

Maîtriser la Négociation des Contrats d’Offtake et le Financement de Projets Minier : Stratégies, Risques et Conformité ESG

Lien : https://afrique-formation.com/formation/maitriser-la-negociation-des-contrats-dofftake-et-le-financement-de-projets-minier-strategies-risques-et-conformite-esg

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
PGM612

CATÉGORIE
Minéraux Critiques et Terres Rares

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes et enjeux des contrats d’offtake pour les minéraux critiques
- ✔ Maîtriser les normes ICMM, EITI et OCDE applicables aux projets miniers
- ✔ Savoir analyser les marchés et anticiper la volatilité des prix
- ✔ Développer des compétences avancées de négociation contractuelle
- ✔ Savoir structurer et évaluer financièrement un projet minier
- ✔ Identifier, évaluer et mitiger les risques contractuels et financiers
- ✔ Conduire des audits ESG et intégrer les résultats dans les décisions
- ✔ Optimiser la gestion des flux contractuels et la performance opérationnelle
- ✔ Maîtriser les mécanismes de résolution des litiges et arbitrage
- ✔ Élaborer des scénarios stratégiques pour la prise de décision
- ✔ Harmoniser les aspects techniques, juridiques et financiers dans les contrats
- ✔ Développer des stratégies de communication et engagement avec les parties prenantes
- ✔ Appliquer la taxonomie de Bloom pour progresser de la connaissance à l’évaluation stratégique
- ✔ Préparer les participants à la mise en œuvre opérationnelle de projets complexes

Afrique Formation

POUR QUI ?

- Directeurs et responsables de projets miniers
- Responsables des achats et approvisionnements stratégiques
- Analystes financiers spécialisés dans les minéraux critiques
- Juristes et conseillers en droit minier et contrats
- Responsables ESG et compliance dans le secteur minier
- Investisseurs et partenaires financiers dans les projets miniers
- Gestionnaires de risques et coordinateurs opérationnels
- Experts en négociation de contrats d’offtake
- Chefs de département en stratégie et développement minier
- Responsables de l’intégration des standards ICMM, EITI et OCDE
- Conseillers en planification stratégique et analyse de marché
- Gestionnaires de projets multidisciplinaires dans le secteur minier

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction à la négociation de contrats d’offtake

- Comprendre les principes fondamentaux des contrats d’offtake dans les minéraux critiques
- Identifier les acteurs clés et leurs rôles dans les négociations
- Appréhender les enjeux économiques et stratégiques liés aux off-takes

2 / Analyse du marché des minéraux critiques et terres rares

- Étudier les tendances mondiales et régionales des prix
- Évaluer l’offre, la demande et les facteurs de volatilité
- Utiliser les indicateurs de marché pour anticiper les fluctuations

3 / Cadre réglementaire et normes internationales

- Maîtriser les standards ICMM, EITI et OCDE
- Comprendre les obligations ESG dans les contrats d’offtake
- Analyser la conformité juridique et réglementaire des projets

4 / Structure des contrats d’offtake

- Identifier les types de contrats et leurs clauses principales
- Comprendre les mécanismes de fixation des prix et indexation
- Intégrer les clauses de force majeure et résiliation

Afrique Formation

5 / Techniques avancées de négociation

- Développer des stratégies de négociation gagnant-gagnant
- Utiliser les méthodes BATNA et ZOPA dans le contexte minier
- Gérer les conflits et objections dans les négociations

6 / Évaluation financière des projets

- Analyser les flux de trésorerie et rentabilité des projets
- Évaluer les risques financiers liés aux prix et volumes
- Construire des modèles financiers pour la prise de décision

7 / Financement de projets miniers

- Identifier les sources de financement (banques, fonds, investisseurs)
- Comprendre les mécanismes de financement structuré
- Élaborer des plans de financement adaptés aux contrats d’offtake

8 / Gestion des risques contractuels

- Identifier les risques opérationnels et juridiques
- Définir des stratégies de mitigation et d’assurance
- Intégrer les clauses de garanties et pénalités

9 / Cartographie des parties prenantes

- Identifier les parties prenantes internes et externes
- Évaluer l’influence et l’impact sur le projet
- Définir une stratégie de communication et engagement

10 / Due diligence et audit ESG

- Conduire un audit complet des pratiques ESG
- Identifier les non-conformités et mesures correctives

Afrique Formation

- Intégrer les résultats dans les négociations contractuelles

11 / Optimisation des flux contractuels

- Harmoniser les calendriers de livraison et paiement
- Mettre en place des indicateurs de performance
- Suivre l’exécution et ajuster les termes contractuels

12 / Gestion des litiges et arbitrage

- Connaître les mécanismes d’arbitrage et résolution des conflits
- Préparer des clauses contractuelles robustes pour limiter les litiges
- Appliquer les meilleures pratiques internationales en gestion des différends

13 / Analyse de scénarios et planification stratégique

- Simuler différents scénarios de marché et financiers
- Évaluer l’impact sur les contrats et les décisions d’investissement
- Formuler des recommandations stratégiques

14 / Synthèse et évaluation finale

- Consolider les connaissances techniques, juridiques et financières
- Réaliser une étude de cas intégrant tous les aspects du programme
- Évaluer les compétences et préparer la mise en œuvre opérationnelle

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

08 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 Sep. au 01 Oct. 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