

Manager un Centre de Profit Pétrolier : Performance, Logistique et Maîtrise des Risques HSSE

Lien : https://afrique-formation.com/formation/manager-un-centre-de-profit-petrolier-performance-logistique-et-maitrise-des-risques-hsse

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
PGM301

CATÉGORIE
Cycles Economie et Management Ressources Naturelles

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les leviers de rentabilité d'une agence via le pilotage du P&L et de l'EBITDA
- ✔ Garantir l'excellence opérationnelle et le "Zéro Accident" par l'application des standards HSSE
- ✔ Optimiser la chaîne logistique aval pour réduire les coûts de distribution et améliorer le taux de service
- ✔ Sécuriser les actifs de l'entreprise : stocks (maîtrise du coulage), créances (DSO) et installations
- ✔ Développer le chiffre d'affaires régional par une animation commerciale proactive B2B et Réseau
- ✔ Renforcer les compétences managériales pour diriger efficacement des équipes terrain et administratives
- ✔ Assurer la conformité réglementaire et légale des opérations de distribution d'hydrocarbures
- ✔ Gérer efficacement les relations avec les parties prenantes externes (Autorités, Transporteurs, Clients clés)

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs d'Agence de Distribution Pétrolière
- ✔ Chefs de Dépôt Pétrolier et Responsables d'Exploitation
- ✔ Responsables Logistique Aval et Supply Chain Régionale
- ✔ Responsables Commerciaux Régionaux (B2B et Réseau)
- ✔ Chefs de Zone ou Animateurs Réseau évoluant vers un poste de gestion de centre de profit
- ✔ Futurs Managers de Business Unit dans le secteur Oil & Gas
- ✔ Contrôleurs de Gestion Opérationnels dédiés au secteur pétrolier

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Le positionnement stratégique de l'agence de distribution

- Analyse de l'écosystème local et cartographie de la zone de chalandise
- Déclinaison de la politique commerciale nationale au niveau régional
- Identification des leviers de croissance et SWOT de l'agence

2 / Management HSSE et conformité opérationnelle (Le Prê-requis)

- Application stricte des 12 Règles d'Or et du système de permis de travail
- Gestion des risques ATEX et conformité des installations (Dépôt et Transport)
- Culture de sécurité : Animation des Causeries Sécurité et Stop Card

3 / Pilotage de la Supply Chain Aval et Logistique

- Optimisation des tournées de livraison et du taux de remplissage camions
- Gestion des flux primaires (approvisionnement dépôt) et secondaires (livraison clients)
- Mise en place du VMI (Vendor Managed Inventory) pour les clients stratégiques

4 / Gestion des stocks et maîtrise du coulage

- Procédures de réception produit et protocole de jaugeage des bacs
- Analyse des écarts de stocks (Book vs Physical) et calcul de la freinte
- Lutte contre la démarque inconnue et sécurisation des produits

Afrique Formation

5 / Performance Financière et Pilotage du P&L (Profit & Loss)

- Construction et suivi du budget de fonctionnement (OPEX) et d'investissement (CAPEX)
- Analyse de la marge contributive par canal de vente et par client
- Pilotage de l'EBITDA de l'agence et rationalisation des coûts fixes

6 / Développement Commercial B2B et Réseau

- Prospection et fidélisation du portefeuille clients industriels et revendeurs
- Animation du réseau de stations-service rattachées (Visites terrain, standards qualité)
- Négociation des contrats commerciaux et réponse aux appels d'offres régionaux

7 / Credit Management et sécurisation du Cash

- Analyse de la solvabilité client et fixation des limites de crédit (Credit Limit)
- Suivi rigoureux du DSO (Days Sales Outstanding) et balance âgée
- Procédures de blocage/déblocage et recouvrement des créances douteuses

8 / Gestion de la flotte de transport et des prestataires

- Contrôle de conformité des camions-citernes (Certificats, EPI, ADR)
- Suivi de la performance des transporteurs tiers et KPI de livraison
- Optimisation de la maintenance préventive de la flotte en propre

9 / Management des Ressources Humaines et Leadership

- Animation des équipes pluridisciplinaires (Chauffeurs, Commerciaux, Administratifs)
- Gestion des plannings, des astreintes et de la productivité du personnel
- Développement des compétences et plans de succession clés

10 / Qualité de service et Satisfaction Client

- Traitement des réclamations clients et gestion des non-conformités produit
- Mesure du taux de service (OTIF - On Time In Full)

Afrique Formation

- Gestion de l'image de marque et de l'accueil en agence

11 / Maintenance des installations et Intégrité des actifs

- Suivi du plan de maintenance préventive et curative des équipements dépôt
- Gestion des contrôles réglementaires (Métrologie, Appareils à pression)
- Sécurisation du patrimoine foncier et immobilier de l'agence

12 / Gestion de crise et Continuité d'activité

- Élaboration et test du Plan d'Opération Interne (POI)
- Communication de crise et relations avec les autorités locales
- Procédures de continuité d'activité en cas de rupture d'approvisionnement

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

30 Nov. au 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
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

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

Document généré le 13/11/2026 — Réf : PGM301
Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation