

Maîtriser les Marchés Gaziers Mondiaux : Stratégies, Commerce et Sécurité Énergétique

Lien : https://afrique-formation.com/formation/maitriser-les-marches-gaziers-mondiaux-strategies-commerce-et-securite-energetique

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
PGM505

CATÉGORIE
Économie, Trading et Stratégie Aval & Midstream

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre la structure et le fonctionnement des marchés gaziers mondiaux
- Maîtriser les mécanismes de tarification et indices de référence
- Savoir analyser l'offre et la demande de gaz à l'échelle régionale et mondiale
- Acquérir des connaissances sur le commerce du GNL et sa logistique
- Comprendre les régulations internationales et leur impact sur le marché
- Identifier les risques géopolitiques et sécuritaires affectant le gaz
- Développer des compétences en modélisation et prévision des marchés
- Maîtriser les stratégies d'achat, de vente et de négociation
- Appliquer des outils de gestion des risques financiers liés au gaz
- Comprendre l'impact des nouvelles technologies sur le marché et l'approvisionnement
- Développer la capacité à analyser des études de cas réels
- Apprendre les bonnes pratiques pédagogiques pour la formation professionnelle
- Évaluer la sécurité énergétique et les mécanismes de résilience
- Renforcer la capacité à prendre des décisions stratégiques dans un contexte global

Afrique Formation

POUR QUI ?

- Analystes de marché dans le secteur P&G
- Responsables commerciaux et traders de gaz naturel et GNL
- Ingénieurs et techniciens souhaitant comprendre les marchés gaziers
- Gestionnaires de projets et planificateurs stratégiques

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction aux marchés gaziers

- Comprendre la structure mondiale des marchés du gaz naturel
- Identifier les principaux acteurs et producteurs
- Présenter les différentes formes de commercialisation (spot, contrats long terme)

2 / Analyse de la demande et de l'offre

- Étudier la consommation mondiale et régionale de gaz
- Analyser la production, les réserves et les exportations
- Évaluer l'équilibre offre-demande et les tendances futures

3 / Tarification et indices de référence

- Comprendre les mécanismes de formation des prix
- Explorer les indices internationaux (TTF, Henry Hub, NBP)
- Évaluer l'impact des contrats à long terme et spot sur la tarification

4 / Commerce du GNL

- Présenter la chaîne logistique du GNL
- Analyser les contrats d'achat et de vente de GNL
- Identifier les enjeux de transport et stockage

Afrique Formation

5 / Régulations internationales

- Étudier les cadres légaux et régulations internationales
- Comprendre les sanctions et restrictions géopolitiques
- Analyser l'impact des régulations sur les flux commerciaux

6 / Flux commerciaux et infrastructures

- Cartographier les principaux pipelines et routes maritimes
- Identifier les hubs stratégiques de transport
- Évaluer la sécurité des approvisionnements et la résilience

7 / Analyse géopolitique

- Identifier les zones à risque et tensions géopolitiques
- Étudier les alliances énergétiques et stratégies des États
- Analyser les impacts des crises sur le marché du gaz

8 / Prévision et modélisation

- Utiliser les outils de modélisation de la demande et des prix
- Construire des scénarios de marché à court et long terme
- Analyser les incertitudes et les risques associés

9 / Sécurité énergétique

- Comprendre les stratégies de diversification des approvisionnements
- Évaluer les mécanismes de stockage et réserves stratégiques
- Identifier les mesures de protection contre les ruptures d'approvisionnement

10 / Contrôle des risques financiers

- Identifier les risques liés aux fluctuations des prix
- Utiliser des instruments financiers (hedging, options)

Afrique Formation

- Comprendre les impacts sur la rentabilité des projets

11 / Stratégie commerciale et négociation

- Élaborer des stratégies d'achat et de vente de gaz
- Maîtriser les techniques de négociation de contrats
- Adapter la stratégie aux marchés locaux et internationaux

12 / Tendances technologiques

- Explorer les innovations dans le traitement et le transport du gaz
- Identifier les nouvelles solutions énergétiques alternatives
- Évaluer l'impact des technologies sur les coûts et l'efficacité

13 / Études de cas pratiques

- Analyser des exemples réels de crises et opportunités
- Étudier les décisions stratégiques des grands acteurs
- Tirer des leçons pour la pratique professionnelle

14 / Bonnes pratiques pédagogiques

- Présenter des méthodes interactives de formation
- Utiliser des outils numériques et simulations
- Favoriser la compréhension des marchés par des exercices pratiques

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

15 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 06 Oct. 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