

Marchés GNL Africains & Pricing : Contrats, Indexations, Arbitrages & Perspectives

Lien : https://afrique-formation.com/formation/marches-gnl-africains-pricing-contrats-indexations-arbitrages-perspectives

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PGM686

CATÉGORIE
Économie, Trading et Stratégie Aval & Midstream

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le fonctionnement des marchés mondiaux et africains du GNL.
- Maîtriser les mécanismes de formation et d'indexation des prix.
- Comprendre la structure des contrats de vente et d'achat de GNL (SPA).
- Développer des stratégies de négociation adaptées aux différents marchés.
- Optimiser les arbitrages commerciaux et la gestion des portefeuilles GNL.
- Identifier et gérer les principaux risques commerciaux, financiers et contractuels.
- Comprendre les cadres réglementaires, fiscaux et juridiques applicables.
- Évaluer la rentabilité économique des projets GNL et leurs modèles d'affaires.
- Identifier les opportunités de développement des marchés africains du GNL.
- Développer une expertise stratégique en commercialisation, pricing et gestion des contrats GNL.

👥 POUR QUI ?

- Traders et négociants en gaz naturel et GNL
- Responsables commerciaux LNG
- Responsables marketing et développement des marchés
- Ingénieurs Oil & Gas impliqués dans les projets LNG
- Analystes des marchés de l'énergie
- Responsables supply chain et logistique LNG
- Juristes spécialisés en contrats énergétiques
- Responsables financiers et analystes en financement de projets
- Cadres des compagnies pétrolières, gazières et utilities
- Cadres des ministères de l'Énergie, des Hydrocarbures et des entreprises publiques
- Toute personne impliquée dans la négociation, la commercialisation, le financement, la gestion des risques ou le développement des marchés du GNL en Afrique.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU MARCHÉ MONDIAL ET AFRICAIN DU GNL

- Évolution du marché international du GNL
- Principaux producteurs, exportateurs et importateurs
- Positionnement stratégique de l'Afrique dans le commerce mondial du GNL

2 / CHAÎNE DE VALEUR COMMERCIALE DU GNL

- Production, liquéfaction, transport, regazéification et commercialisation
- Acteurs de la chaîne de valeur et modèles économiques
- Flux commerciaux et hubs régionaux

3 / MÉCANISMES DE PRICING DU GNL

- Principes de formation des prix
- Indexation sur le pétrole, le gaz et les hubs (Brent, Henry Hub, TTF, JKM, etc.)
- Prix spot, contrats à terme et contrats hybrides

4 / CONTRATS DE VENTE ET D'ACHAT DE GNL (SPA)

- Structure des contrats de long terme et de court terme
- Clauses commerciales : volumes, flexibilité, destination et Take-or-Pay
- Répartition des risques contractuels

Afrique Formation

5 / ARBITRAGES COMMERCIAUX ET OPTIMISATION DU PORTEFEUILLE

- Arbitrages géographiques et saisonniers
- Optimisation des cargaisons et des routes maritimes
- Gestion des opportunités sur les marchés spot

6 / GESTION DES RISQUES ET COUVERTURE

- Risques de prix, de change, de crédit et de contrepartie
- Instruments de couverture (hedging) et produits dérivés
- Gestion des risques géopolitiques et logistiques

7 / CADRE JURIDIQUE, RÉGLEMENTAIRE ET FISCAL

- Réglementations internationales et nationales
- Fiscalité applicable aux projets GNL
- Conformité, sanctions internationales et obligations contractuelles

8 / FINANCEMENT ET MODÈLES D'AFFAIRES DES PROJETS GNL

- Structuration financière des projets LNG
- Partenariats public-privé et financement international
- Analyse de rentabilité et création de valeur

9 / PERSPECTIVES DU MARCHÉ AFRICAIN DU GNL

- Nouveaux projets LNG et Small-Scale LNG en Afrique
- Sécurité énergétique, industrialisation et transition énergétique
- Opportunités d'investissement et compétitivité africaine

10 / ÉTUDES DE CAS ET STRATÉGIES COMMERCIALES

- Analyse de contrats GNL internationaux
- Études d'arbitrage et de stratégies de pricing

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie commerciale adaptée aux marchés africains

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

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés