

Gestion Stratégique des Contrats d’Énergie et Relations Opérateurs : Négociation, Suivi et Performance Contractuelle

Lien : https://afrique-formation.com/formation/gestion-strategique-des-contrats-denergie-et-relations-operateurs-negociation-suivi-et-performance-contractuelle

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PGM296

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 la rédaction et la structuration de cahiers des charges dans le secteur de l’énergie selon les standards internationaux (CIPS, WorldCC)
- Savoir analyser, anticiper et intégrer les risques contractuels dans les contrats d’achat d’énergie
- Développer des compétences avancées en négociation contractuelle basée sur la méthode Harvard
- Assurer le suivi opérationnel et la performance des contrats tout au long de leur cycle de vie
- Mettre en place des mécanismes de gouvernance contractuelle efficaces entre donneurs d’ordre et opérateurs
- Construire et piloter des KPI contractuels pour mesurer la performance des fournisseurs et opérateurs
- Prévenir, gérer et résoudre les litiges contractuels de manière structurée et proactive
- Optimiser la relation contractuelle avec les opérateurs énergétiques et prestataires stratégiques
- Maîtriser les outils de Contract Lifecycle Management (CLM) et la digitalisation des contrats

POUR QUI ?

- Responsables contrats énergie et achats stratégiques
- Juristes d’entreprise spécialisés en droit des contrats et droit de l’énergie
- Responsables procurement et supply chain dans les secteurs énergie, industrie et infrastructures
- Directeurs techniques et ingénieurs exploitation des réseaux énergétiques
- Responsables exploitation et maintenance des installations énergétiques
- Chefs de projet dans les secteurs énergie, oil & gas et utilities
- Responsables de la régulation et de la conformité contractuelle dans les administrations publiques
- Responsables financiers impliqués dans les contrats PPA et contrats long terme d’énergie
- Managers des relations fournisseurs et partenaires stratégiques

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Cadre juridique et stratégique des contrats d’achat d’énergie et gouvernance des opérateurs

- Cadre juridique et stratégique des contrats d’achat d’énergie et des relations avec les opérateurs
- Identification des parties prenantes, des responsabilités contractuelles et des obligations réciproques
- Analyse de cas réels de contrats d’achat d’énergie et des principaux risques contractuels

2 / Élaboration et structuration des cahiers des charges énergétiques

- Méthodologie de préparation d’un cahier des charges conforme aux bonnes pratiques internationales
- Définition des besoins techniques, opérationnels, financiers et réglementaires
- Atelier pratique de rédaction d’un cahier des charges pour un projet énergétique

3 / Construction des clauses contractuelles et performance contractuelle

- Structuration des clauses contractuelles essentielles dans les contrats d’achat d’énergie
- Rédaction des clauses de performance, disponibilité, pénalités et niveaux de service
- Étude de cas portant sur l’analyse critique d’un contrat existant

4 / Techniques avancées de négociation contractuelle (méthode Harvard)

- Techniques de négociation contractuelle inspirées de la méthode Harvard
- Préparation des stratégies de négociation et des scénarios alternatifs
- Simulation de négociation entre acheteur d’énergie et opérateur

Afrique Formation

5 / Gouvernance et administration des contrats sur tout le cycle de vie

- Gouvernance contractuelle et administration des contrats tout au long de leur cycle de vie
- Mise en place des outils de suivi des engagements et des obligations contractuelles
- Élaboration d’une matrice de responsabilités contractuelles et décisionnelles

6 / Pilotage de la performance et suivi des contrats d’énergie

- Pilotage de l’exécution des contrats d’achat d’énergie
- Construction et suivi des indicateurs de performance contractuels (KPI)
- Gestion des écarts contractuels et plans de remédiation opérationnelle

7 / Gestion des risques contractuels dans les contrats d’énergie

- Gestion des risques contractuels et mécanismes de mitigation
- Identification des risques techniques, financiers et juridiques
- Construction d’une matrice de risques contractuels appliquée à l’énergie

8 / Gestion des litiges et prévention des différends contractuels

- Gestion des litiges contractuels et résolution des différends
- Analyse des causes de contentieux dans les contrats d’énergie
- Mise en œuvre de stratégies de prévention et de règlement amiable des litiges

9 / Digitalisation du Contract Lifecycle Management (CLM)

- Digitalisation et outils de Contract Lifecycle Management (CLM)
- Utilisation des systèmes de gestion contractuelle et tableaux de bord
- Automatisation du suivi des obligations contractuelles et reporting

Afrique Formation

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

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
16 au 20 Août 2027	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 — Tous droits réservés