

### ▲ À qui s'adresse la formation ?

- A tout cadre amené à participer à une ou plusieurs phases de négociation d'un contrat d'exploration-production : explorateurs, ingénieurs, juristes, économistes, conseillers financiers
- Négociateurs et chefs de projets
- Cadres des administrations et des ministères en liaison avec le domaine énergétique
- Représentants des sociétés nationales

### ▲ Durée

3 jours

### ▲ Dates & Lieu

14 au 16 avril 2009  
à Rueil-Malmaison

### ▲ Frais d'inscription

1 600 € H.T.

### ▲ Responsable

Karim Faïd

Réf. EG/NEP

# NÉGOCIATION DE CONTRATS D'EXPLORATION-PRODUCTION

## OBJECTIFS

Apporter aux participants une vision globale de la négociation des contrats patrimoniaux d'exploration-production.

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure :

- de distinguer les spécificités des contrats patrimoniaux (Concession et PSC) et des contrats entre les compagnies pétrolières (farm-in / farm-out, joint-bidding agreement, JOA) ;
- de développer ou d'approfondir une compétence en matière de négociation de contrats en utilisant une méthode rigoureuse et originale ainsi que des techniques éprouvées ;
- d'apprendre à faire un compte-rendu objectif et exhaustif à sa hiérarchie et anticiper les objections que celle-ci pourrait faire.

## PROGRAMME

### CONTRAT PATRIMONIAL

0.5 jour

Différents types de contrats, 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 clauses financières, etc.

Travail en ateliers pour chacun des bundles définis, suivi d'un relevé de conclusions.

Ossature d'un scénario de négociation.

### MÉTHODOLOGIE DE LA NÉGOCIATION

0.5 jour

L'environnement géopolitique, les objectifs et les points de négociation.

Les stratégies d'approche et les scénarios qui en découlent, les grilles de travail.

Le déroulement prévisionnel, les techniques et tactiques usuelles.

Ce module sera traité en utilisant deux cas construits à cet effet.

### CONTRAT D'ASSOCIATION

0.75 jour

Présentation des différents types de contrats.

Farm-in / Farm-out : assignment, earning obligation, default, JOA, arbitration,...

Joint Study and Bidding Agreement : the consortium, right to be a partner, right to opt out, best offer, restriction to participate to another consortium, default, ...

Joint Operating Agreement : operator, operating committee, budget, default, sole risk and non consent, accounting procedure,...

Etude de cas : négociation d'un farm-out.

### SIMULATION : NÉGOCIATION D'UN PSC

1.25 jour

Présentation du cas.

Etude du cas par équipe.

Préparation de la première simulation (contact et consultation).

Première simulation et débriefing, remise à jour du plan de négociation.

Préparation de la seconde simulation (confrontation et début de conciliation).

Seconde simulation et débriefing, remise à jour du plan de négociation.

Préparation de la troisième simulation (construction de l'accord et conclusion).

Troisième simulation et débriefing.

Préparation du rapport à la hiérarchie.

*Pédagogie*

- Utilisation de la vidéo
- Ouvrage « La négociation de projet », remis aux participants lors du séminaire
- Effectif limité à 12 participants