



Négociation Internationale de Contrats Pétroliers & Miniers : Techniques Avancées, BATNA & Études de Cas Africains

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/negociation-internationale-de-contrats-petroliers-miniers-techniques-avancees-batna-etudes-de-cas-africains>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
PGM699

 CATÉGORIE
**Cadre Economique et
Relations
Contractuelles
Exploration et
Production**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Comprendre les spécificités de la négociation internationale dans les secteurs pétrolier et minier.
- ✓ Maîtriser les techniques avancées de préparation et de conduite des négociations.
- ✓ Construire un BATNA solide et identifier efficacement la ZOPA.
- ✓ Structurer des contrats équilibrés répondant aux intérêts des différentes parties.
- ✓ Négocier les clauses financières, fiscales, techniques et ESG des contrats extractifs.
- ✓ Anticiper et gérer les risques juridiques, contractuels et géopolitiques.
- ✓ Développer des compétences en communication, leadership et négociation interculturelle.
- ✓ Intégrer les exigences de conformité, de gouvernance et de transparence dans les négociations.
- ✓ Comprendre les mécanismes de règlement des différends et d'arbitrage international.
- ✓ Analyser les meilleures pratiques issues des projets pétroliers et miniers africains.
- ✓ Renforcer les capacités de négociation pour maximiser la création de valeur et sécuriser les investissements.
- ✓ Développer une expertise opérationnelle applicable aux négociations internationales complexes dans les industries extractives.

👥 POUR QUI ?

- ✓ Juristes spécialisés en droit pétrolier, gazier et minier
- ✓ Contract Managers et Contract Engineers
- ✓ Responsables des négociations commerciales
- ✓ Directeurs juridiques
- ✓ Responsables Business Development
- ✓ Cadres des ministères des Mines, du Pétrole, de l'Énergie et des Finances
- ✓ Représentants des compagnies pétrolières, gazières et minières
- ✓ Responsables conformité (Compliance) et gouvernance
- ✓ Banquiers d'affaires, investisseurs et spécialistes du financement de projets
- ✓ Arbitres, médiateurs et professionnels du règlement des différends
- ✓ Toute personne impliquée dans la préparation, la négociation, la structuration ou la gestion de contrats internationaux dans les secteurs pétrolier, gazier et minier.



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES

- Enjeux stratégiques des contrats pétroliers et miniers
- Typologie des contrats : concession, PSC, JV, MDO, contrats de services et accords miniers
- Acteurs, intérêts et rapports de force dans les négociations internationales

2 / PRÉPARATION STRATÉGIQUE DE LA NÉGOCIATION

- Définition des objectifs et des marges de négociation
- Analyse des parties prenantes et cartographie des intérêts
- Collecte d'informations, due diligence et préparation documentaire

3 / BATNA, ZOPA ET STRATÉGIES DE NÉGOCIATION

- Construction et renforcement du BATNA
- Détermination de la ZOPA (Zone of Possible Agreement)
- Techniques de négociation distributive, intégrative et fondée sur les intérêts

4 / STRUCTURATION DES CONTRATS PÉTROLIERS ET MINIERS

- Clauses économiques, techniques et opérationnelles
- Répartition des risques entre l'État, les investisseurs et les opérateurs
- Clauses de stabilité, fiscalité, contenu local et obligations ESG

5 / NÉGOCIATION DES CLAUSES FINANCIÈRES ET FISCALES

- Royalties, impôts, partage de production et fiscalité minière
- Mécanismes d'ajustement économique et clauses de révision
- Valorisation des projets et modèles économiques

6 / GESTION DES RISQUES JURIDIQUES ET CONTRACTUELS

- Garanties, responsabilités et limitations de responsabilité
- Force majeure, hardship, changement de législation et stabilisation
- Prévention des litiges et rédaction de clauses protectrices

7 / COMMUNICATION, LEADERSHIP ET TECHNIQUES D'INFLUENCE

- Psychologie de la négociation internationale
- Gestion des conflits et des situations de blocage
- Communication interculturelle et leadership en négociation

8 / CONFORMITÉ, ÉTHIQUE ET GOUVERNANCE

- Normes anticorruption (FCPA, UK Bribery Act et législations africaines)
- Transparence, ITIE et gouvernance des ressources naturelles
- Conformité ESG et responsabilité des entreprises

9 / RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS ET ARBITRAGE INTERNATIONAL

- Modes alternatifs de résolution des conflits (ADR)
- Arbitrage CIRDI, CCI, CNUDCI et autres mécanismes
- Exécution des décisions arbitrales et gestion post-contractuelle

10 / SPÉCIFICITÉS DES NÉGOCIATIONS EN AFRIQUE

- Analyse des cadres juridiques africains
- Facteurs politiques, économiques et géostratégiques

- Études comparatives de contrats pétroliers et miniers africains

11 / SIMULATIONS DE NÉGOCIATION ET ÉTUDES DE CAS

- Jeux de rôle entre États, investisseurs et compagnies extractives
- Analyse de contrats réels ou anonymisés
- Gestion de négociations complexes en environnement multiculturel

12 / CONSTRUCTION D'UNE STRATÉGIE GLOBALE DE NÉGOCIATION

- Élaboration d'un plan de négociation complet
- Définition des objectifs, scénarios et plans de repli
- Mise en œuvre d'une stratégie durable de création de valeur et de sécurisation des contrats

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 30 Nov. au 09 Déc. 2026

 Présentiel - Casablanca

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@afrique-formation.com

 Web : <https://www.afrique-formation.com>

Afrique Formation