GESTION DE PROJETS
ET PROGRAMMES

Préparation des projets et programmes, négociations et mobilisation des financements des bailleurs de fonds internationaux

FRGP11 | **PARIS**

2 SEMAINES
du 07/06/2027 au 18/06/2027

CIFOPE
EXPERTISE ET FORMATION

www.cifope.fr

Préparation des projets et programmes, négociations et mobilisation des financements des bailleurs de fonds internationaux

OBJECTIFS

- Connaitre le cycle de préparation des projets et programmes de développement ;
- Comprendre les étapes de la négociation des financements avec les partenaires technique et financiers (Banque mondiale, BAD, BID, etc) ;
- Maîtriser les éléments clés de la réussite d'une négociation de financement ;
- Appréhender les techniques de négociation des financements ;
- Maîtriser les procédures de décaissement des PTF (BM, BAD, BID, AFD, Exim Bank).

THÈME ET MODULES PÉDAGOGIQUES

Module 1: Introduction au financement international des Projets de développement

- Définition du financement international
- Typologie des financements internationaux
- Sources de financement
- Instruments de financement international

Module 2 : Préparation des projets et programmes de développement

- Identification et formulation du projet,
- Conduite de l'étude de faisabilité (élaboration des termes de référence (TDR) de l'étude de faisabilité, réalisation de l'étude de faisabilité)
- Evaluation ex-ante du projet
- Processus de sélection des projets pour la programmation des investissements publics
- Formulation de requêtes de financement

Module 3 : Négociation de financement des projets et programmes

- Aspects théoriques de la négociation de financement ;
- Cadre juridique de la négociation de financement ;
- Techniques de négociation de financement ;
- Les différentes étapes de la négociation ;
- Eléments clés de la réussite d'une négociation : les aspects techniques, juridiques, contractuels et comportementaux ;
- Spécificités des bailleurs en matière de négociation;
- Déroulement d'une négociation de financement
- Revue des documents de négociation (accord de financement, rapport d'évaluation, documents de sauvegarde environnementale et sociale, Stratégie de passation de marché PPSD, lettre de décaissement etc)
- Examen des clauses juridiques, financières, fiscales, environnementales et sociales ;
- Cas pratique d'une négociation de financement d'un projet de la Banque mondiale

Module 4 : Mobilisation des financements des projets et programmes

- Mise en vigueur de l'Accord de financement
- Satisfaction des conditions préalables au décaissement ;
- Procédures de décaissement des bailleurs (PTF multilatéraux, bilatéraux, Agence de crédit export (Eximbank), banques privées)
- Fiscalité applicable aux projets financés sur ressources extérieures

POUR QUI ?

Directeurs et coordonnateurs de projets, responsables et cadres des ministères et administrations souhaitant acquérir un haut niveau de compétence et souhaitant se perfectionner dans le management efficace du cycle de projet.