

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

Afrique Formation

🎯 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.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



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

Afrique Formation

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

Afrique Formation

- 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
15 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 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 18/11/2026 — Réf : PGM699
Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation