

Formation - Négociation des contrats de l'Exploration-Production



CNEP-FR-P



Présentiel



4 jours

Cette formation vise à apporter aux participants une vision globale de la négociation des contrats patrimoniaux d'Exploration-Production et de développer ou d'approfondir une compétence en matière de négociation de contrats, en utilisant une méthodologie rigoureuse et originale

Niveau

Perfectionnement

Public

Toute personne amenée à participer à une ou plusieurs phases de négociation d'un contrat d'Exploration-Production : négociateurs, chefs de projets, explorateurs, ingénieurs, juristes, économistes, conseillers, financiers, cadres des administrations et des ministères en liaison avec le domaine énergétique et représentants des sociétés nationales

Objectifs

Les apprenants seront capables de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Décrire les différentes méthodes permettant d'accéder à un domaine minier
- Utiliser une méthodologie rigoureuse et originale en matière de négociation de contrats
- Faire un compte-rendu objectif et exhaustif à leur hiérarchie et d'anticiper les objections que celle-ci pourrait faire

Pédagogie & ressources techniques

Simulation d'une négociation (jeu de rôle où chaque partie prenante est jouée par une équipe différente) permettant de se mettre en situation réelle de négocier ; taille volontairement limitée à 8 participants

Évaluation des acquis

- Les stagiaires sont évalués au long de la formation au travers de phases applicatives et d'échanges avec le formateur
- Une évaluation à chaud peut également être effectuée en fin de formation et/ou en fin de module par des tests visant à vérifier la compréhension et l'intégration par les apprenants des connaissances correspondant aux objectifs de la formation

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Responsable

Formateur IFP Training, ayant une expertise dans le domaine et formé à des méthodes pédagogiques modernes adaptées aux besoins spécifiques des apprenants issus du milieu professionnel

Programme

RAPPEL DU CADRE CONTRACTUEL & FISCAL DE L'EXPLORATION-PRODUCTION

0,5 jour

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.

RAPPEL DES CRITÈRES DE L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DES PROJETS EP

0,5 jour

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.

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

0,5 jour

Principes de négociation : méthodologie et techniques.

Préparation à la négociation : principes, rappels économiques, rappels techniques (réserves, etc.).

JEU DE RÔLE

2,5 jours

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.

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.

IFP Training est référencé au DataDock. Rapprochez-vous de votre OPCO pour connaître les possibilités de financement de cette formation.

Pour vérifier l'accessibilité de cette formation à une personne en situation de handicap, contactez notre référent à l'adresse suivante :

referent.handicap@ifptraining.com