

Négociation & Structuration des Contrats GNL Long Terme : Sale & Purchase Agreements (SPA), Clauses & Benchmarks Africains

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-structuration-des-contrats-gnl-long-terme-sale-purchase-agreements-spa-clauses-benchmarks-africains

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PGM687

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 internationaux du GNL et le rôle des contrats SPA.
- Maîtriser la structure et les principales clauses d'un contrat de vente de GNL à long terme.
- Négocier efficacement les clauses commerciales, techniques et juridiques d'un SPA.
- Comprendre les mécanismes internationaux de fixation des prix et les principaux indices de référence.
- Répartir les risques contractuels entre les différentes parties prenantes.
- Gérer les aspects logistiques, les obligations de livraison et le transfert des risques.
- Assurer une gestion efficace des contrats et prévenir les litiges.
- Comprendre le rôle des SPA dans le financement des projets GNL.
- Analyser les spécificités des contrats GNL développés en Afrique et les benchmarks régionaux.
- Développer une expertise pratique en négociation et structuration de contrats GNL à long terme.

POUR QUI ?

- Juristes spécialisés en Oil & Gas et énergie
- Contract Managers et Contract Engineers
- Commercial Managers et LNG Marketing Managers
- Responsables Trading et Commercialisation du GNL
- Responsables Supply Chain et Logistique GNL
- Chefs de projets GNL
- Responsables Business Development
- Ingénieurs Oil & Gas impliqués dans les projets GNL
- Banquiers, investisseurs et spécialistes du Project Finance
- Cadres des compagnies pétrolières, gazières, sociétés nationales d'hydrocarbures (NOC), producteurs indépendants et autorités de régulation
- Toute personne impliquée dans la négociation, la structuration, l'exécution ou le financement des contrats de vente de Gaz Naturel Liquéfié (SPA) sur les marchés africains et internationaux.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU MARCHÉ DU GNL ET DES CONTRATS LONG TERME

- Fonctionnement du marché mondial du GNL
- Chaîne de valeur du GNL et rôle des contrats SPA
- Tendances du marché, transition énergétique et évolution des modèles contractuels

2 / STRUCTURE D'UN SALE & PURCHASE AGREEMENT (SPA)

- Architecture générale d'un contrat SPA
- Parties prenantes, obligations contractuelles et responsabilités
- Articulation avec les contrats de transport, liquéfaction et regazéification

3 / CLAUSES COMMERCIALES ESSENTIELLES

- Volumes contractuels (ACQ/DCQ), flexibilité et tolérances
- Durée du contrat, calendrier des livraisons et mécanismes de nomination
- Clauses Take-or-Pay, Deliver-or-Pay et gestion des quantités

4 / MÉCANISMES DE PRIX ET BENCHMARKS INTERNATIONAUX

- Indexation des prix (Brent, JKM, TTF, Henry Hub, pétrole)
- Formules de prix, révisions tarifaires et Price Review
- Benchmarks africains et compétitivité régionale

Afrique Formation

5 / NÉGOCIATION DES CLAUSES JURIDIQUES ET DE RÉPARTITION DES RISQUES

- Force majeure, hardship et changement de circonstances
- Garanties, responsabilités, limitations de responsabilité et indemnisation
- Confidentialité, conformité et obligations réglementaires

6 / LOGISTIQUE, LIVRAISON ET TRANSFERT DES RISQUES

- Conditions de livraison (DES, FOB, CIF et Incoterms applicables)
- Répartition des responsabilités entre vendeur et acheteur
- Qualité du GNL, mesures, inspection et transfert de propriété

7 / GESTION CONTRACTUELLE ET RÈGLEMENT DES LITIGES

- Administration et suivi des contrats
- Gestion des réclamations et modifications contractuelles
- Arbitrage international, droit applicable et modes alternatifs de règlement des différends

8 / FINANCEMENT DES PROJETS GNL ET IMPLICATIONS CONTRACTUELLES

- Rôle des SPA dans le financement des projets (Project Finance)
- Exigences des banques et des investisseurs
- Garanties contractuelles et gestion des risques financiers

9 / SPÉCIFICITÉS DES PROJETS GNL EN AFRIQUE

- Analyse des projets GNL africains et de leurs modèles contractuels
- Cadres réglementaires nationaux et régionaux
- Opportunités de commercialisation et stratégies d'exportation

10 / CAS PRATIQUES ET SIMULATION DE NÉGOCIATION D'UN SPA

- Analyse détaillée d'un contrat SPA réel ou inspiré de la pratique
- Simulation de négociation entre vendeur, acheteur et financeurs

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie contractuelle adaptée à un projet africain de GNL

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

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 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