

# PI CONNECT

Newsletter de PÉTRO IVOIRE N°03- Décembre 2020



## FAIRE ET PARAÎTRE MIEUX, LE PARI

*Edito :*  
**Maud  
CAMARA**

**A vous :**  
**Mandataire gaz,  
les facettes  
du metier**

**Enquêtes du trimestre :**  
**La DRHA rencontre  
le personnel**

**ACTU PI:**  
**Point S  
une offre  
innovante**

# Faire et Paraître mieux, le pari !

**Maud CAMARA**

Directrice des Ressources Humaines et  
de l'Administration -Péto Ivoire-



L'année 2020 a connu beaucoup de remous : crise sanitaire du Covid-19 avec comme conséquence le confinement, les tensions des périodes électorales et la crise sociale; tant de vents contraires au développement et à la croissance; on aurait pensé.

Mais pour nous, nous avons vu en cette année une opportunité de Faire mieux et de Paraître mieux. Au gré de ces circonstances que nous avons jugées favorables nous avons pu réaliser de nouvelles performances.

Le confinement nous laisse le beau souvenir de nous avoir permis de faire un grand pas dans notre processus de digitalisation. De parfait avant gardiste, on pourrait être tenté de le dire.

Les nouveaux outils et process mis à disposition ont été très rapidement maîtrisés par l'ensemble du personnel assurant un télétravail performant.

A ce bon remarquable, il faut ajouter la sortie de terre de nos quatre nouvelles stations, toutes aux normes.

Des atouts qui ont amélioré la visibilité. Nous avons développé notre présence sur la toile et obtenu la sympathie pour notre marque sur les réseaux sociaux; canal d'information

par excellence pendant ce confinement; dont Facebook avec plus de 9000 nouveaux abonnés. Et dans la vie sociale, par des donations de soutien à l'Etat pour le Covid-19.

Le rebranding et le lancement de nos superettes CheZnou et du projet POINT S ont pu être effectifs; donnant à nos stations le nouveau

visage de Péto Ivoire. Et, pour finir en beauté, la grande promo gaz Péto Ivoire en fête, a fait le grand plaisir de nos clients.

Oui, il n'y a de vents favorables que pour nous. Ainsi l'année s'achève et nous gardons en mémoire notre vision : **DEVENIR LA REFERENCE** en fourniture d'énergie en Afrique.

Pour ce faire, nous devons allier écoute et innovation. Être à l'écoute de nos clients, de notre communauté, de nos partenaires et leur proposer des offres sur mesures, des solutions innovantes, des services additionnels qui leur facilitent la vie.

Nous clôturons une année bien challengée avec notre cœur de conquérant. Revisitons ensemble dans les lignes de cette parution les temps forts de ce dernier trimestre palpitant.

# SOMMAIRE

Edito

**FAIRE ET PARAITRE MIEUX, LE PARI**

par **Maud CAMARA**

## ACTU PI

Point S une offre innovante ..... 4

Ouverture Pétro Ivoire Palmeraie ..... 5

## LE MARCHÉ

Danger du gaz, Pétro Ivoire s'engage ..... 6

## IN OUT

Proposer les moyens de paiement ..... 8

Le manque de courtoisie ..... 9

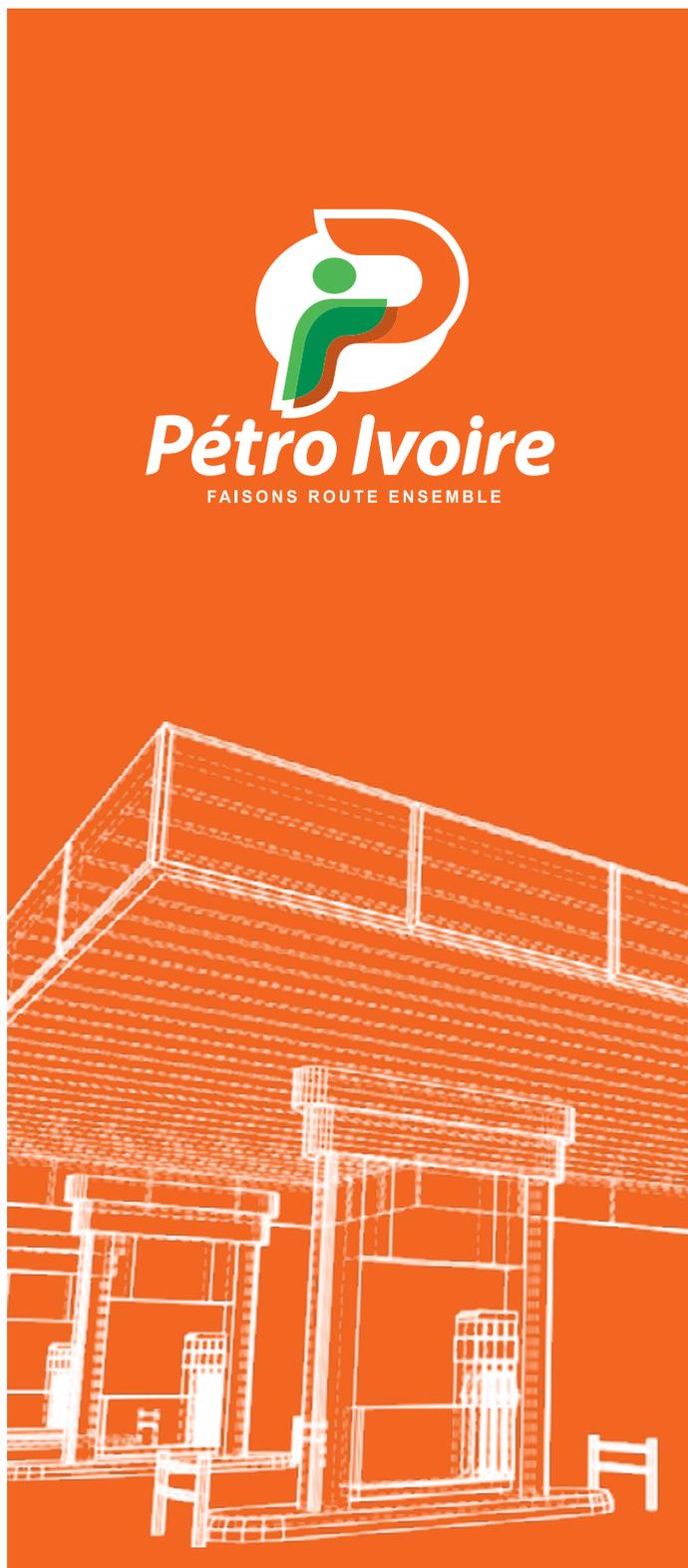
## A VOUS

Mandataire gaz, les facettes  
du metier ..... 10-11

6 Astuces pour gérer un client  
difficile ..... 12-13

## ENQUETES DU TRIMESTRE

Notation de fin d'année : la DRHA rencontre  
le personnel ..... 14



*Directeur de publication :*  
**Maud CAMARA,**  
Directrice Ressources  
Humaines et Communication

*Responsable d'édition :*  
**Rita INDAT,**  
Chef Service Communication  
27 21 75 88 79

*Rédacteur en chef :*  
**Marina ASSEMIAN ,**  
Chargée de Communication  
27 21 75 88 87 / 07 07 42 60 26

## POINT S : UNE OFFRE INNOVANTE



*Octobre et Décembre marquent respectivement l'ouverture de nos deux premiers POINT S sur la station de la 7ème TRANCHE, sise à Angré et, sur SAINT JACQUES, sise à Cocody carrefour Palm Club. En trois questions, nous vous invitons à découvrir les motivations de ce partenariat, l'impact visé par cette ouverture sur l'activité des stations ; à travers les premières impressions d'un client et l'avis du manager.*

### **Que pensez-vous de l'ouverture de l'atelier POINT S sur la station ?**

#### **Un automobiliste dans la baie du POINT S :**

Franchement... C'est vraiment bienvenu ! Parce qu'en tant que client quand nous avons des pannes, notre premier réflexe est de trouver une station-service où sécuriser nos véhicules en attendant les services de nos mécaniciens personnels. Bien souvent nous sommes obligés d'abandonner nos véhicules pour indisponibilité des mécaniciens et, pour la plupart du temps il s'agit de petites pannes. Avec cet atelier nous avons un spécialiste auto en permanence sur la station alors c'est parfait et bienvenu. On gagnera en temps et les prix, que j'ai vu je les trouve abordables. Si toutes les stations avaient ces ateliers ça serait formidable.

### **Pourquoi l'enseigne POINT S ?**

**Khalil BAMBA, Chef Section Boutique et Services :**

Offrir les services additionnels est une démarche essentielle pour suivre l'évolution de notre marché. Nous restons sans cesse attentifs aux besoins de notre clientèle et visons l'anticipation pour proposer des services pertinents qui intéressent véritablement notre cible : les automobilistes. Le choix s'est porté sur ce prestataire en particulier car les ateliers Point S sont réputés pour offrir des prestations techniques de haute qualité à des prix adaptés aux particuliers. Proposer des Services additionnels à forte valeur ajoutée, c'est notre créneau pour accroître le rendement des stations. Avec à la clé la fidélisation de nos clients et la conversion de nos prospects entreprises et transporteurs.

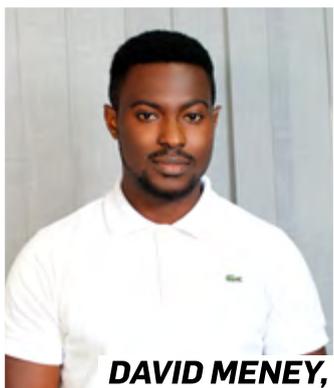
### **Quelles sont les perspectives sur ce projet ?**

**Khalil BAMBA, Chef Section Boutique et Services :**

C'est d'étendre les services POINT S sur le réseau de stations Pétro Ivoire. Afin d'offrir un service de qualité satisfaisante à nos clients de la route. Et concrétiser notre engagement à être à l'écoute de leur besoin par des solutions innovantes et des services appropriés. Déjà pour 2021 il est prévu l'ouverture de 4 nouveaux ateliers POINT S sur le réseau d'Abidjan notamment ; Abatta, Angré1, Palmeraie et Yopougon Ghandi.

*Interview réalisée par:*  
**Marina ASSEMIAN**

# OUVERTURE STATION PÉTRO IVOIRE PALMERAIE



**DAVID MENEY,**  
Attaché Commercial Réseau

Le 30/09/2020 Pétro Ivoire ouvre la piste d'une magnifique station-service dans le quartier de PALMERAIE. La façade fait rêver : Boutique CHEZNOU, Lavage et Baie de graissage aux nouveaux standards Pétro Ivoire ; tout est réuni pour offrir un service de qualité et tenir la promesse d'une expérience client unique. Et, derrière ce beau rideau, des attentes ciblées.

## **Pourquoi avoir choisi le quartier de Palmeraie ?**

### **David Meney,**

**Attaché Commercial Réseau :** Il faut dire que dans cette zone Pétro Ivoire n'était pas encore représentée et nos clients Carte Liberté étaient obligés de faire des détours pour s'approvisionner sur la station de Bonoumin. Cette proximité est donc un atout majeur pour eux. Aussi, le quartier de palmeraie est une grande cité avec une forte population possédant un véhicule, les besoins des populations en carburant et gaz sont importants. Ce choix permettra d'accroître la productivité du réseau.

## **Comment les populations ont-elles accueilli cette ouverture ?**

### **David Meney,**

**Attaché Commercial Réseau :** Dès les premières heures d'ouverture les populations se sont ruées sur la station, tant les ménages pour le gaz que les automobilistes pour le carburant et le lubrifiant. Les automobilistes ont bien accueilli la baie de graissage qui se veut assez moderne. Cette baie leur confère davantage d'assurance et met en évidence le professionnalisme de Pétro Ivoire pour le bien-être des véhicules. Nous avons été ravis de la spontanéité de la clientèle.

## **Quels sont les objectifs de volume attendus sur le site ?**

### **David Meney,**

**Attaché Commercial Réseau :** Pour cette période d'ouverture nous visons 8 000 litres par jour. Bien sûr l'objectif sera revu à la hausse dès que les automobilistes et prospects se seront familiarisés avec nos services ; ce qui devrait se faire en maximum deux mois.

Interview réalisée par:  
**Marina ASSEMIAN**



## DANGER DU GAZ, PÉTRO IVOIRE S'ENGAGE

De plus en plus les incendies de domiciles causent de nombreuses pertes matérielles et humaines à Abidjan comme dans les villes de l'intérieur. Dans une indifférence de l'opinion générale sur la question, ce phénomène est devenu banal.

De 2017 à 2019, selon une source sécuritaire, un peu plus de 150 incendies impliquant le gaz butane ont été recensés en Côte d'Ivoire.

Les campagnes de sensibilisation d'envergure, les actions de répression s'avèrent peu efficaces face à la montée fulgurante des cas.

En effet, Les causes de ces incendies sont diverses : mauvaise manipulation par les consommateurs, détérioration des emballages (joints, clapets) du fait des transvasements clandestins effectués dans les dépôts revendeurs de quartiers, qui eux ; trouvent toujours le moyen d'échapper au contrôle. Ou encore vieillissement des équipements de la gazinière dont brûleurs et flexibles de raccord.

Dans un contexte flou et à polémique, il est difficile pour quiconque de mener bataille ou de se mettre en avant dans la lutte contre ce fléau.

C'est face à ce triste tableau que Pétro Ivoire a choisi de mettre sur le marché des capsules inviolables pour les bouteilles de gaz.

Cette initiative oppose un frein aux pratiques de transvasement par les revendeurs de gaz qui ont pour conséquence de détériorer les joints des bouteilles et de les rendre fuyardes.

Les capsules inviolables de Pétro Ivoire permettront aux ménages de s'assurer dès l'achat de leur recharge de gaz d'un moyen de contrôle sur la sécurité des bouteilles qu'ils ramènent chez eux ; un pas important pour la sécurité de leur famille.

De plus Pétro Ivoire multiplie les sensibilisations de sécurité auprès des consommateurs sur l'usage du gaz et les bons gestes en cas de fuite. Ces campagnes sont menées et relayées sur les réseaux sociaux et aussi par diffusion de flyers dans les communes d'Abidjan par le support de la caravane gaz. Un moyen efficace d'affirmer notre citoyenneté et renouveler notre engagement à offrir des produits fiables et sécurisés aux populations.

**Marina ASSEMIAN**



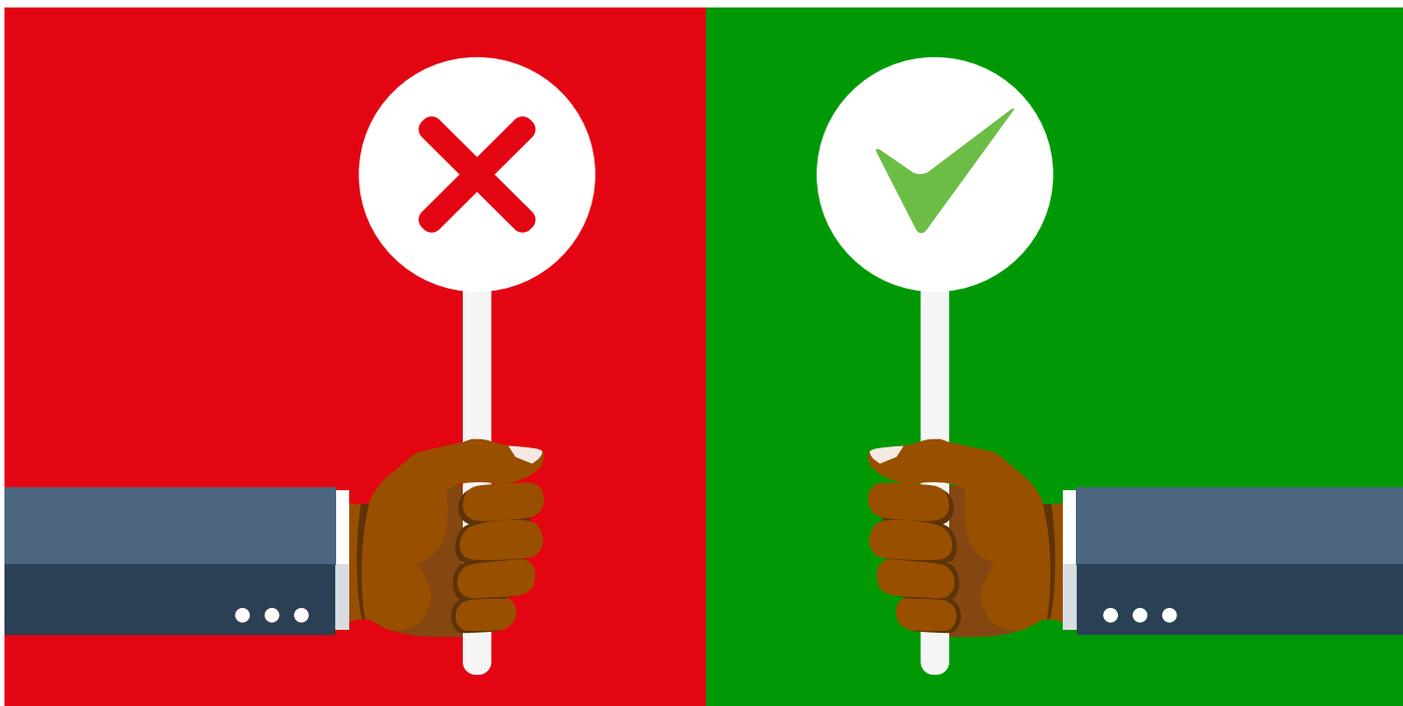
# La caravane

## Péto Ivoire en Fête



# Péto Ivoire





## PROPOSER LES MOYENS DE PAIEMENT

Sur l'ensemble du réseau Pétro Ivoire il existe une diversité de solutions de paiement. C'est un atout majeur et un argument commercial à promouvoir. Tant les moyens de paiement facilitent la tâche aux clients et les incitent à l'achat. Nos moyens de paiement à mettre en avant sont :

- **La carte LIBERTE**
- **La carte VISA**
- **Le mobile money pour tous les réseaux (Orange, Mtn, Moov)**

A la pompe, dès la précision du client sur le type de produit voulu, c'est le moment privilégié pour lui présenter les différents modes de paiement. Et à la faveur des échanges, lui vendre la carte LIBERTE ou lui donner une carte de fidélité ; deux moyens de le fidéliser immédiatement. Ce bon réflexe peut encourager le client à faire son plein plutôt que l'appoint prévu ou d'effectuer d'autres achats même sans liquidité ; maximisant ainsi les recettes journalières. Promouvoir la diversité des paiements c'est le réflexe à intégrer dans chaque échange avec le client.



# LE MANQUE DE COURTOISIE

« Le client est roi ! » la règle prévaut toujours. Bien souvent nous avons à gérer des clients difficiles, des réclamations ou des plaintes et il est impératif dans ces cas de faire bonne figure en tenant la règle, en gardant notre calme. Quelle que soit la démonstration de colère que le client nous inflige, il faut savoir rester Pro. Les mauvais traitements ou propos à

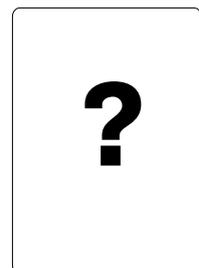
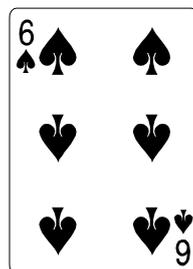
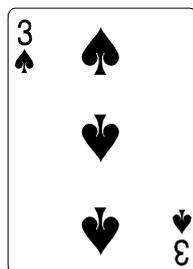
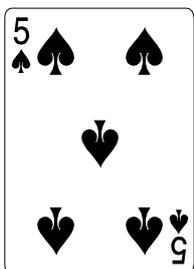
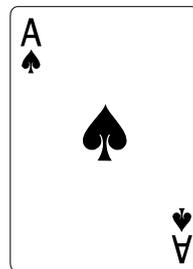
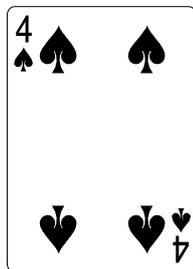
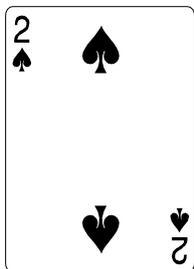
l'encontre du client ou plaignant sont proscrits au téléphone comme sur la piste de station. C'est notre devoir de faire bonne impression et améliorer l'expérience client pour devenir une référence.

Source : **David Meney**, Attaché Commercial Réseau



**La Team DSI** marque la rentrée, avec les ambassadeurs de la marque **PÉTRO IVOIRE !**  
Façon DSI...

Déterminez la carte de la dernière colonne (après avoir constaté une identité, effectuez des additions par colonne) :





**Aïcha ABUSWA, Mandataire Gaz**

## MANDATAIRE GAZ : LES FACETTES DU METIER

Pour cette parution nous vous livrons différentes facettes du métier et les challenges qui jonchent le parcours du Mandataire Gaz. Nous remercions Mme ABUSWA Aïcha pour sa disponibilité et pour avoir accepté de partager avec nos lecteurs les leçons de ses riches années d'expérience dans cette lettre ouverte. Bonne lecture !

Je suis ANGORA Aïcha Sylvie épouse ABUSWA, Manager Général de la Société ANAISA SARL qui est Mandataire de la Société PÉTRO IVOIRE SA pour desservir en gaz butane conditionné les communes de Cocody et de Bingerville d'une part, et les régions de l'Agneby Tiassa et de LA ME d'autre part.

Sachez d'abord que je suis ancienne employée de Pétro Ivoire. Au sein de Pétro Ivoire, j'ai pu véritablement me frotter au métier du gaz, premièrement en tant qu'Assistante du Chef de Département Gaz où j'ai vu naître le segment gaz. J'ai ensuite été Commerciale Gaz et cela m'a permis également de participer à la mise en place de la stratégie de développement du segment.

Cette expérience enrichissante de Commerciale gaz m'a surtout donné l'occasion de côtoyer les acteurs du secteur, de connaître tous les maillons de la chaîne, depuis le centre emplisseur, jusqu'au consommateur final.

Et, la première des qualités pour être un bon mandataire gaz c'est de maîtriser ses revendeurs. Cela implique une proximité et une certaine complicité avec ces derniers.

En dehors de ce qui précède, le bon mandataire, c'est celui qui se met vraiment au cœur de l'activité. Il doit se frotter au terrain et être surtout très patient. Oui **la patience** est une force dans ce métier car le mandataire doit inscrire son travail dans le long terme. **Toutes les zones ont du potentiel** et pour développer ce potentiel, il faut pouvoir être patient, se concentrer sur sa zone et aller chercher son volume. Ne pas fixer dès les débuts le profit ; chercher à être leader dans sa zone ; et comprendre que le travail d'un mandataire ne finit jamais dans la mesure où de nouveaux ménages se créent continuellement et que le besoin demeure.

Aussi avoir **l'amour de sa marque** est très important parce qu'on devient systématiquement le plus farouche défenseur de cette marque auprès des revendeurs.

Pour réussir le mandataire doit accepter de **lâcher des marges au profit des revendeurs et de son personnel** dans une stratégie globale de développement toujours sur le long terme. Accepter de lâcher des marges pour collaborer et développer sa zone, s'accrocher plutôt aux volumes maîtrisés qui se trouvent dans les ménages et non aux volumes volatiles sur lesquels on n'a pas une grande maîtrise.

Le bon mandataire c'est celui qui **sait être réactif et s'adapter** en termes de stratégies aux contingences qui peuvent survenir à tout moment.

Il faut travailler à **développer un réseau efficace** en mettant en place un système de suivi des livraisons, en maintenant la proximité avec les revendeurs par des visites terrains régulières. Etudier sa concurrence. Avoir un esprit d'innovation et surtout être à l'écoute de l'ensemble de son personnel.

Il y'a différentes problématiques qu'on rencontre sur le terrain surtout une certaine anarchie dans le secteur ; marquée par une disparité au niveau des prix, l'apparition de nouvelles marques, et l'installation anarchique de certains revendeurs. Tout cela complique la maîtrise de la concurrence. Les revendeurs et nous, sommes de plus en plus obligés de nous soutenir pour répondre à la concurrence.

Dans un tel contexte, pour assurer l'atteinte des objectifs qui nous sont fixés, il nous faut une organisation logistique bien gérée et bien suivie, si les chargements se font correctement les objectifs devraient être atteints ; si bien sûr ils ne sont pas surévalués.

**Pour fidéliser nos revendeurs, nous misons sur la proximité et la complicité avec eux.** Il nous arrive d'organiser des teambuilding avec nos revendeurs pour définir ensemble nos stratégies commerciales. Ils sont ainsi beaucoup plus impliqués dans le développement de notre marque.

Pour finir, je remercie en mon nom et au nom de l'équipe ANAISA, tous les clients et tout le personnel de la prestigieuse Pétro Ivoire. Nous avons une pensée spéciale pour le Département Gaz et la Direction Générale dont les efforts pour soutenir tous les mandataires sont très appréciés.

Nous souhaitons à tous les lecteurs de PI CONNECT et à l'équipe de rédaction, une très bonne année 2021.

**Aïcha ABUSWA,**  
Mandataire Gaz

**VOTRE SÉCURITÉ, NOTRE PRIORITÉ**

**CONSIGNES SÉCURITÉ GAZ**

Une odeur de gaz? Comment réagir en cas de fuite ?

-  **1** Ouvrez les portes et fenêtres pour créer des courants d'air
-  **2** Fermez le robinet de gaz pour stopper la fuite ou sortez la bouteille et protégez la des sources de chaleur
-  **3** N'allumez aucun appareil électrique ni la lumière
-  **4** N'utilisez pas de téléphone, allumette, cigarette ou briquet
-  **5** Alertez votre voisinage le plus proche au plus vite

**Comment vérifier s'il y a une fuite?**

Appliquez de l'eau savonneuse sur les zones de raccord



Si il y a une fuite, l'eau fera des bulles.



S'il n'y a aucune réaction, cela signifie qu'il n'y a pas de fuite à cet endroit.

Sur PETROIVOIRE 88 et 912 bureaux d'activités, activités et distributions.



## 6 ASTUCES POUR GERER UN CLIENT DIFFICILE

*Faire bonne impression et gérer l'image peut devenir parfois un parcours du combattant, surtout quand on se retrouve face à un client furieux, un plaignant. Des erreurs dans le service du produit à la pompe, la présence d'eau dans le réservoir du client ; suite à de fortes pluies, une erreur de facturation ; sont occasionnellement des situations qui nous imposent de prendre en charge une plainte, voire d'en assurer le suivi. Dans ces cas, il faut noter que toutes nos actions et propos marqueront la continuité ou la fin de la collaboration avec la partie plaignante, il faut donc penser et agir en mode "fidélisation". Pour vous aider à gagner le pari de faire et paraître mieux, nous vous livrons ici 5 astuces pour gérer un client difficile ou un plaignant.*

### 1-RESTER CALME ET COURTOIS

Il est essentiel dans ce genre de situation de maîtriser ses émotions. Le client frustré vous lancera des propos parfois non mesurés. Dîtes-vous que ce n'est pas personnellement dirigé contre vous. Restez détaché de cette agressivité tout en essayant de comprendre la personne. Dans tous les cas, répondre par l'agressivité

ne vous sera d'aucune aide et vous fera sentir frustré. Ne vous laissez pas provoquer car dans certains cas c'est probablement ce que le client voudrait.

### 2-CALMER LE CLIENT

Prenez le contrôle de la situation, apaisez les tensions. Demandez au client de se calmer. Faites-lui comprendre que cela n'arrangera pas la situation et que vous n'arriverez pas à discuter dans ces conditions.

### 3-LAISSER LE CLIENT S'EXPRIMER ET NE PAS LE PROVOQUER

Nous soulignons qu'il faut laisser le client s'exprimer car parfois il a dû subir de très mauvaises expériences avant de parvenir à ce contact avec vous. Une fois que la situation est expliquée, relativisez et évaluez la situation. Si vous jugez que le mécontentement du client est justifié, il serait peut-être bon de commencer par vous excuser au nom de vos collègues. Une fois le client calmé, essayez de bien comprendre la demande et faites-lui savoir que vous êtes de bonne foi et que vous ferez au mieux pour l'aider.



#### **4-PARLER FRANCHEMENT**

Nous pensons que le mieux est d'être honnête concernant la situation même si vous savez que votre réponse va lui déplaire. Le plus important pour faire accepter une réponse est d'expliquer le pourquoi du comment:

Pourquoi une résolution va prendre du temps ? Pourquoi faut-il respecter des étapes ou vérification avant de faire intervenir un technicien ? Pourquoi vous ne trouvez pas de réponse à son problème ? Pourquoi vous devez transférer sa demande ? Pourquoi vous n'avez pas la main ? Pourquoi vous avez résolu rapidement la situation contrairement aux précédents conseillers ? Etc...

Expliquez pour que le client ne soit pas dans le flou car il ne connaît pas forcément l'organisation, le fonctionnement et les obligations de votre service.

#### **5-RESTER SOLIDAIRE**

Pour rassurer le client et faciliter sa collaboration pour le suivi de sa requête, il est nécessaire de se mettre de son côté, de devenir

le gardien de ses intérêts face à la marque.

Toutefois, il faut noter que cette position stratégique doit être gérée sans erreur : Ne jamais dénigrer sa marque, ni ses collègues, ni la procédure pour tenter de plaire au client ou l'apaiser. Il est convenable plutôt de trouver des excuses valables et si nécessaire de vous excuser personnellement au nom de vos collègues.

#### **6-NE PAS RELÂCHER LES EFFORTS**

Ne délaissez pas le client, il a sûrement besoin d'être rassuré alors proposez lui de le rappeler pour faire un suivi de la situation. Maintenir une relation de confiance permettra de dénouer beaucoup de relations problématiques. Assurez-vous que la plainte du client arrive au bout du processus de traitement et que le client est finalement satisfait.

**Rita INDAT**

## NOTATION DE FIN D'ANNEE : LA DRHA RENCONTRE LE PERSONNEL



Le vendredi 18 décembre 2020 à 14h30 s'est tenue dans le respect des mesures barrières, une rencontre de la Direction des Ressources Humaines avec les membres du personnel. Au programme de cette rencontre : la présentation du nouveau mécanisme de notation et d'évolution des carrières.

Animée par Maud CAMARA, Directrice des Ressources Humaines et de l'Administration, la rencontre a permis d'expliquer de façon détaillée les nouvelles fiches de poste et fiches de notation.

Les notations de fin d'année ont pour but d'évaluer les compétences attendues au regard de la fiche de poste du travailleur et mesurer l'impact des performances réalisées au regard de ses capacités et ses compétences.

Il est à souligner que l'entretien de notation n'est pas un temps de règlement de comptes, ni de favoritisme. Il constitue le socle du développement et de la performance des travailleurs ainsi son élaboration méticuleuse permettra à la Direction des ressources humaines de : - mieux orienter **les besoins d'accompagnement** et de développement

des travailleurs en vue de leurs orientations professionnelles

- **Détecter et promouvoir les talents** de chaque collaborateur
- **Déterminer un profilage** complet du travailleur pour lui permettre d'être performant dans l'emploi le plus convenable pour lui
- **Assurer la relève**

**professionnelle** par rapport aux projets de développement futurs de l'entreprise.

« Les évaluations de fin d'année sont d'une importance capitale pour toutes les directions et particulièrement pour la Direction des Ressources Humaines, car elles sont les rendez-vous d'échange sur le bilan de chaque poste au vu des objectifs qui lui étaient assignés. On se mesure réciproquement, on se corrige et se fixe de nouveaux objectifs pour l'année suivante. Et le résultat de ses échanges impacte le travail de chacun et définit l'orientation générale de l'entreprise en terme d'attribution des compétences aux postes. Il est donc important pour nous RH que tous les acteurs soient à l'aise avec les techniques et les supports d'évaluations ; d'où ces rencontres. »  
Nous a confié Maud CAMARA.

Les notations se dérouleront du 22 décembre 2020 au 18 janvier 2021.

**Marina ASSEMIAN**



## NOTRE VISION

Devenir la référence dans la fourniture d'énergies en Afrique

## NOTRE MISSION

Chez Pétro Ivoire, nous mettons un point d'honneur à fournir à nos clients de l'énergie et des services de qualité dans le respect des normes de sécurité et d'environnement

## NOS VALEURS

RIGUEUR

ETHIQUE

EPANOUISSEMENT

LOYAUTE

## NOTRE ORIENTATION STRATEGIQUE

### Nos axes de développement

RAYONNEMENT

DEVELOPPEMENT

INNOVATION

GOUVERNANCE

### Nos piliers

BATIR UNE CULTURE ET UNE IDENTITE FORTES

STIMULER LA CROISSANCE DE L'ACTIVITE

PROMOUVOIR L'INNOVATION DIGITALE

AMELIORER LA GOUVERNANCE

# 2021

*A l'occasion de cette nouvelle année,  
recevez au nom de Pétro Ivoire,  
nos vœux de bonheur,  
de santé et de prospérité.*

**BONNE & HEUREUSE ANNÉE**

📱 @petroivoireSA  
☎️ +2252721758840  
💬 Whatsapp : **09021919**  
✉️ petroivoire@petroivoire.ci  
🌐 **www.petroivoire.ci**

  
**Pétro Ivoire**  
FAISONS ROUTE ENSEMBLE