

Modèles de PPP Portuaires en Afrique : Structuration, Négociation et Suivi des Contrats de Concession

Lien : https://afrique-formation.com/formation/modeles-de-ppp-portuaires-en-afrique-structuration-negociation-et-suivi-des-contrats-de-concession

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
POR215

CATÉGORIE
Gouvernance, Financement de Projets & Concessions PPP

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes et les modèles de Partenariats Public-Privé appliqués au secteur portuaire.
- Maîtriser les cadres juridiques, réglementaires et institutionnels des PPP portuaires.
- Concevoir et structurer des projets portuaires bancables et attractifs.
- Élaborer des montages financiers adaptés aux infrastructures portuaires.
- Organiser des procédures d'appel d'offres transparentes et compétitives.
- Négocier efficacement les contrats de concession et les mécanismes de partage des risques.
- Piloter l'exécution des contrats et assurer le suivi des engagements des concessionnaires.
- Définir et suivre les indicateurs de performance (KPIs) des concessions portuaires.
- Prévenir et gérer les litiges contractuels grâce aux mécanismes appropriés de règlement des différends.
- Intégrer les critères ESG, le contenu local et les exigences de développement durable dans les projets PPP.
- Exploiter les outils numériques pour renforcer la gouvernance et le suivi des concessions.
- Développer une expertise complète en structuration, négociation et gestion des PPP portuaires dans le contexte africain.

Afrique Formation

POUR QUI ?

- Directeurs généraux et cadres des autorités portuaires
- Responsables des concessions et des PPP
- Cadres des ministères des Transports, des Infrastructures, des Finances et des PPP
- Responsables des agences nationales de promotion des PPP
- Juristes spécialisés en droit maritime, droit public et droit des contrats
- Directeurs financiers et spécialistes du financement de projets (Project Finance)
- Responsables investissements et développement portuaire
- Banques, institutions financières et bailleurs de fonds
- Cabinets de conseil en infrastructures, transport et PPP
- Opérateurs portuaires, concessionnaires et investisseurs privés
- Toute personne impliquée dans la planification, le financement, la négociation, la gestion ou le contrôle des projets de Partenariats Public-Privé (PPP) et des contrats de concession portuaire en Afrique.

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DES PPP PORTUAIRES

- Définition, principes et typologie des Partenariats Public-Privé
- Évolution des modèles portuaires (Service Port, Tool Port, Landlord Port, Private Port)
- Enjeux des PPP dans le développement des infrastructures portuaires africaines

2 / CADRE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DES PPP

- Lois nationales relatives aux PPP et aux concessions portuaires
- Réglementation maritime, portuaire et environnementale
- Rôle des autorités portuaires, États et autorités de régulation

3 / IDENTIFICATION ET PRÉPARATION D'UN PROJET DE PPP

- Analyse des besoins et études de faisabilité
- Évaluation économique, technique et environnementale
- Analyse coûts-avantages et Value for Money (VfM)

4 / STRUCTURATION JURIDIQUE ET INSTITUTIONNELLE

- Choix du modèle contractuel
- Répartition des responsabilités entre partenaires publics et privés
- Gouvernance et organisation institutionnelle

Afrique Formation

5 / STRUCTURATION FINANCIÈRE DES PROJETS

- Modélisation financière des concessions portuaires
- Sources de financement (fonds propres, dette, banques de développement)
- Analyse de la bancabilité des projets

6 / APPELS D'OFFRES ET SÉLECTION DES CONCESSIONNAIRES

- Préqualification des candidats
- Élaboration des dossiers d'appel d'offres
- Critères d'évaluation et processus d'attribution

7 / NÉGOCIATION DES CONTRATS DE CONCESSION

- Clauses contractuelles essentielles
- Répartition des risques et mécanismes de partage des revenus
- Garanties, obligations de performance et mécanismes de révision

8 / GESTION DES RISQUES ET MÉCANISMES DE SÉCURISATION

- Identification des risques techniques, financiers, juridiques et politiques
- Allocation des risques entre partenaires
- Garanties contractuelles, assurances et dispositifs de mitigation

9 / SUIVI DE L'EXÉCUTION DES CONTRATS

- Pilotage des obligations contractuelles
- Contrôle des investissements et du respect des engagements
- Gestion des modifications contractuelles et des avenants

10 / PERFORMANCE, KPIs ET GOUVERNANCE DES CONCESSIONS

- Définition des indicateurs de performance (KPIs)
- Tableaux de bord de suivi opérationnel et financier

Afrique Formation

- Audit de performance et amélioration continue

11 / GESTION DES LITIGES ET RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

- Prévention des conflits contractuels
- Médiation, arbitrage et contentieux
- Renégociation des contrats et gestion des situations de crise

12 / ESG, DÉVELOPPEMENT DURABLE ET CONTENU LOCAL

- Intégration des critères ESG dans les contrats PPP
- Exigences environnementales et sociales
- Développement du contenu local et création de valeur nationale

13 / DIGITALISATION ET INNOVATION DANS LES PPP PORTUAIRES

- Smart Ports, Port Community Systems (PCS) et plateformes numériques
- Suivi digital des concessions et reporting automatisé
- Intelligence artificielle et analyse prédictive pour le pilotage des contrats

14 / ÉTUDES DE CAS ET MONTAGE D'UN PPP PORTUAIRE

- Analyse de concessions portuaires réussies en Afrique et à l'international
- Simulation d'une négociation entre autorité portuaire, investisseur et prêteurs
- Élaboration d'une stratégie complète de structuration, de négociation et de suivi d'un contrat de concession

Afrique Formation

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

18 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Afrique Formation — Tous droits réservés