans les audits (Banque mondiale, BAD)**

Analyse des "zones rouges" : critères mal définis, risques non traités, faiblesses de contrôle interne, erreurs d'attribution, clauses contractuelles inadaptées.

## **5. Développer une compétence durable immédiatement transférable dans ton administration**

Tu repars avec des matrices, gabarits, check-lists et modèles pour appliquer la cartographie

## QUI ANIME LA FORMATION ?



### **Akibou BASSABI MOUSSE**

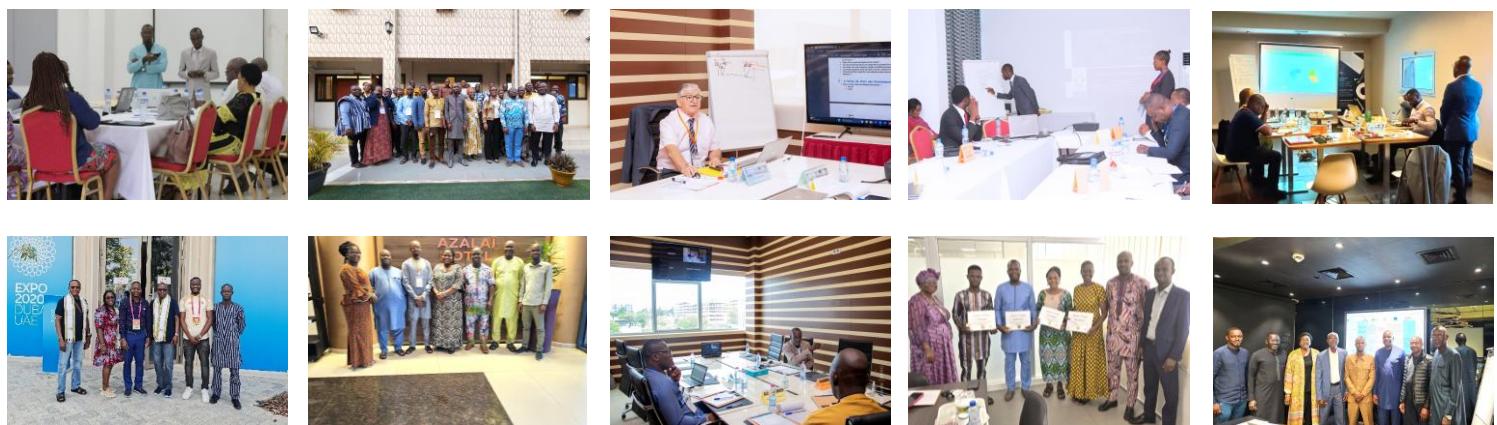
Consultant - Formateur en Passation des Marchés Publics financés par les bailleurs de fonds intervenant auprès de cadres et organisations de 17 pays d'Afrique.

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 DE LA FORMATION

- 
1. **Introduction générale à la gestion des risques dans les marchés publics**: Cadres, enjeux, typologies, zones critiques.
  2. **Le cycle de passation et les moments clés où les risques surgissent**: Planification, préparation, évaluation, attribution, exécution.
  3. **Méthodologie d'identification des risques**: Sources, acteurs, indicateurs de détection.
  4. **Classification des risques**: stratégiques, opérationnels, fiduciaires, contractuels, E&S
  5. **Analyse de probabilité et d'impact**: comment quantifier les risques: Matrices, scoring, pondération, seuils d'acceptabilité.
  6. **Intégration des risques dans la PPSD BANQUE MONDIALE (Project Procurement Strategy for Development)**: Justification des méthodes, contraintes de marché, stratégies d'atténuation.
  7. **Utilisation de la PPSN (BAD)**: Traduire les risques dans le planning, les délais, les lots et les seuils.
  8. **Le PROCAM (BAD)**: Identifier les risques d'audit, anticiper les observations, structurer les preuves.
  9. **L'EPMP** (Engagement Précoce des Marchés Publics): Mise en œuvre en planification des MP et gestion des risques
  10. **Définition des réponses au risque**: atténuation, transfert, acceptation, partage: Outils opérationnels et exemples concrets.
  11. **Construction de la matrice de cartographie des risques**: Format, critères, niveau de criticité, version "prête audit".
  12. **Risques dans l'élaboration des Dossiers de Consultation**: critères, spécifications, clauses contractuelles : Risques fréquents à éviter.
  13. **Risques dans l'évaluation des offres et procédures d'attribution**: Cohérence, justification, traçabilité, risques de contestation.
  14. **Risques contractuels et risques en exécution**: Avenants, retards, litiges, performances fournisseur.
  15. **Mise en place d'un dispositif permanent de suivi des risques**: Indicateurs, tableaux de bord, reporting, gouvernance, plan d'amélioration.
- 

## PHOTOS DE NOS ACTIVITES EN PRESENTIEL



## LA TARIFICATION

**300.000 F CFA | 550 \$**

- ✓ FRAIS DE FORMATION
- ✓ KIT COMPLET DE FORMATION
- ✓ ATTESTATION DE FORMATION AVEC QR SECURISE DE VERIFICATION
- ✓ CLE USB GRAVE AU LASER AVEC LA DOCUMENTATION COMPLETE DU SEMINAIRE

+ 6 mois de suivi et accompagnement sur les questions techniques

## LE KIT QUE TU VAS RECEVOIR



Clé USB 3.0 en bois gravé au laser



Conférencier avec calculatrice & stylo



Attestation / Certificat de fin



Tapis Souris

# COMMENT T'INSCRIRE ?

Inscrivez - vous sur

<https://bassentreprises.com/nos-prochains-programmes>

1. Dès inscription, vous recevez un mail de confirmation
2. Une fois votre paiement effectué, vous êtes ajoutés au canal des inscrits et recevrez les codes de connexion
3. Au début de la formation, vous serez écoutés sur vos motivations et attentes
4. L'animation sera dynamique (questions, débats, partages d'expériences des participants d'autres pays et du consultant sur ses expériences)
5. Différents groupes de travaux seront constitués pour les études de cas entre 02 week-end
6. A la fin de la formation, un test vous sera soumis
7. Votre attestation de participation activée et votre kit complet seront expédiés

## 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 d'être cité par de la facture, comme client de ses offres de services, aux frais de BASS CONSULTING, sous réserve du respect des dispositions légales aux en la matière, 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 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 | Dubai (United Arab Emirates)

consulting@bassentreprises.com

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