

Commercialisaton et Distribution des Produits Pétroliers

Lien :
https://afrique-formation.com/formation/commercialisaton-et-distribution-des-produits-petroliers

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
PGM17

CATÉGORIE
Cadre Economique et Relations Contractuelles Exploration et Production

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre la structure des prix des produits pétroliers
- Identifier les composantes économiques et fiscales du prix final
- Expliquer l’impact des marchés internationaux sur les prix locaux
- Maîtriser les mécanismes de régulation ou de libéralisation des prix
- Analyser la demande des différents produits pétroliers
- Distinguer les spécificités de la demande selon les segments (transport, industrie, aviation)
- Apprécier les déterminants de la consommation selon les usages
- Anticiper les évolutions de la demande en lien avec la transition énergétique

- Maîtriser les principes de base du raffinage et les caractéristiques des produits finis
- Comprendre le processus de transformation du brut en produits finis
- Connaître les spécifications techniques des produits (essence, gazole, bitume)
- Identifier les critères de qualité et les normes applicables
- Appréhender le rôle stratégique de la logistique pétrolière
- Évaluer les enjeux liés au transport et au stockage des produits
- Optimiser la chaîne d'approvisionnement pétrolière
- Gérer efficacement les stocks en situation normale ou de crise
- Maîtriser les circuits de commercialisation des carburants et combustibles
- Différencier les canaux de distribution (stations, vente directe, B2B…)
- Élaborer des stratégies commerciales adaptées à chaque segment de clientèle
- Appliquer les règles et bonnes pratiques de distribution
- Intégrer les enjeux réglementaires, fiscaux, sécuritaires et environnementaux
- Appliquer les réglementations locales et internationales en vigueur
- Intégrer les contraintes HSE dans les opérations de distribution
- Identifier les responsabilités juridiques du distributeur ou opérateur
- Comprendre les dynamiques du marché pétrolier et anticiper les évolutions
- Analyser les différents types de marchés (spot, contrats, régional)
- Comprendre les tendances liées à la digitalisation et à la mobilité durable
- Préparer l’entreprise à l’évolution du mix énergétique et à la baisse du pétrole fossile
- Renforcer les compétences opérationnelles à travers des cas pratiques
- Appliquer les notions vues à travers des cas concrets de terrain
- Simuler des prises de décision logistique, commerciale ou réglementaire
- Savoir résoudre des situations critiques liées à la chaîne de distribution

Afrique Formation

POUR QUI ?

- Cadres et Agents des compagnies pétrolières (amont et aval) impliqués dans les activités de distribution, de marketing, de trading ou de logistique
- Responsables commerciaux, responsables réseau, chefs de zone et animateurs des ventes
- Responsables de terminaux pétroliers, dépôts, centres emplisseurs
- Responsables logistiques et responsables d’exploitation
- Agents des ministères ou agences de régulation en charge de l’énergie, du commerce ou des hydrocarbures
- Acteurs devant évaluer les performances économiques et commerciales dans les filières aval du secteur pétrolier
- Ingénieurs, commerciaux ou logisticiens récemment intégrés dans une entreprise du secteur pétrolier

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Structure des prix des produits pétroliers

- Décomposition du prix à la pompe : prix sortie raffinerie, taxes, marges
- Rôle de l'État et des régulateurs dans la fixation ou la libéralisation des prix
- Effets des fluctuations du marché international sur les prix locaux

2 / Panorama de la demande de produits pétroliers

- Tendances de la consommation des essences, gazole et carburéacteur
- Demande industrielle des fuel-oils et des produits spécifiques (bitumes, huiles...)
- Facteurs influençant la demande : saisonnalité, activité économique, réglementation

3 / Rappel sur le raffinage et caractéristiques des produits

- Processus de fabrication : distillation, conversion, traitement
- Spécifications techniques et normes des produits finis
- Évolution des qualités des produits selon les exigences environnementales

4 / Importance de la logistique dans la chaîne d’approvisionnement

- Modes de transport : pipelines, camions-citernes, rail, maritime
- Rôle des dépôts de stockage primaires et secondaires
- Gestion des stocks et optimisation des flux

Afrique Formation

5 / Commercialisation et distribution des carburants en stations-service

- Typologie des stations : intégrées, franchisées, indépendantes
- Gestion des points de vente : marges, volumes, fidélisation
- Services annexes : lavage, boutique, services numériques

6 / Commercialisation des combustibles pour les industriels

- Offres sur-mesure pour les entreprises (chauffage, production)
- Segmentation du marché des fuel-oils et GPL
- Contrats de fourniture, modes de tarification et clauses techniques

7 / Spécificités de la distribution des carburants

- Contraintes sécuritaires et environnementales du transport et stockage
- Autorisations et normes pour la distribution mobile ou en vrac
- Suivi qualité et traçabilité des produits distribués

8 / Les marchés de produits pétroliers

- Marchés de gros : raffineurs, traders, distributeurs
- Marchés spot vs contrats à long terme
- Échanges régionaux et internationaux (zones d’influence logistique)

9 / Marketing et stratégie commerciale des produits pétroliers

- Positionnement des marques pétrolières
- Campagnes promotionnelles et actions commerciales
- Innovation dans les offres (carburants additivés, services digitaux…)

10 / Réglementation et fiscalité du secteur pétrolier

- Cadre législatif de la distribution
- Régimes fiscaux spécifiques (TIC, TVA, accises…)

Afrique Formation

- Rôle des administrations et douanes

11 / Qualité, sécurité et environnement dans la distribution

- Normes de sécurité applicables au stockage et à la livraison
- Impact environnemental des opérations (émissions, déversements…)
- Certification qualité et bonnes pratiques HSE

12 / Digitalisation et systèmes d’information dans la distribution

- Systèmes de gestion des dépôts et des stations-service (ERP, SCADA)
- Suivi en temps réel des livraisons et des consommations
- Télémétrie, cartes carburant, applications clients

13 / Nouveaux défis et perspectives du secteur pétrolier

- Impact de la transition énergétique et développement des biocarburants
- Réduction progressive des produits fossiles : comment s’adapter ?
- Nouvelles formes de mobilité et implication pour la distribution

14 / Études de cas et simulations pratiques

- Analyse d’un réseau de distribution dans un pays donné
- Étude d’un modèle de tarification dynamique selon les marchés
- Simulation de planification logistique et gestion des stocks

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

23 au 27 Nov. 2026	Distanciel
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 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