

VOTRE PARTENAIRE STRATEGIQUE POUR
VOTRE CARRIERE ET VOTRE ASCENSION PROFESSIONNELLE

CLAUSES FINANCIERES ET PAIEMENTS DANS LES MARCHES PUBLICS

*Mécanismes de révision des prix,
avances, pénalités et gestion des
retards de paiement*

22 - 28 AVRIL 2026 | 8h - 15h (HEURE LOCALE)

HÔTEL GOLDEN TULIP | COTONOU | BENIN



05 RAISONS D'Y PRENDRE PART

Vous travaillez dans une administration publique ?

Vous êtes impliqués dans la chaîne de gestion des dépenses, des marchés ou des achats ??

Ce séminaire est fait pour vous !

Voici 5 raisons incontournables d'y prendre part :

1 Sécuriser juridiquement et financièrement les marchés publics

Maîtriser les clauses financières permet de réduire les contentieux, les litiges contractuels et les rejets des organes de contrôle (DNCMP, ARMP/ARCOP, Cour des comptes).

2 Anticiper et encadrer les variations de prix

Comprendre et appliquer correctement les mécanismes de révision et d'actualisation des prix pour éviter les surcoûts non maîtrisés et les blocages en exécution.

3 Optimiser la gestion des avances et garanties financières

Savoir quand, comment et à quelles conditions accorder une avance, tout en sécurisant les intérêts de l'administration.

4 Réduire l'impact budgétaire des retards de paiement

Identifier les causes internes des retards, maîtriser les pénalités et intérêts moratoires, et améliorer la crédibilité financière de l'administration.

5 Renforcer la collaboration SPM – Finances – Ordonnateur

Aligner les pratiques des SPM et des responsables financiers autour d'un langage commun, conforme aux textes et orienté résultats.

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

ARCHITECTURE DES CLAUSES FINANCIERES DANS LES MARCHES PUBLICS

- Rôle stratégique des clauses financières dans un marché public
- Typologie des clauses financières obligatoires et facultatives
- Responsabilités respectives : SPM, DAF, ordonnateur, comptable public
- Lien entre clauses financières, autorisation d'engagement et crédits budgétaires
 - Erreurs fréquentes relevées par les organes de contrôle

JOUR 2

MECANISMES DE REVISION ET D'ACTUALISATION DES PRIX

- Différence entre prix ferme, prix révisable et prix actualisable
- Conditions légales d'introduction d'une clause de révision des prix
- Méthodes de calcul de la révision des prix (indices, formules, périodicité)
- Calcul de révision sur marchés de travaux, fournitures et services
- Risques liés à une mauvaise rédaction ou application de la clause

JOUR 3

AVANCES, ACOMPTE ET GARANTIES FINANCIERES

- Avance de démarrage : conditions, plafonds, justification économique
 - Différence entre avance, acompte et paiement partiel
- Garanties exigibles : caution d'avance, retenue de garantie, garantie de bonne exécution
 - Montage financier sécurisé d'un marché
- Analyse des abus et dérives constatés dans la gestion des avances

JOUR 4

PENALITES, SANCTIONS FINANCIERES ET GESTION DES RETARDS

- Pénalités de retard : fondement juridique et méthodes de calcul
- Cas de suspension, exonération ou plafonnement des pénalités
 - Retards imputables à l'administration vs au titulaire
- Gestion contractuelle des avenants liés aux délais et aux coûts
- Études de cas réels : arbitrage entre pénalités et continuité du service public

JOUR 5

PAIEMENTS, DELAIS REGLEMENTAIRES ET PREVENTION DES CONTENTIEUX

- Circuit de paiement dans les marchés publics : points de blocage
- Délais réglementaires de paiement et intérêts moratoires
 - Responsabilité financière en cas de retard de paiement
- Bonnes pratiques pour accélérer la liquidation et l'ordonnancement
- Synthèse : check-list financière SPM / Finances avant signature et paiement

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)

1.000.000 FCFA

2,000 \$

(AVEC HEBERGEMENT)

1.800.000 FCFA

3,500 \$

- ✓ FRAIS DE FORMATION
- ✓ HEBERGEMENT COMPLET (06 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 <input type="checkbox"/> 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 mention 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 la revendiquer ultérieurement. Le Client se porte fort au fait de lire attentivement les 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, comme client de ses offres de services légales aux frais de matière, accepte d'être cité par BASS CONSULTING, sous réserve du respect des dispositions légales en la matière, de la formation dans les 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.

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 sera 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 prendra 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.

Pré et conditions de paiement
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 retrans 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. Ainsi, 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



FOND AFRICAIN DE GARANTIE ET DE COOPERATION ECONOMIQUE



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 (AMUSA)



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 SANITAIRE DES ALIMENTS (LCSSA)



CAISSE NATIONALE DE SECURITE SOCIALE (CNSS) DU BENIN



AGENCE NATIONALE D'APPUI AU DEVELOPPEMENT & 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 BOROUP (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 REFORMEPONCIER DU TOGO



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



SOCIETE NATIONALE D'OPERATIONS PETROLIERES 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 OLÉAGNEUX DU SENEGAL



SOCIETE NIGERIENNE DE PETROLE



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



CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS DU BENIN



HÔPITAL NATIONAL DE NIAMEY AU NIGER



SOCIETE DES TRANSPORTS URBAINS DU GABON



UNITE D'APPROCHE A LA GESTION ET A LA COORDINATION DES PROGRAMMES MINISTERE DE LA SANTE QUINSEE



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