



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**

🎯 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.



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

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

- 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

 16 au 20 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 23/10/2026 — Réf : PGM687

Afrique Formation — Tous droits réservés