

# PI CONNECT

Newsletter de PÉTRO IVOIRE N°04 - Avril 2021



## OBJECTIF REFERENCE

*Edito :*  
**M.Sébastien  
KADIO-MOROKRO**

**A vous :**  
**La démarche  
analytique**

**Enquêtes du trimestre :**  
**La force d'une  
marque**

**ACTU PI:**  
*Publireportage:*  
**L'afterwork de  
rentrée**

# Objectif référence

**M. Sébastien KADIO-MOROKRO**

Directeur Général - Pétro Ivoire



Une personne se sent vivante quand elle a des projets, comme une entreprise vit à travers des projets enthousiasmants. Et pour réussir un projet, il faut une stratégie bien définie qui s'appuie sur **une ambition**. C'est un rêve qu'on partage en équipe pour le faire naître, et une vision collective de l'avenir. C'est ce rythme qui synchronise toutes nos actions, c'est l'Énergie de la réussite et c'est ce qui fait la différence. L'ambition.

La nôtre comme vous le savez est « de devenir **LA REFERENCE dans la fourniture d'énergie en Afrique** ». Devenir **LA REFERENCE** dans notre métier, nous oblige à nous surpasser pour délivrer des services et produits aux exigences des normes internationales, mais mieux, exprimer notre originalité et notre créativité par l'innovation pour enfin offrir la meilleure expérience client.

Loin d'être un bout de mot ou un leurre, Devenir **LA REFERENCE**, c'est possible par le travail acharné et la synergie de nos efforts.

Du cadre dirigeant, du manager, à l'employé, du gérant de station services au conseiller carburant, du mandataire de gaz ou lubrifiants au revendeur ; chaque maillon de la chaîne PETRO IVOIRE doit collaborer dans une parfaite synergie d'actions pour atteindre le but.

C'est, solidaires autour de nos procédures, passionnés pour notre marque, engagés ensemble à faire vivre nos valeurs et, à tenir la promesse faite à nos clients, sans perdre de vue notre ambition ; que nous y arriverons.

Dès cette année et les prochaines à venir, tout sera mis en œuvre pour nous donner les moyens de « **devenir la REFERENCE en fourniture d'Énergie en Afrique** ».

Ainsi, j'engage toutes les parties prenantes, tous les acteurs et partenaires à s'inscrire dans cette vision, notre ambition ; parce que nous le devons, faisons route ensemble !

# SOMMAIRE

Edito

## OBJECTIF REFERENCE

par **M. Sébastien KADIO-MOROKRO**

### ACTU PI

L'Afterwork de rentrée ..... 4

Pétro Ivoire distingue ses transporteurs .... 5

Célébration de la journée des droits de la femme Pétro Ivoire ..... 8

### LE MARCHÉ

Hausse des prix du carburant au Burkina, quel impact chez nous ? ..... 9

### IN OUT

Proposition des services additionnels ..... 10

Mauvais entretien des équipements mis a disposition ..... 10

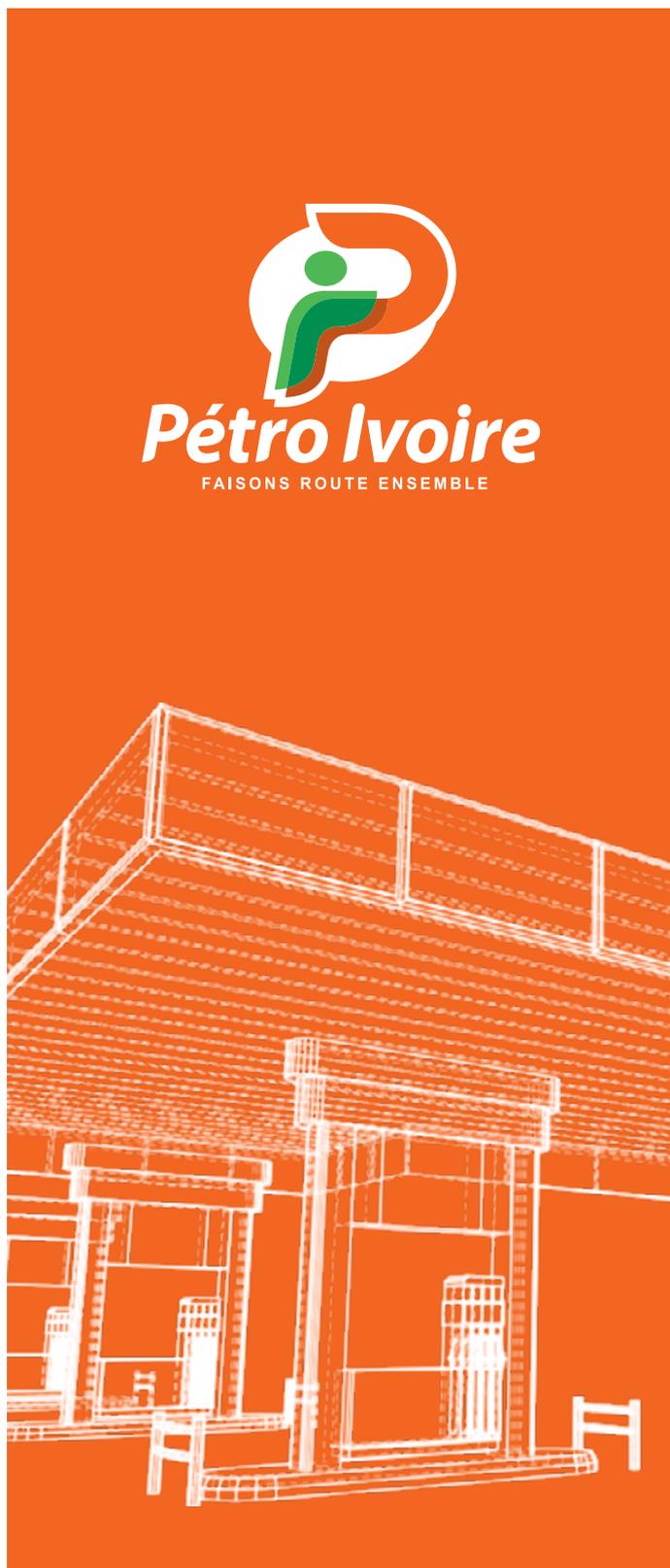
### A VOUS

La démarche analytique, outils de contrôle et de décision ..... 11 -12

### ENQUETES DU TRIMESTRE

La force d'une marque ..... 13 - 14

Développer ses compétences pour réussir sa carrière ..... 16 - 18



*Directeur de publication :*  
**Maud CAMARA,**  
Directrice Ressources Humaines et de l'Administration

*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

# L'AFTERWORK DE RENTREE



Le vendredi 15 janvier 2021, dans les jardins de PETRO IVOIRE aménagés pour la circonstance, le personnel s'est réuni autour d'un cocktail debout. C'est dans une ambiance chaleureuse et amicale que les échanges de vœux entre le personnel et le DG se sont faits. L'Afterwork de rentrée a été marqué par des notes d'humour, des karaokés libres des collègues qui ont fait bon accueil du concept. Nous vous partageons ces souvenirs à travers les pages de notre album.



par: **Marina ASSEMIAN**

# PETRO IVOIRE DISTINGUE SES TRANSPORTEURS



**M. Parfait KOUAME,**  
*Directeur des Opérations*

Après le renouvellement de la flotte de camions destinés aux transports des marchandises, initié de juin à décembre 2019, visant la conformité du processus d'approvisionnement aux exigences des normes internationales, la Direction des Opérations avec à sa tête Mr Parfait KOUAME, poursuit le processus de maîtrise et de contrôle

du système d'approvisionnement des stations et sites clients.

Ainsi, les transporteurs agréés par PETRO IVOIRE ont fait l'objet de notation pour les prestations fournies au titre de l'exercice 2020, sur la base d'une grille de critères définis, notamment, la maîtrise des procédures de dépotage, le respect des limitations de vitesse et âge véhicule (vétusté engin), la certification en conduite défensive du personnel roulant pour ne citer que ceux-là. Ceci pour lutter contre les mauvaises habitudes qui s'installent vite dans le quotidien des transporteurs.



Le 29/01/21 après une réunion de bilan au cours de laquelle les objectifs 2021 ont été présentés, les transporteurs qui se sont distingués par la qualité de leur prestation en 2020 se sont vus

décernés des distinctions ; des mains du DG, Mr Sébastien KADIO-MOROKRO. Ce sont trois (3) transporteurs qui se sont partagés les palmes de :



**SGTTCI :**  
*Transporteur OR*



**LES CENTAURES  
ROUTIERS :**  
*Transporteur  
ARGENT*



**IVOIRE  
TRANSPORT :**  
*Transporteur  
BRONZE*

Notons qu'une évaluation des performances est prévue chaque trimestre en plus du bilan annuel. Ce dispositif de suivi des partenaires transporteurs vient marquer l'engagement

de PETRO IVOIRE pour le respect de l'environnement et participe à la réduction des émissions des gaz à effet de serre.



par: **Marina ASSEMIAN**

# DES MOYENS

## DE PAIEMENT POUR

# VOUS FACILITER LA VIE

CHOISISSEZ VOTRE  
**MOBILE MONEY**



**Orange Money**



**MTN momo**



**Moov Flooz**

carte liberté



9999 AB 019283  
08/22



1234 5678 1234 5678

VALID 00/00 EXPIRES 00/00

**VISA**

📍 @petroivoireSA  
☎️ +2252721758840  
📞 Whatsapp : 09021919  
✉️ petroivoire@petroivoire.ci  
🌐 www.petroivoire.ci



**Pétro Ivoire**  
FAISONS ROUTE ENSEMBLE

# CÉLÉBRATION DE LA JOURNÉE DES DROITS DE LA FEMME PETRO IVOIRE



Le 8 mars 2021, au grand plaisir des femmes de PETRO IVOIRE, magnifiquement vêtues dans leur uniforme en pagne orange, a été célébrée la Journée Internationale des droits de la Femme. Une célébration adaptée aux exigences du COVID 19 ; tenant compte de la limitation des effectifs de regroupement et de la distanciation. Ainsi, le Service Communication et Marketing a opté pour un webinar sur le thème choisi : **Développer ses compétences face aux changements**; diffusé via l'application Microsoft TEAMS.



Ce thème a été traité par **Mme Micheline TAOE DOH**, Happiness & Leadership Coach Founder de FEMME IMPACT invitée pour cette journée. Ce webinar a été un atelier d'échange participatif, enrichissant pour les participantes qui y ont montré un vif intérêt. De plus le choix du concept webinar épouse les objectifs de digitalisation de nos processus et a permis de familiariser les utilisateurs avec ces supports digitaux très utiles au travail coopératif.





## HAUSSE DES PRIX DU CABURANT AU BURKINA, QUEL IMPACT CHEZ NOUS ?

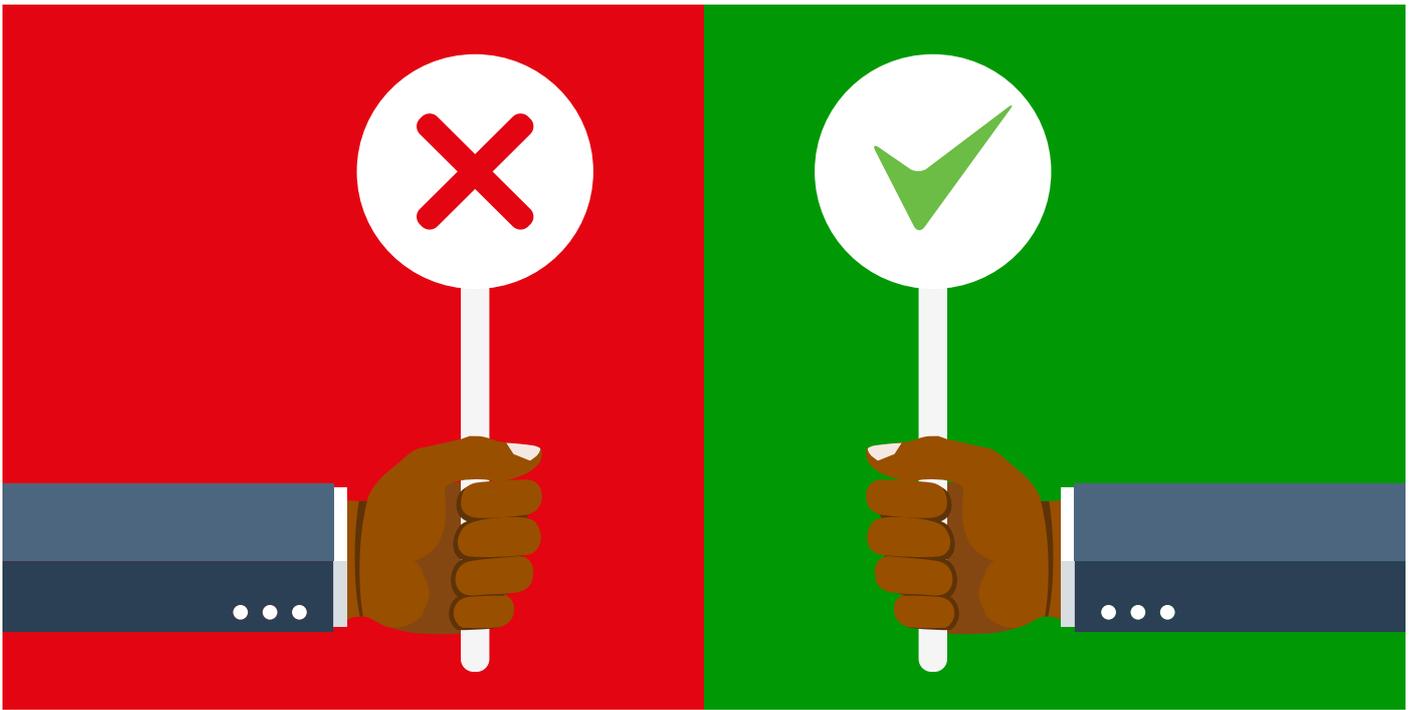
Le 19 mars 2021, un communiqué du Ministère burkinabè de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat annonce la hausse des prix des hydrocarbures et du gaz butane dès le 23 mars. A la pompe, c'est une hausse de 10 F sur les produits super 91, gasoil et pétrole ; dont les nouveaux prix sont pour le super 91 : 615 F CFA, et 545 F le gasoil. Quant au gaz butane la hausse ne concerne que la bouteille de 12 kilos qui passe de 5 000 à 5 500 francs CFA.

Une hausse sur le marché voisin du Burkina Faso n'est pas sans impact sur les ventes dans les zones Nord de la Côte d'Ivoire. Quand on sait que l'approvisionnement de cette zone en gaz domestique est encore en dessous des besoins des populations. Il faut aussi compter avec les habitudes des revendeurs qui au gré des marges ramènent pour le transvasement des consignes des marketeurs burkinabès sur le territoire ivoirien et vis versa.

En outre, une hausse des prix pour une population des zones rurales sur le gaz sonne comme un appel à retourner à d'autres solutions telles que le bois de chauffe ou le charbon. Des alternatives en conflit avec les intérêts de l'environnement et du climat ; ce qui justifierait de plus s'impliquer dans une politique de vulgarisation du gaz butane.

Rappelons que depuis Décembre 2020, PETRO IVOIRE a installé des mandataires sur les zones Nord du pays pour mieux satisfaire les besoins des populations.

*par: Marina ASSEMIAN*



## PROPOSITION DES SERVICES ADDITIONNELS

Sur un marché à forte concurrence comme celui des stations, les services additionnels, vrai levier de différenciation, doivent être mis en avant pour accrocher et fidéliser de nouveaux clients. Et surtout pour faire monter la valeur du panier à la caisse en d'autres termes, réaliser le maximum de chiffre d'affaires sur un même client.



C'est l'art d'être un bon vendeur, réussir à réaliser une vente pour laquelle le client n'était pas venu.

Développer cette capacité au quotidien fait la différence dans l'atteinte des objectifs. Et une personne qui s'est distinguée sur ce point et qui est un bon exemple, c'est **Mme BALE Yolande**, Gérante de la boutique ChezNou de St JACQUES, que nous félicitons.

## MAUVAIS ENTRETIEN DES EQUIPEMENTS MIS A DISPOSITION

Les équipements et matériels mis à disposition pour le travail sont le patrimoine de l'entreprise et tant qu'immobilisation, ils doivent être bien entretenus pour limiter les charges liées aux pannes pour mauvaises utilisations et aussi les sinistres. Et ceci est valable tant pour les équipements à l'intérieur des bâtiments que pour ceux sur la piste. Les tuyaux de pompe à essence qui traînent sous les pneus, les caisses à outils qui restent sur la piste dans les baies de graissage et sont endommagés lors des

manœuvres. Les bippeurs d'assistance qui se perdent à répétition ou encore les batteries de TPE qui s'usent car restant toujours en charge font partie de la longue liste des mauvaises habitudes à corriger. Elles viennent gonfler nos charges et représentent une perte considérable si on tient compte de leur fréquence et du nombre total de sites à entretenir. C'est donc de la responsabilité de chacun en bon père de famille de faire bon usage du matériel de travail mis à disposition.



## **LA DEMARCHE ANALYTIQUE, OUTILS DE CONTROLE ET DE DECISION**

Interview de **Jonas DJAKO**  
 Chef Département Comptabilité et Fiscalité

*Pour réaliser un bénéfice durable, toute entreprise a besoin de comprendre et d'intégrer la comptabilité dans son organisation. Si au début, la comptabilité n'était perçue que comme un outil de calcul de taxes à reverser par les entrepreneurs, ou encore un outil de facturation, ceux-ci au fur à mesure de la croissance de leur activité éprouvent le besoin de disposer d'un repère financier fiable qui leur permettra d'orienter leur stratégie.*

*Ainsi, naît le besoin d'intégrer la comptabilité analytique dans la gestion d'entreprise. Il faut dire que quel que soit le métier qu'on embrasse dès qu'il s'agit de le rendre rentable, il faut impérativement tenir une comptabilité analytique. Et pour vous aider à en savoir plus nous avons choisi quelques points que nous exposerons brièvement pour explorer avec tous nos lecteurs, son utilité.*

### **1- Qu'est-ce que la comptabilité analytique et en quoi consiste-t-elle ?**

Le devoir fondamental de toute entreprise est de créer de la richesse.

Et, la comptabilité analytique se définit comme une comptabilité du détail qui analyse et traite les données financières issues de la comptabilité générale. Elle permet d'expliquer de façon précise le résultat de l'entreprise, d'analyser de manière détaillée les centres de profits (les recettes) et les centres de charges (les coûts, les dépenses) de l'entreprise.

Elle permet ainsi de valoriser les données financières et d'assurer la continuité de l'exploitation et des services.

### **2 - Existe-t-il une obligation légale de tenir une comptabilité analytique ?**

Tenir une comptabilité analytique n'est pas une obligation légale, mais un outil d'analyse factuelle des profits et des coûts, en vue d'orienter la prise de décisions stratégiques.

### **3 - De quelle manière la comptabilité analytique peut-elle être un outil de contrôle ?**

La comptabilité analytique fournit un diagnostic économique des activités de l'entreprise.

Elle est un puissant outil de contrôle pour la gestion et les investissements, car elle fournit un cadre pour l'analyse détaillée des résultats, le suivi – évaluation et la revue des comptes d'exploitation et d'investissement de l'entreprise. Elle fournit un cadre de dialogue permanent pour la révision des postes budgétaires en relation avec le Contrôle de gestion et de surveillance concertée des risques économiques.

La comptabilité analytique permet de faciliter la revue et l'interprétation des états de synthèses financiers par l'examen des poches de dépenses et de recettes, d'exercer un contrôle à posteriori sur les :

- ▶ Résultats de la comptabilité générale ;
- ▶ Affectations et consommations des stocks ;
- ▶ Coûts par activité de l'organisation ;
- ▶ Coûts de direction, des départements et des services ;

► Les coûts cachés de l'entreprise, notamment les coûts de prévention, de traitement des anomalies, des dysfonctionnements, des non-conformités, de détection et d'anticipation des vulnérabilités des processus de l'entreprise.

#### **4 - Quel avantage peut-elle offrir pour la prise de décision ?**

Elle offre l'avantage de la maîtrise des activités et coûts de l'entreprise, ainsi elle assure une fiabilité de l'information financière, et présente une situation nette des activités. Elle sert également à la minimisation des coûts et à l'optimisation des investissements par une meilleure appréciation des scénarii.

La comptabilité analytique est en soi un formidable outil d'analyse des indicateurs et agrégats économiques pour la prise de décision.

#### **5 - Quel usage peut-on en faire dans les prévisions de budget ?**

La comptabilité analytique permet d'élaborer un budget fiable. Elle aide pour le dimensionnement des ventes et des charges à budgétiser. C'est l'outil de base des responsables budgétaires pour leurs prévisions.

#### **6 - Quel repère nous offre la comptabilité analytique ?**

Par sa capacité à mesurer les seuils de rentabilité et les coûts de revient, la comptabilité analytique permet, d'affiner la stratégie commerciale sur les produits d'appel de l'entreprise et ceux à forte valeur ajoutée.

Elle offre également des opportunités pour l'identification des charges non essentielles à l'activité, ce qui permet au manager de mieux arbitrer les dépenses de l'entreprise et concentrer les charges sur les problématiques essentielles et critiques.

#### **7 - La comptabilité analytique est-elle à la portée de tous ou est uniquement pour les experts ?**

La comptabilité analytique nécessite l'implication de tous les acteurs de l'entreprise.

C'est par essence un outil technique de gestion préparée, produit et mis en ligne par des compétences initiées, mais qui reste à la portée de tout le personnel en raison de son caractère participatif, d'échanges de vues et d'analyses concertées dans le respect des procédures.

L'adage ne dit-il pas que les idées du groupe sont plus fortes que celles du plus fort du groupe ?

#### **8- Quels sont les perspectives d'évolution du système analytique à PI ?**

Nous visons à :

-Produire des états de synthèse financiers analytiques au niveau des unités décisionnelles;

-Mesurer et notifier le niveau d'impact réel des Directions, Départements et Services sur les centres de profits et de coûts ;

-Produire et alerter les Directions, Départements et Services quant au niveau de consommation des charges ;

-Constituer un support technique de pointe pour les activités de contrôles de gestion, budgétaires et de contrôles internes ;

-Produire des résultats fiables et détaillés pour un meilleur pilotage stratégique de l'entreprise.

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

# LA FORCE D'UNE

# MARQUE

Par: **MME. RITA INDAT,**  
Chef Service Communication Pétro Ivoire



Dans un environnement extrêmement concurrentiel, où les consommateurs sont inondés de messages, de contenus, de propositions, de promesses et d'incitations, nous avons l'exigence de nous montrer, nous vendre et surtout sortir notre épingle du jeu en construisant une marque forte.

C'est en effet en créant une marque forte avec notre propre univers et une promesse unique que nous allons sortir du lot et attirer l'attention de notre public cible.

Mais quelle est exactement la définition d'une marque forte ?

**"UNE MARQUE FORTE, C'EST UNE MARQUE DONT LA PERSONNALITE, LES CODES, LES VALEURS ENTRENT DANS LE QUOTIDIEN DU CONSOMMATEUR"** pour s'y faire une place durable.

C'est une marque qui fait partie « des meubles », tant elle devient un objet de la vie et du quotidien, comme par exemple un pot de Nutella ou une bouteille de Coca Cola ! ou le MAGGI national...

Plus qu'une appellation d'entreprise ou de produit, bien plus que la fonction d'identification, la notion de MARQUE fait appel au trait distinctif, à la singularité et nécessairement évoque la promesse faite.

**"LA MARQUE EST LA PERCEPTION QU'ON A QUI NOUS DONNE DE CROIRE EN LA PROMESSE OU PAS, DE L'ESSAYER, DE LA RECOMMANDER OU D'EN ETRE FIDELE."**

Qui dit perception implique impérativement la notion de réputation et, en ce sens, la marque est la somme des représentations mentales, des sentiments et valeurs qu'on associe à l'entreprise. Elle va au-delà du fonctionnel, elle nous entraîne dans l'émotionnel.

Cette perception se nourrit des partages d'expériences ou d'informations relayées et constitue une mémoire collective.

Ainsi, on dira qu'une marque forte est celle qui bénéficie d'une large et bonne réputation. Et, cela n'est jamais le fruit d'un hasard mais d'un travail méthodique.

**"UNE MARQUE SE CONSTRUIT, GRANDIT ET S'ENTRETIENT, INNOVE, SE REINVENTE SANS CESSE."**

De même une promesse s'exprime, se tient et se renouvelle.

Voici simplement résumé la force d'une marque.

Notre ascension vers une marque plus forte impliquera dans le principe la même démarche: donner un positionnement en ligne avec notre vision, construire notre image, prendre la parole pour exprimer notre savoir-faire acquis par de nombreuses années d'expérience.

Faire une promesse que nous sommes en mesure de tenir; pour nos compétences certaines, notre valeur ajoutée et notre singularité et rappeler continuellement notre engagement à faire mieux.

C'est un vaste chantier communication et marketing mais qui demande une implication et un engagement de toutes les entités de l'entreprise.

**"ON COMPREND ALORS QU'IL EST IMPOSSIBLE DE BATIR UNE MARQUE SANS CREER UNE COMMUNAUTE GRANDISSANTE QUI ADHERE A NOS VALEURS, ET CROIT EN NOTRE PROMESSE."**

Un client satisfait, fidélisé, un prospect converti, voici la clé de résonance d'une promesse bien énoncée.

C'est ensemble joignant de bout en bout nos efforts dans la performance quotidienne que nous réussirons à faire de PETRO IVOIRE la référence, par ricochet une marque forte.

Pour cette année, nous faisons le pari d'entraîner tout le monde dans l'acquisition de

chaque lettre de la REFERENCE...

Quelques exemples pour identifier une marque forte

### **1. On confond le nom de votre marque avec le nom de votre produit**

L'antonomase est une figure de style qui consiste à remplacer un nom commun par un nom propre, ou vice-versa. Frigidaire, marque créée par General Motors il y a près de 100 ans, est encore aujourd'hui utilisée comme synonyme de réfrigérateur.

On Prendra le cas de CUBE MAGGI de Nestlé qui est devenu le nom générique des Cubes d'assaisonnements.

### **2. Les consommateurs pleurent votre départ et célèbrent votre retour**

### **3. Les fans sont prêts à payer pour vos déboires**

### **4. Vous êtes plus populaire que Justin Bieber et Rihanna**

Coca-Cola a toujours été reconnue comme l'une des marques les plus fortes au monde. Sur Facebook, elle est l'entreprise la plus suivie, plus de 90 millions de fans. C'est 10 millions de plus que Rihanna et près de 20 millions de plus que Justin Bieber. Impressionnant pour une marque dont le principal produit a la particularité de rester toujours le même année après année.

### **5. Vous ne faites aucune concession sur les prix**

Cas d'APPLE, bien que les acteurs de l'électronique se livrent des guerres de prix à coups de rabais et de promotions, Apple s'en est toujours tenu à sa stratégie de prix.

Inauguration de la **Station Gandhi**



Inauguration de la **Station Saint Viateur**





# DEVELOPPER SES COMPETENCES POUR REUSSIR SA CARRIERE

Réussir sa carrière est un défi personnel que tout le monde est en droit de se fixer. Pour gravir les échelons et cumuler les promotions, ***il faut rêver et se projeter dans une carrière brillante.***

Mais seulement ceux qui comprendront la nécessité d'en faire un projet personnel réussiront à relever le défi.

Il n'y a pas de destin tout tracé en termes d'évolution de carrière, chaque personne reste le maître de son destin et doit savoir créer les circonstances de sa réussite, et cela passe impérativement par le développement de ses compétences.

Le développement des compétences consiste à assimiler de nouveaux savoir-faire et savoir-être utiles dans le cadre professionnel. Il s'agit d'être ouvert pour acquérir, accepter de se mettre à jour ou de perfectionner ses connaissances nécessaires à une meilleure tenue de son poste actuel ou futur. Il s'agit même parfois d'oser le changement de métier. Il existe plusieurs

moyens pour développer ses compétences ; via la formation professionnelle, mais aussi les conférences, le coaching, les forums professionnels, les salons, les événements formels ou informels ainsi que dans toutes les situations propices aux échanges de bonnes pratiques.

Le développement des compétences représente un important enjeu pour PETRO IVOIRE, mais aussi pour les membres du personnel qui souhaitent élargir leur champ d'opportunités professionnelles. Il est également stratégique pour toute l'entreprise car cela permet de capitaliser sur les connaissances internes et optimiser la performance globale.

En investissant dans la formation interne, PETRO IVOIRE augmente son agilité et consolide la motivation de ses collaborateurs. Ainsi, en misant sur l'individu, le collectif est impacté positivement.

Le développement des compétences concerne

l'ensemble des individus, et ce, quel que soit leur niveau de formation initiale et leur poste. Pour cette année 2021 à l'instar des autres années, la Direction des Ressources Humaines mettra plusieurs moyens à disposition du personnel et des managers visant à :

- **Améliorer l'agilité professionnelle** : gestion du temps, gestion du stress, affirmation de soi, travail en équipe.
- **Améliorer le niveau de langue étrangère** : Pratique ludique de l'anglais
- **Initier le personnel aux compétences managériales de 1er niveau** : Responsabilisation des équipes exerçant le middle management.
- **Élargir la palette de compétences** pour gagner en performance dans le cadre des missions quotidiennes.
- **Maintenir à jour les compétences techniques** : Formation continue

### **Qui a besoin de développer ses compétences ?**

Tout le personnel de PETRO IVOIRE est concerné par le développement des compétences.

L'entretien individuel pour l'évaluation des performances techniques et comportementales de fin d'année joue un rôle clé dans la définition du parcours de développement des compétences nécessaire au salarié. Pendant ces entretiens les connaissances, attitudes et capacités sont discutées et recadrées, mais aussi les perspectives d'évolutions professionnelles.

Forts de ces informations, au sortir des échanges avec les supérieurs, les travailleurs sont invités à s'engager dans le développement des compétences individuelles et collectives.

## *Les moyens pour le développement des compétences à PETRO IVOIRE*

Il existe plusieurs moyens pour assurer le développement des compétences à PETRO IVOIRE dont les principaux sont :



- **L'encadrement et la supervision** : le supérieur est chargé d'encadrer, de superviser et d'orienter ses équipes afin de les faire monter en compétences en leur permettant de consolider ou améliorer leurs savoir-faire professionnels. Il s'agit là de développer les connaissances théoriques et les rendre pratiques. Pour ce faire, il est tenu d'organiser les postes de travail, fixer les règles, définir les objectifs et contrôler le tout. Demander des orientations à son supérieur, permet d'obtenir des clés d'analyse, une compréhension des indicateurs de performance pour les objectifs qui nous sont fixés et présente l'avantage de créer un dialogue utile à l'épanouissement au travail.

**Osons dire « boss, je n'ai rien compris au travail que tu m'as donné, je viens pour que tu m'orientes... »**, plutôt que de fournir un travail de qualité médiocre qui fera perdre du temps au Service et assurément impactera négativement l'image que notre supérieur a de nous.



• **Coaching et mentorat** : Le coaching du supérieur vise à accompagner le travailleur dans la prise de conscience de ses attitudes professionnelles (le savoir-être). En être conscient, permet de mieux construire son avenir et être en phase avec ses ambitions. Les comportements naturels des personnes influencent leurs agissements au travail et induit par moment un manque de professionnalisme. Rester factuel est la clé des performances comportementales. Agir à partir de ses émotions ou de ses états d'âmes renferme le collaborateur dans le carcan de la subjectivité et l'incompétence.

A PETRO IVOIRE, Le mentorat s'appuie sur une relation davantage personnelle et prend la forme du parrain professionnel. Le rôle du parrain est d'accompagner le filleul dans son développement personnel ou professionnel pour l'aider à gagner en confiance en lui et en autonomie. Il est le Mentor, il fait bénéficier l'agent de sa sagesse, de son expérience et de son expertise.



• **Formation et séminaire à la demande** : Un plan de formation annuel est élaboré au profit du personnel, des Services et des

Départements; avec la collaboration de Cabinets de Formation spécialisés. Suivant les demandes formulées par les travailleurs et leur supérieur, des séminaires et formations sont programmés pour corriger les écarts de compétences, acquérir des compétences ou outils nouveaux, boostant les compétences individuelles et collectives.



• **Workshop** : Nous initions cette année des ateliers collaboratifs pour une participation active des membres du personnel. Les workshops traiteront des sujets qui seront définis à l'avance par les Services et Départements qui fixeront les objectifs. Ces ateliers permettront aux travailleurs de construire une réflexion, trouver une idée, partager un savoir particulier, lancer un concept, accompagner un changement majeur, apprendre un outil, mémoriser ou comprendre une procédure etc.

Développer ses compétences pour réussir sa carrière à PETRO IVOIRE est l'initiative à prendre par chaque employé. S'investir et s'impliquer pleinement dans chacun des moyens à notre portée, c'est saisir l'opportunité de réussir personnellement, en faisant gagner l'équipe. Car la somme des performances individuelles est une manne pour la valeur ajoutée de PETRO IVOIRE. Alors ouvrons nous ensemble aux perspectives d'une brillante carrière.

par: **Maud CAMARA**

Sudoku / Niveau **Facile**

	5	7	1	2			8	
2	6	1	3	9	8	4	5	7
9		3			5		6	1
6	3	2	9		7	5	1	4
	7		4		1			2
5	1	4	2	6	3			
1	2	5	6		9	7	4	8
	9	6	8	7	4	1		5
7					2	3	9	6

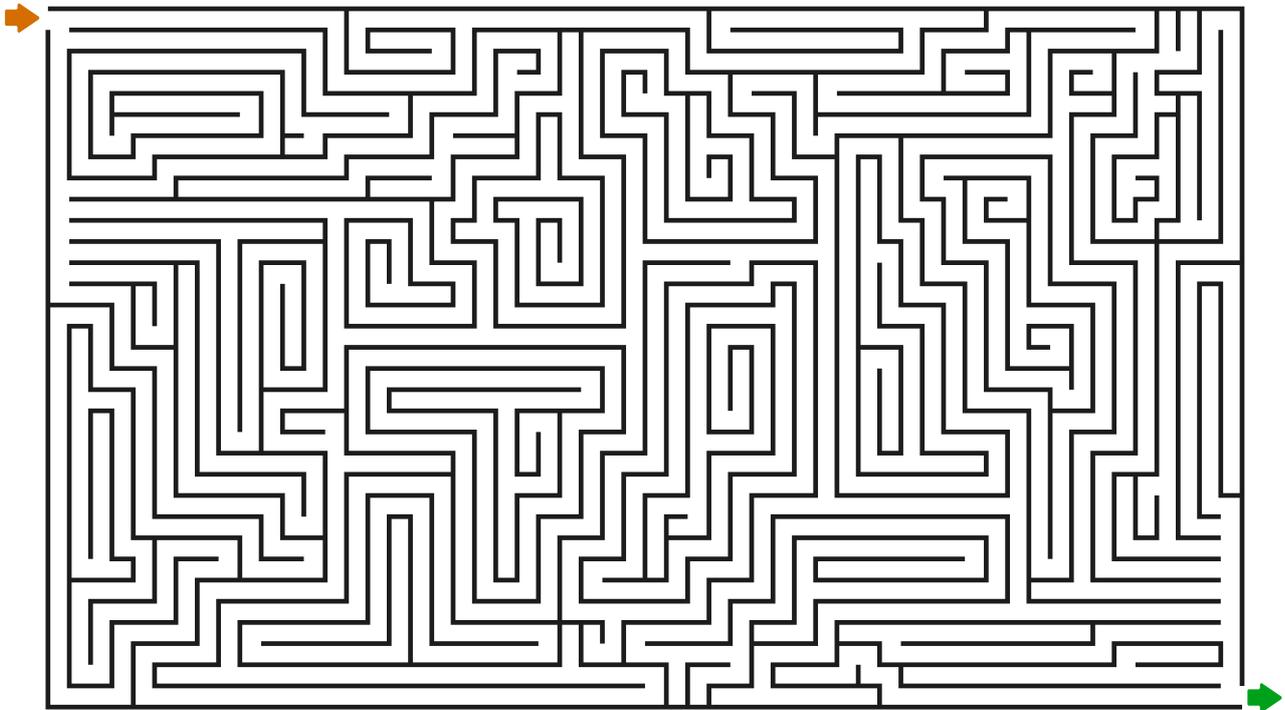
Solution : [www.i-sudoku.com/g-72](http://www.i-sudoku.com/g-72)

Sudoku / Niveau **Difficile**

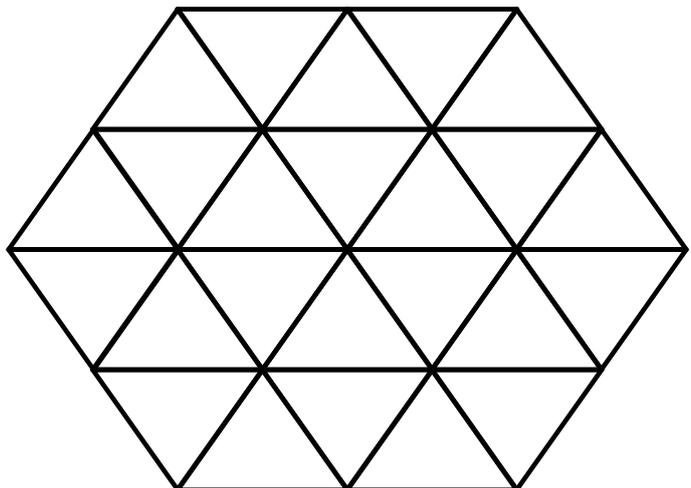
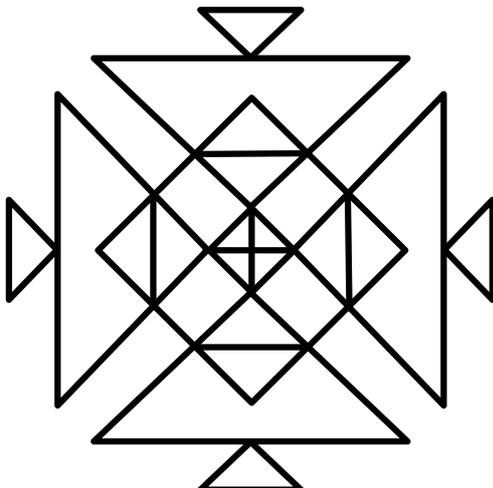
				8	2			4
8			4	5		6		
		4		6			2	
2								
			8	3	1			5
		8			9	7	4	
	8		7			4	6	
9		7					8	
4			2					

Solution : [www.i-sudoku.com/g-32](http://www.i-sudoku.com/g-32)

Trouver votre chemin



Combien de triangles dans chaque figure?





*Pas de stress, il y a point S !*



**PNEU**



**FREINAGE**



**AMORTISSEUR**



**RÉVISION**



**ÉCHAPPEMENT**



**CLIMATISATION**

 @petroivoireSA  
 +2252721758840  
 Whatsapp : **09021919**  
petroivoire@petroivoire.ci  
[www.petroivoire.ci](http://www.petroivoire.ci)

  
**Pétro Ivoire**  
FAISONS ROUTE ENSEMBLE