

### ▲ À qui s'adresse la formation ?

Aux 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.

### ▲ Durée

3 jours

### ▲ Dates & Lieu

17 au 19 mars  
20 au 22 octobre 2009  
à Rueil-Malmaison

### ▲ Frais d'inscription

1 400 € H.T.

### ▲ Responsable

Lucien GUEZ

Réf. EG/CTP

# CADRE CONTRACTUEL DU TRADING PÉTROLIER

## OBJECTIFS

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

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

- de mieux appréhender les principaux éléments influant sur le prix d'un produit pétrolier ;
- de mieux comprendre la signification des termes utilisés dans les contrats et leur portée aussi bien opérationnelle, juridique que financière.

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

0.25 jour

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

### DETERMINATION DU PRIX

1.25 jour

Les équilibres de marché (offre/demande) et ses implications sur les prix.  
La notion d'arbitrage entre zones.  
Détermination des prix.  
Méthodologie et rôle des agences de reporting : Platt's, Argus, LOR, ...  
Principaux paramètres influant sur le prix d'un brut ou d'un produit.  
Interface raffinage/marché.  
La notion de référence et détermination de la valeur d'un brut par rapport à cette référence (Benchmark).  
Impact de la qualité d'un produit sur son prix par rapport à un produit de référence coté.  
La composante transport – Différents types de transport (maritime, oléoduc, ...).  
Estimation du coût de transport.  
Revue des principaux types d'affrètement et des principaux termes utilisés.  
Rôles et responsabilités des sociétés d'inspection indépendantes.

### CONTRATS ACHAT/VENTE DE PRODUITS PÉTROLIERS

1 jour

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.  
Les principales clauses et leurs implications.

- opérationnelles.
- financières (modalités de paiement, limite de crédit, L/C...).
- juridiques, fiscales, douanières (droits d'importation).

 Les GT&C's (General Terms & Conditions).  
Evaluation des risques.  
Suivi du contrat (opérationnel, financier,...).  
Mise en place de mesures de contrôle continu.

### ÉTUDE DE CAS – JEUX DE RÔLES

0.5 jour