Training - Cadre contractuel du trading pétrolier

CTP-FR-P | Face-to-face only | 3 days

Expliquer les fondamentaux du marché physique de pétrole brut et des produits pétroliers Revue de la rédaction des principales clauses d'un contrat spot achat/vente de produits pétroliers

Level
Skilled

Public
Cadres ou responsables concernés par les approvisionnements, la vente, la distribution, le suivi opérationnel, financier, administratif de toute transaction portant sur du pétrole brut ou des produits pétroliers

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

- Distinguer les principaux éléments influant sur le prix d'un produit pétrolier
- Comprendre la signification des termes utilisés dans les contrats et leur portée aussi bien opérationnelle, juridique que financière

Pedagogical & technical resources

- Interactivité participants/animateur
- Les participants travaillent sur des études de cas correspondant à des clauses contractuelles

Assessment of achievements

- 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

Prerequisites
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

Program

INTRODUCTION — 0,25 jour

Vue générale des différents acteurs du marché.
Principaux flux de pétrole brut et produits pétroliers.

DÉTERMINATION DU PRIX — 0,75 jour

Équilibres de marché (offre/demande) et ses implications sur les prix.
Notion d'arbitrage entre zones.
Détermination des prix.

© IFPTraining

Méthodologie et rôle des agences de reporting : Platt's, Argus...
Principaux paramètres influant sur le prix d'un brut ou le prix d'un produit pétrolier.
Notion de produit, brut de référence (benchmark).
Interface raffinage/marché.
Composante transport maritime.
Estimation du coût de transport maritime (utilisation “worldscale”).
Revue des principaux types d'affrètement (au voyage, affrètement à temps, coque nue...).
Rôles et responsabilités des sociétés d'inspection indépendantes.
Cartable de bord.

CONTRATS ACHAT/VENTE DE PRODUITS PÉTROLIERS — 1,5 jours

Organisation d'une salle de trading.
Rôles et responsabilités de chaque “office” (front-office, middle-office, back-office).
Revue fonctionnelle (juridique, audit...) des contrats.
Négociation et rédaction d'un contrat.
Incoterms 2010 de la CCI.
Principales clauses et leurs implications :

- Opérationnelles (laycan, laytime, NOR, surestaries).
- Financières (modalités de paiement, limite de crédit, L/C (lettre de crédit), silent cover...).
- Douanières, fiscales, juridiques (clause de sauvegarde, clause de force majeure...).

GT&C's (General Terms & Conditions).
Évaluation des risques de chaque clause.
Suivi du contrat (opérationnel, financier...).

ÉTUDES DE CAS — 0,5 jour

Sessions

Rueil-Malmaison - From 06/24/2026 to 06/26/2026 — **2960 €/HT**

To French entities : IFP Training is referenced to DataDock ; you may contact your OPCO about potential funding.
Please contact our disabled persons referent to check the accessibility of this training program : referent.handicap@ifptraining.com

© IFPTraining