



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**

🎯 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.



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

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

- 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

 09 au 13 Nov. 2026

 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>

Document généré le 24/10/2026 — Réf : PGM686

Afrique Formation — Tous droits réservés