

Négociation des Contrats de l’Exploration-Production

Lien :
https://afrique-formation.com/formation/negociation-des-contrats-de-lexploration-production

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PGM22

CATÉGORIE
Cadre Economique et Relations Contractuelles Exploration et Production

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser l'ensemble des formes contractuelles de l'E&P et leurs spécificités fiscales internationales
- ✔ Évaluer la rentabilité économique des projets pétroliers en intégrant les contraintes de fiscalité et d'inflation
- ✔ Appliquer les techniques de négociation raisonnée pour maximiser la valeur et sécuriser les accords
- ✔ Préparer et structurer une stratégie de négociation rigoureuse basée sur des critères objectifs et techniques
- ✔ Identifier et négocier les clauses critiques liées aux travaux, à l'exploitation et au règlement des différends
- ✔ Simuler des rounds de négociation complexes entre États et Compagnies pour développer l'agilité tactique
- ✔ Modéliser l'impact financier des différents types de contrats sur la VAN et le TRI des projets
- ✔ Concevoir des rapports d'arbitrage et de recommandation destinés à la haute direction de la compagnie
- ✔ Anticiper et mitiger les risques juridiques et financiers par une rédaction contractuelle protectrice
- ✔ Gérer les relations complexes au sein des Joint-Ventures et avec les autorités de tutelle étatiques

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables juridiques des compagnies pétrolières et minières
- ✔ Négociateurs de contrats et Business Developers dans le secteur extractif
- ✔ Directeurs Financiers (CFO) et analystes économiques de projets E&P
- ✔ Cadres supérieurs des Ministères de l'Énergie, des Mines et des Finances
- ✔ Dirigeants et cadres des Compagnies Nationales de Pétrole (NOC) et offices de l'énergie
- ✔ Avocats spécialisés en droit pétrolier, minier et arbitrage international
- ✔ Responsables des relations gouvernementales et institutionnelles
- ✔ Ingénieurs réservoirs et chefs de projets souhaitant maîtriser la dimension contractuelle
- ✔ Auditeurs internes et externes intervenant sur les contrats de partage de production
- ✔ Banquiers d'affaires et analystes en fonds d'investissement spécialisés dans l'énergie
- ✔ Membres des agences de régulation du secteur de l'énergie et des mines

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Rappel du cadre contractuel & fiscal de l’exploration-production

- Concession, contrat de partage de production, contrats de service
- Analyse de la table des matières d'un contrat
- Répartition des différents articles en “bundles” homogènes : clauses liées aux travaux d'exploration, au déroulement de l'exploitation, aux calculs économiques et fiscaux, aux problèmes purement juridiques, aux termes financiers, etc; Clauses importantes d’un contrat pour préparer une négociation

2 / Rappel des critères de l’analyse économique des projets ep

- Coût du capital et taux d'actualisation, création de valeur
- Critères économiques de l'évaluation de projets : valeur actuelle nette (VAN), taux de rentabilité interne (TRI), temps de retour, etc
- Analyse de rentabilité globale, impact de la fiscalité et de l'inflation sur les indicateurs économiques

3 / Techniques de négociation

- Principes de négociation : méthodologie et techniques
- Préparation à la négociation : principes
- Rappels économiques, rappels techniques (réserves, etc)

4 / Jeu de rôle

- Préparation par équipe (Joint-Venture, État) du cas d’étude; Préparation au premier round de négociation (contact et consultation); Première simulation de négociation et débriefing, remise à jour du plan de négociation

Afrique Formation

- Préparation au deuxième round de négociation (confrontation et début de conciliation); Deuxième simulation de négociation et débriefing, remise à jour du plan de négociation
- Préparation au troisième round de négociation (construction de l'accord et conclusion); Troisième simulation et débriefing; Préparation du rapport à la hiérarchie et présentation

5 / Stratégies avancées et méthode de négociation raisonnée

- Application du modèle Harvard : identification du BATNA/MESORE et des intérêts sous-jacents des parties
- Conception de l'architecture du deal (Deal Design) et création de valeur par des options à gains mutuels
- Tactiques de table et gestion de la dynamique interpersonnelle selon l'approche de la négociation 3D

6 / Modélisation fiscale et optimisation du partage de rente

- Analyse comparative des régimes fiscaux pétroliers et calcul du Government Take
- Modélisation de la progressivité fiscale et mécanismes d'incitation à l'exploration en zone frontière
- Négociation des seuils de Profit Oil, des taux de redevance et de l'impôt sur les sociétés pétrolières

7 / Sécurisation juridique et clauses de stabilisation

- Rédaction et négociation des clauses de stabilisation fiscale et de protection contre le changement de loi
- Mécanismes de règlement des différends : clauses d'arbitrage international (CIRDI, CCI) et choix de la loi applicable
- Gestion contractuelle de l'abandon, de la remise en état des sites et de la responsabilité environnementale

8 / Contenu local et enjeux de développement durable

- Négociation des engagements de Local Content : transferts de technologie, emploi local et sous-traitance nationale
- Intégration des critères ESG et des obligations de reporting extra-financier dans les accords de production
- Gouvernance de l'impact social et relations avec les communautés hôtes dans le cadre contractuel

Afrique Formation

9 / Gouvernance des partenariats et Joint Operating Agreements (JOA)

- Analyse des clauses de contrôle opérationnel et droits de vote au sein de l'Operating Committee
- Négociation de l'Accounting Procedure et procédures d'audit des coûts pétroliers (Cost Recovery)
- Gestion des processus de retrait (Withdrawal), de cession (Assignment) et de défaut de paiement (Sole Risk)

10 / Pilotage du processus de clôture et mise en œuvre

- Finalisation du protocole d'accord et vérification de la cohérence globale des "bundles" contractuels
- Élaboration des rapports de synthèse pour la haute hiérarchie et validation des mandats finaux
- Stratégie de mise en œuvre post-signature et suivi de la performance contractuelle

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 04 Déc. 2026	Distanciel
04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca

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

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Document généré le 13/11/2026 — Réf : PGM22
Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation