

Maîtriser le Marketing et les Achats Pétroliers : Stratégies et Techniques Avancées pour le Secteur Énergétique

Lien : https://afrique-formation.com/formation/maitriser-le-marketing-et-les-achats-petroliers-strategies-et-techniques-avancees-pour-le-secteur-energetique

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
PGM540

CATÉGORIE
Économie, Trading et Stratégie Aval & Midstream

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les fondamentaux du marketing et des achats pétroliers
- ✔ Comprendre la structure et les risques de la supply chain pétrolière
- ✔ Savoir analyser les marchés et réaliser un benchmark stratégique
- ✔ Développer des stratégies d’approvisionnement efficaces
- ✔ Négocier et gérer des contrats pétroliers complexes
- ✔ Appliquer la fiscalité et la réglementation pétrolière locale et internationale
- ✔ Optimiser la gestion des stocks et réduire les coûts opérationnels
- ✔ Assurer la qualité et la conformité des produits pétroliers
- ✔ Identifier et gérer les risques liés aux achats et au marché
- ✔ Exploiter les systèmes d’information pour la gestion stratégique
- ✔ Mettre en place des indicateurs de performance fiables
- ✔ Gérer les relations avec les fournisseurs et partenaires stratégiques
- ✔ Réagir efficacement face aux crises et à la volatilité du marché
- ✔ Intégrer le développement durable et la responsabilité sociale dans les achats

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables achats et approvisionnements pétroliers
- ✔ Managers et cadres du secteur énergétique et minier
- ✔ Analystes et experts en supply chain et logistique pétrolière
- ✔ Spécialistes de la conformité, fiscalité et audits pétroliers
- ✔ Décideurs institutionnels et régulateurs du secteur énergétique
- ✔ Gestionnaires de contrats et négociateurs de PSA/PSC ou accords pétroliers

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction au marketing et aux achats pétroliers

- Comprendre les fondamentaux du marché pétrolier international
- Identifier les différents types de produits pétroliers et leurs spécificités
- Analyser les tendances globales et régionales du secteur pétrolier

2 / Organisation de la supply chain pétrolière

- Cartographier les chaînes d'approvisionnement pétrolières
- Identifier les risques logistiques et stratégies d'atténuation
- Optimiser les flux de stockage et de transport des produits pétroliers

3 / Analyse des marchés et benchmark

- Étudier les indices de prix et les mécanismes de fixation
- Comparer les coûts d'achat et les marges opérationnelles
- Mettre en place un système de veille stratégique pour les produits pétroliers

4 / Stratégies d'approvisionnement

- Définir les priorités d'achat selon la disponibilité et la demande
- Évaluer les fournisseurs et leurs performances
- Élaborer des plans d'achat et de renouvellement contractuel

Afrique Formation

5 / Négociation des contrats pétroliers

- Appliquer les techniques avancées de négociation (BATNA, ZOPA)
- Identifier les clauses contractuelles critiques (prix, volume, qualité)
- Gérer les risques légaux et financiers dans les contrats

6 / Fiscalité et réglementation pétrolière

- Comprendre les obligations fiscales locales et internationales
- Appliquer les normes de conformité et reporting (EITI, IFC)
- Suivre les modifications législatives et réglementaires

7 / Gestion des stocks et optimisation des coûts

- Définir les niveaux de stockage optimaux
- Calculer les coûts de possession et d'opportunité
- Mettre en place des indicateurs de performance pour les stocks

8 / Contrôle de qualité et conformité

- Vérifier les spécifications et la qualité des produits
- Mettre en place des audits réguliers et des contrôles internes
- Appliquer les standards internationaux de qualité (ISO, API)

9 / Gestion des risques et assurance

- Identifier les risques opérationnels et financiers
- Élaborer des plans de mitigation et d'assurance
- Suivre les incidents et mettre en place des mesures correctives

10 / Systèmes d'information et outils de gestion

- Utiliser les ERP et logiciels de gestion des achats pétroliers
- Mettre en place des tableaux de bord et reporting stratégique

Afrique Formation

- Exploiter les données pour la prise de décision

11 / **Performance et indicateurs clés**

- Définir des KPI pour le marketing et les achats pétroliers
- Analyser la performance des fournisseurs et des transactions
- Ajuster les stratégies selon les résultats mesurés

12 / **Relations avec les fournisseurs et partenaires**

- Développer des partenariats stratégiques à long terme
- Évaluer et auditer les fournisseurs régulièrement
- Mettre en place des accords-cadres et SLA adaptés

13 / **Gestion des crises et volatilité du marché**

- Identifier les signaux de volatilité et les impacts sur les achats
- Élaborer des plans d’urgence et de continuité
- Réagir rapidement aux fluctuations du marché et aux interruptions

14 / **Développement durable et responsabilité sociale**

- Intégrer les critères ESG dans les décisions d’achat
- Mettre en place des pratiques responsables et durables
- Suivre les standards ICMM et OCDE pour la gouvernance pétrolière

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