

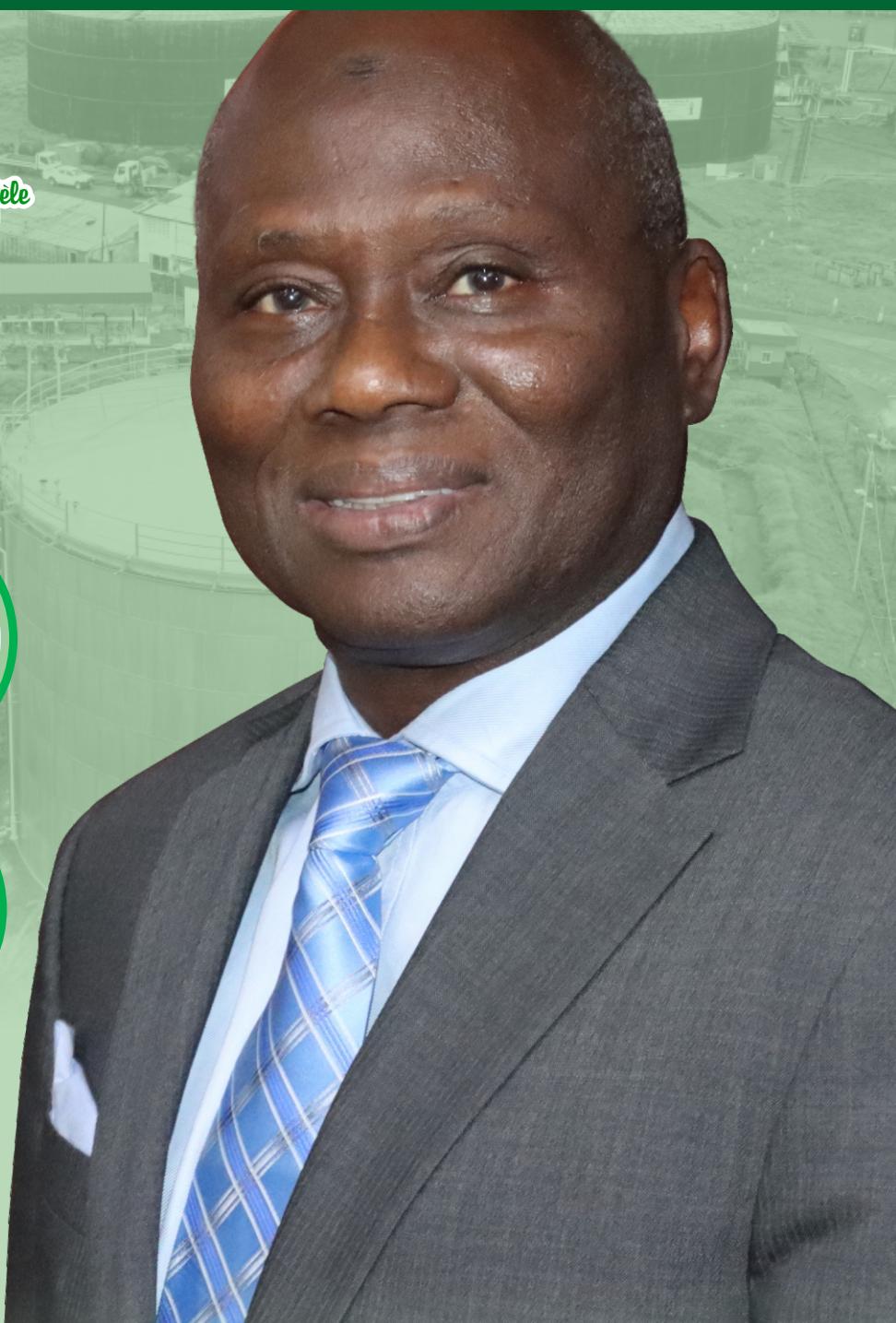
# ZONE NP

LA PUBLICATION INTERNE DES ACTIVITÉS DE NP

PREMIÈRE ÉDITION - SEPTEMBRE 2025



1er pour le Service Clientèle



Histoires Internes

**ÉTABLIR DES FILIALES  
NP AU-DELÀ DES  
FRONTIÈRES**

**À PROPOS DE  
NP SIERRA LEONE**

**LA RÉVOLUTION  
NUMÉRIQUE DE NP**



# TABLE DES MATIÈRES



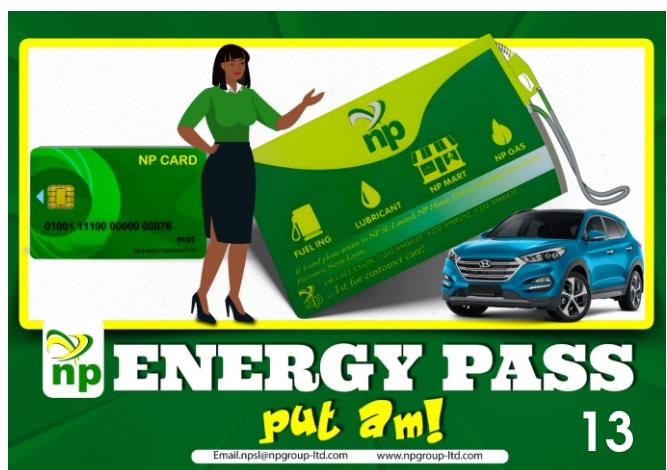
2



8



11



13



19



23



47



30



10



42

1. Editor's Note	1
2. Établir Des Filiales NP Au-delà Des Frontières	2
3. Rencontrez Le Président Exécutif Du Groupe NP	5
4. Np Group Réunit Ses Filiales Pour Définir Des Stratégies De Croissance	6
5. À Propos De Np Sierra Leone	8
6. Lancement De La Zone NP	11
7. La Révolution Numérique de NP	13
8. NP Liberia	15
9. NP Guinée	23
10. NP The Gambia	30
11. NP Côte D'Ivoire	36
12. NP Gaz	42
13. Conseils De Santé IP	47

## Bulletin d'information

### Équipe éditoriale

Dr. Williette James  
 Mrs. Isatu Nanah Komba  
 Mr. Edwin B. Peacock  
 Mr. Alhaji Jusu Sesay  
 Mr. Cecil Thomas  
 Mr. Mohamed Lamine Sylla

# NOTE DE L'EDITEUR



**Dr. Williette James**  
**Responsable de la communication**

## Stimuler la Croissance par l'Énergie – L'Avenir du Pétrole en Afrique de l'Ouest

L'énergie est l'épine dorsale de toute économie moderne. En Afrique de l'Ouest, le secteur pétrolier demeure un moteur essentiel du transport, du commerce, de l'industrie, de l'agriculture et du développement national. Dans toute la région, la demande en produits pétroliers raffinés et en alternatives énergétiques plus propres ne cesse de croître, posant à la fois des défis et des opportunités pour les gouvernements, les entreprises et les consommateurs.

En **Sierra Leone, NP (SL) Limited** s'affirme comme un acteur national de référence, avec pour mission d'assurer un approvisionnement constant en produits pétroliers tout en respectant des normes internationales de sécurité et de protection de l'environnement. Grâce à l'innovation et à un engagement envers l'amélioration continue, NP (SL) ne se contente pas de maintenir son leadership sur le marché domestique, mais s'étend également vers les marchés voisins. Son activité GPL, portée par **NP Gaz (SL)**, devient une force de transformation en offrant des solutions énergétiques propres qui réduisent la dépendance aux combustibles traditionnels de cuisson et contribuent à améliorer la santé et la durabilité.

Au **Liberia**, le secteur aval du pétrole joue un rôle central, important et distribuant environ 35 000 tonnes

métriques de produits raffinés chaque année. Avec une capacité de stockage robuste de 100 000 MT, le pays est bien positionné pour assurer l'approvisionnement, mais c'est dans le secteur de la distribution au détail que réside la véritable croissance. Les stations-service modernes, soutenues par des opérateurs locaux et internationaux, incarnent de plus en plus le visage du progrès, reflétant la demande croissante des consommateurs en matière de qualité, de sécurité et de commodité.

Le marché **gambien**, bien que très concurrentiel, connaît également une expansion rapide. Avec une demande nationale de 15 millions de litres de PMS et d'AGO par mois, et sept OMC actives au service de la population, les besoins énergétiques du pays demeurent au cœur de son dynamisme économique. Si Jah Oil conserve sa position dominante, des opportunités existent pour la diversification et l'amélioration de la logistique.

En **Guinée**, encore marquée par l'explosion tragique du dépôt en 2023, l'importance cruciale de l'investissement dans les infrastructures et la sécurité des chaînes d'approvisionnement pétrolières est mise en lumière. Avec la SONAP désormais en charge des importations et de l'approvisionnement, et des stockages gérés dans le cadre d'un partenariat public-privé, le marché fait face à des défis de fiabilité et de diversification. Toutefois, cela représente également une opportunité d'investissements stratégiques dans des installations de stockage plus sûres et modernes, ainsi que dans des réseaux logistiques renforcés.

La **Côte d'Ivoire**, quant à elle, fixe un standard régional. Avec une raffinerie, de multiples terminaux de stockage et plus de 1 300 stations-service, le pays illustre la force de politiques libéralisées et favorables aux investisseurs. Son économie dynamique — portée par l'agriculture, l'industrie et les services — en fait un pôle de demande pétrolière et un modèle de la façon dont les infrastructures énergétiques peuvent soutenir le développement national.

À travers ces marchés, l'histoire est celle de la croissance, de la résilience et de la transformation. Des stations-service de détail à la distribution de GPL, des infrastructures de stockage à la logistique transfrontalière, le secteur pétrolier en Afrique de l'Ouest évolue de manière à façonner l'avenir économique de la région.

Chez **NP**, nous reconnaissons notre responsabilité qui va au-delà de la simple fourniture d'énergie : il s'agit de nourrir les possibilités — stimuler une croissance durable, créer des opportunités et veiller à ce que le secteur énergétique reste un pilier du développement à travers la région.



Alhaji Ing. Mohamed Babatunde Cole, l'un des magnats des affaires les plus prospères de Sierra Leone, a longtemps été reconnu comme le philanthrope le plus généreux du pays, apportant d'importantes

contributions économiques à la Sierra Leone et offrant des gestes magnanimes en faveur de l'édification de la nation.

Le Président Exécutif, Alhaji Dr. Ing. Babatunde Cole, a expliqué que la création de NP Liberia et la conversion indépendante de NP Gaz d'un département en une société, suivies de la formation de NP Guinée, NP Gambie et NP Côte d'Ivoire, respectivement, ont conduit à la création du Groupe NP.

Dans une interview, il a partagé son expérience en tant que Président Exécutif du Groupe NP, soulignant l'énorme investissement financier requis pour établir des filiales et recruter des gestionnaires chevronnés et expérimentés pour superviser leur gestion. L'ingénieur Cole a souligné que les performances des filiales ont été excellentes, en particulier NP Sierra Leone.

Il a révélé que le Groupe a été formé à la suite de la détermination de NP à aller au-delà des frontières nationales et à positionner la Société comme un géant pétrolier transnational avec l'objectif unique de transporter des produits pétroliers à





Guinée

travers la sous-région ouest-africaine.

Ing. Cole a été Président Exécutif du Groupe NP pendant plus de cinq ans, supervisant le bon fonctionnement du Groupe et de ses filiales. En tant que Directeur Exécutif du Groupe NP, Ing. Cole assume d'importants rôles et responsabilités, notamment veiller à ce que toutes les filiales soient pleinement opérationnelles et que les bénéfices soient maximisés.

Alhaji Ing. Cole a exprimé son soutien aux filiales du Groupe, soulignant l'aide significative que le Groupe leur apporte. Ce soutien comprend une aide financière, un appui à la direction et la facilitation de contacts mutuellement bénéfiques, en particulier pour les filiales de la sous-région. En outre, le Président Exécutif Cole a souligné les perspectives de marché positives du Groupe, citant la croissance et les performances remarquables de



Côte D'Ivoire



Sierra Leone

ses filiales.

Le Président Exécutif Cole a exprimé le souhait du Groupe d'établir davantage de filiales en Afrique de l'Ouest et au-delà, élargissant ainsi la présence de marché du Groupe NP dans d'autres pays.

En tant qu'entrepreneur prospère, M. Cole puise son inspiration dans la vision de réussir dans tout ce qu'il entreprend, peu importe la difficulté. Et en tant que philanthrope, il croit qu'il faut redonner à la société grâce à la grâce de Dieu et à la provision pour développer le capital humain et avoir un impact positif sur les vies.

Le Président Exécutif Cole a encouragé les jeunes

entrepreneurs à se concentrer sur ce qu'ils veulent réaliser dès la phase de conception de leurs idées d'affaires. Il a noté que la plupart des idées d'affaires échouent à se matérialiser en raison d'un manque de confiance et de détermination à travailler dur pour atteindre de tels sommets et rester cohérents avec les tendances de l'industrie.

Alhaji Ing. Mohamed Babatunde Cole est membre de l'Institut des Ingénieurs de Sierra Leone et Fellow de la Sierra Leone Institution of Engineers. Il est également directeur de nombreuses institutions en Sierra Leone.



The Gambia

# RENCONTREZ LE PRÉSIDENT EXÉCUTIF DU GROUPE NP

**DR. ING. MOHAMED  
BABATUNDE COLE**

Ing. Mohamed Babatunde Cole est un ingénieur et dirigeant d'entreprise hautement accompli dont la carrière s'étend sur plusieurs décennies et se distingue par des réalisations significatives ainsi que des contributions notables dans le domaine de l'ingénierie et du secteur des affaires en Sierra Leone et au-delà. Il a obtenu en 1977 une première division en Génie Mécanique à Fourah Bay College, Université de Sierra Leone, et a travaillé en tant qu'ingénieur dans presque tous les aspects de l'ingénierie, notamment les réparations et la maintenance (électrique, mécanique et civil), le génie de conception ; réalisant des conceptions et modifiant toutes les usines d'exploitation minière et de traitement de minéraux à Sierra Rutile.

Ing. Cole n'est pas seulement membre de la Sierra Leone Institution of Engineers, il est également une figure clé dans la création du Professional Engineering Regulatory Council (PERC). Sa vaste expérience et son dévouement au domaine de l'ingénierie ont fait de lui un leader reconnu et un mentor dans la profession en Sierra Leone. Ses compétences clés sont vastes et couvrent la logistique (industrie pétrolière), l'ingénierie financière, la restructuration des organisations, l'acquisition d'institutions, la gestion des risques d'entreprise, les relations publiques de haut niveau avec les gouvernements, les affaires en Sierra Leone, et bien d'autres encore.

La quête d'excellence du Dr. Ing. Cole l'a conduit à développer davantage ses compétences en gestion et en leadership à travers divers programmes prestigieux dans des institutions telles que Ashridge Management College en Angleterre, l'International Marketing Institute au Boston College aux États-Unis, le Staff College of India



à Hyderabad ainsi que des établissements à Singapour et à Nairobi.

Le parcours professionnel de l'Ing. Cole inclut l'occupation de plusieurs postes clés tels que Président de la Chambre de Commerce de Sierra Leone et Directeur Général de NP (SL) Ltd, la plus grande société de commercialisation de produits pétroliers en Sierra Leone. Il est actuellement le Président Exécutif de NP Group Limited, et sous son leadership, NP a étendu ses opérations à l'international en s'implantant dans quatre autres pays de la sous-région : le Libéria, la Gambie, la Guinée et la Côte d'Ivoire.

Il a également exercé en tant que Président du Conseil d'Administration de plusieurs organisations réputées, notamment Ecobank Sierra Leone, Reliance Insurance Trust Corporation, Directeur de l'Association des Compagnies d'Assurances de l'Afrique de l'Ouest Waica (Re PLC), et Waica Re Zimbabwe. Il est actuellement Président du Conseil d'Administration de Standard Chartered Bank Sierra Leone Limited.

De plus, le Dr. Ing. Mohamed Cole a été membre du Conseil de l'Université de Sierra Leone et a reçu en avril 2022 le titre de Docteur ès Sciences Honoris Causa de l'Université de Sierra Leone pour sa contribution au monde académique en Sierra Leone.

# NP GROUP RÉUNIT SES FILIALES POUR DÉFINIR DES STRATÉGIES DE CROISSANCE



NP Group a réuni ses filiales afin d'harmoniser les plans stratégiques visant à accélérer la croissance de l'entreprise. Sous la direction de M. Cons vonne Macrae, Directeur des Finances et Comptabilité de NP Sierra Leone, la rencontre a été marquée par des présentations des responsables de filiales portant sur la dynamique des marchés régionaux, les performances, les défis rencontrés et les plans visant à tirer parti des opportunités. La réunion s'est tenue au New Brookfields Hotel à Freetown.

Au nom de l'Ing. Alhaji Mohamed Babatunde Cole, Président Exécutif de NP Group Limited, M. Abubakarr Keita, Responsable Principal des Finances du Groupe NP, a prononcé le discours d'ouverture. Il a souligné l'importance des discussions sur l'analyse des marchés, les stratégies de croissance, l'excellence opérationnelle, l'innovation et la technologie, ainsi que la durabilité et la responsabilité sociale. Il a indiqué que l'objectif principal de la rencontre était d'examiner et de perfectionner les plans stratégiques triennaux des filiales. La croissance et l'expansion remarquables observées constituent, selon le Directeur des Finances et Comptabilité de NP SL, la preuve du travail acharné, du dévouement et de la vision stratégique de l'entreprise. « Nous ne faisons pas que fournir du carburant ; nous alimentons les économies, soutenons les entreprises et contribuons au quotidien de millions de personnes dans la région », a-t-il affirmé. Il a encouragé les responsables des filiales à continuer de respecter les plus hauts

principes de professionnalisme et d'excellence tout en offrant des produits pétroliers de qualité dans leurs zones respectives.

Les dirigeants des filiales ont présenté leurs plans stratégiques, partageant leurs acquis, leurs marges, leurs difficultés ainsi que les mesures mises en place pour surmonter les obstacles et exploiter les opportunités. Lors de sa présentation, le Directeur Général de NP (SL) Ltd. a exposé l'expérience de sa société dans le secteur aval du pétrole en Sierra Leone auprès des dirigeants des autres filiales. Il a expliqué comment l'entreprise a réussi à occuper une position de leader sur le marché pétrolier sierra-léonais et la manière dont elle gère les défis liés à



cette position. Il a proposé des mesures essentielles pour réduire les difficultés rencontrées par les filiales dans l'industrie pétrolière.

M. Cons vonne Macrae, qui présidait cette rencontre de deux jours, a insisté sur l'importance des plans stratégiques des filiales dans la réalisation de la vision globale de l'entreprise. « Pour moi, un plan stratégique est un outil. Ce n'est pas seulement un document. Il trace la voie permettant à l'entreprise de réaliser sa vision », a-t-il déclaré. Il a précisé que la réunion était conçue pour permettre aux dirigeants des filiales d'apprendre les uns



des autres à travers leurs plans stratégiques et leurs expériences. Cela donnera aux filiales les connaissances nécessaires pour relever les défis auxquels elles sont confrontées et approfondir les domaines qu'elles considèrent comme des opportunités, a expliqué le Directeur des Finances et Comptabilité. Il a en outre encouragé les filiales à travailler à la réalisation des objectifs inscrits dans leurs plans stratégiques.

NP Group est la maison-mère de NP (SL) Limited, NP Gas, NP Guinée, NP Liberia, NP Côte d'Ivoire et NP Gambie. NP est une société pétrolière locale qui détient plus de 50 % de parts de marché dans le secteur aval du pétrole en Sierra Leone. L'excellence et le professionnalisme de l'entreprise dans ses opérations constituent un facteur clé de sa position dominante dans le secteur. L'expansion de NP en Afrique de l'Ouest témoigne de sa volonté d'étendre son leadership dans la région. Dans toutes ses filiales, l'entreprise offre à ses précieux clients des produits pétroliers de haute qualité, ce qui reflète sa forte identité et son engagement à placer la satisfaction du client au premier plan.



## À PROPOS DE NP SIERRA LEONE



L'histoire de NP (SL) remonte à 1954, lorsque British Petroleum (BP) a acquis 100 % du capital de l'Atlantic West African Oil Company, qui était gérée et exploitée par Paterson Zochonis.

En 1977, British Petroleum (BP) a racheté les actions d'AGIP et a poursuivi ses activités jusqu'en juin 1984, lorsque le gouvernement de Sierra Leone a acquis 60 % des actions de British Petroleum Sierra Leone (BPSL) Limited. Cette nouvelle société est alors devenue la Sierra Leone National Petroleum Company.

Vers la fin de 1984, British Petroleum Sierra Leone Ltd. a cédé les 40 % restants de son capital à la Precious Minerals and Marketing Company, une entreprise locale de Sierra Leone.

En 1996, la société a été privatisée : le gouvernement a vendu 55 % de ses 60 % d'actions à Leonoil Company Limited, et les 5 % restants à son personnel.

En février 2011, afin de rajeunir et redynamiser l'entreprise, la Sierra Leone National Petroleum Company a été rebaptisée et a changé de nom pour devenir NP (SL) Ltd.

NP (SL) Limited est une entreprise 100 % locale, dont les

actionnaires proviennent de diverses professions en Sierra Leone et ne sont pas des personnes politiquement exposées.

NP (SL) Limited est le fournisseur d'énergie le plus fiable en Sierra Leone, garantissant un service client de qualité et une distribution fluide de ses produits énergétiques. Les principales activités de l'entreprise comprennent l'importation, la distribution et la vente de produits pétroliers raffinés. Le dépôt de la société est situé à Kissy, à proximité du terminal pétrolier, où les navires peuvent accoster et décharger directement dans les réservoirs côtiers via des pipelines de cargaison, sans aucun déversement.

Dans le respect de l'environnement, la société fournit les produits suivants : diesel/gas oil, essence, fuel oil, GPL et lubrifiants Castrol. Grâce à son Plan de Gestion Environnementale et Sociale (ESMP) et ses Plans d'Intervention d'Urgence, l'entreprise se conforme pleinement aux réglementations de l'Agence de Protection de l'Environnement (EPA) concernant l'utilisation de son incinérateur, la gestion de la qualité de l'air, du niveau sonore, de l'eau, des déversements, des



systèmes de gestion des déchets, ainsi que d'autres paramètres.

De plus, la société dispose d'une équipe compétente en environnement, santé et sécurité, qui assure la gestion environnementale quotidienne et le suivi des activités opérationnelles du terminal, ainsi que de toutes les stations de distribution et de revente à travers le pays. Guidée par l'ESMP, cette équipe est en mesure d'identifier des solutions raisonnables et pratiques pour traiter et atténuer les effets potentiellement négatifs.

L'entreprise, qui occupe une position de leadership

incontestée dans le secteur pétrolier et gazier du pays, opère principalement auprès de trois segments de clientèle : commercial, détail et gouvernemental.

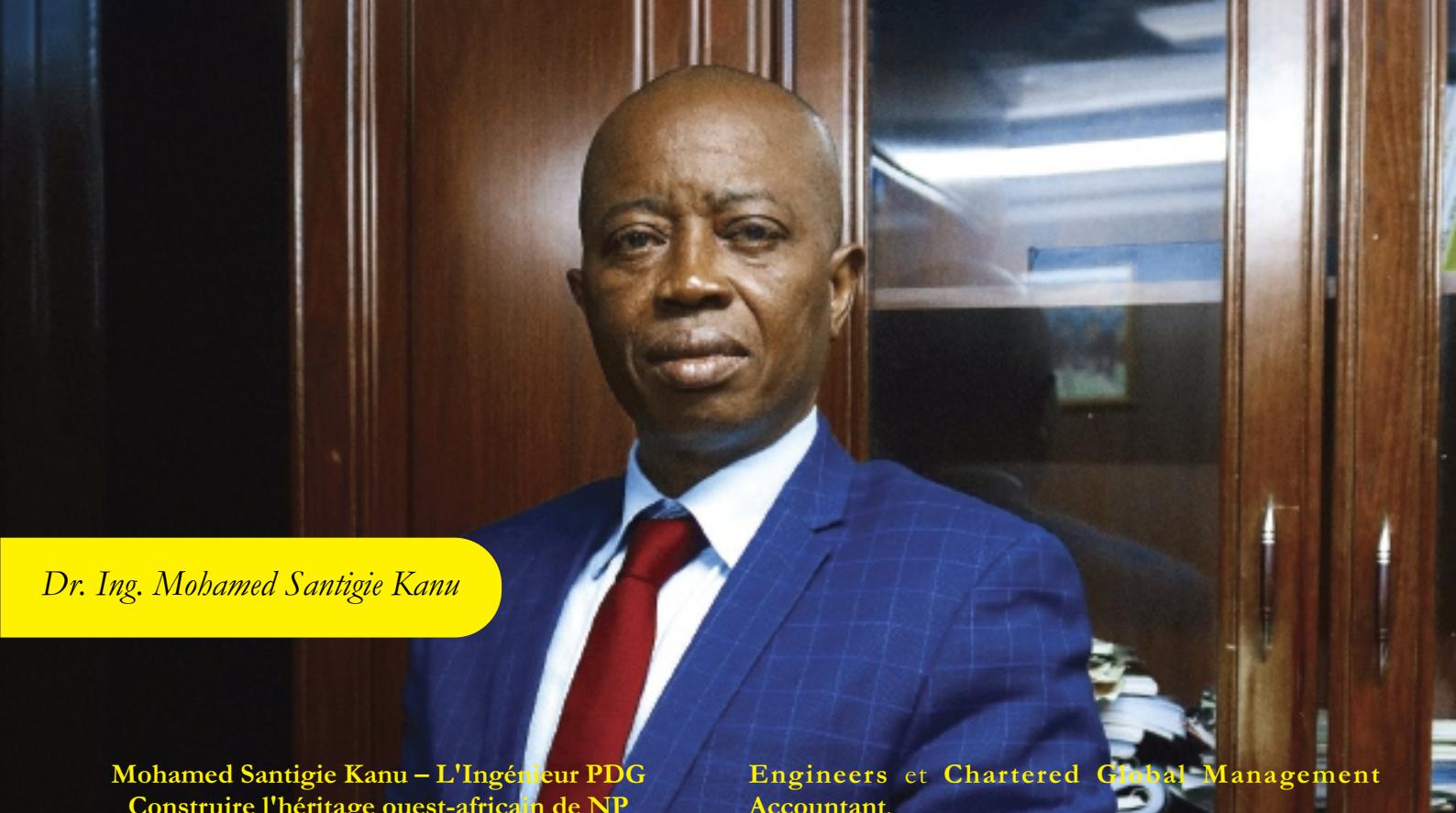
En ce qui concerne la livraison et la réception des produits, NP (SL) Limited forme gratuitement le personnel désigné de ses clients aux procédures de réception, afin qu'ils puissent vérifier l'intégrité, la qualité et l'exhaustivité des produits. Tous les camions affectés aux clients sont équipés de boîtes scellées contenant des échantillons de chaque produit distribué depuis le poste de chargement de NP (SL). Ces boîtes sont livrées aux clients à leur arrivée sur site, pour vérification de la marchandise reçue. Une clé de la boîte scellée est remise à l'employé désigné du client.

Fort de plus de trente années d'expérience dans la gestion



des carburants, la société dispose de l'infrastructure, du capital humain et du savoir-faire industriel nécessaires pour déployer un système de gestion du carburant bien coordonné et efficace.

NP (SL) Limited s'engage avec passion à offrir des services de qualité supérieure à l'ensemble de ses clients, employés et autres parties prenantes, dans le cadre d'une culture d'entreprise fondée sur la sécurité, l'optimisation des bénéfices et l'expansion, contribuant ainsi au développement national.



*Dr. Ing. Mohamed Santigie Kanu*

### **Mohamed Santigie Kanu – L'Ingénieur PDG Construire l'héritage ouest-africain de NP**

Après plus de deux décennies passées chez NP, l'ingénieur Mohamed Santigie Kanu a été nommé PDG de **NP (SL) Limited**, apportant avec lui une riche expérience couvrant cinq pays et un parcours marqué par la création et le développement des filiales régionales de NP à partir de la base.

Kanu, qui a précédemment occupé le poste de Directeur Général de **NP Côte d'Ivoire**, a été au cœur de la stratégie d'expansion de la société en Afrique de l'Ouest. Depuis son arrivée chez NP en 2003, il a travaillé dans tous les principaux départements — des ventes et de l'administration aux opérations et à l'audit — avant d'accéder à des fonctions de direction qui ont façonné la présence de NP au **Libéria, en Gambie, en Guinée et en Côte d'Ivoire**.

Kanu est reconnu pour avoir mis en place les filiales de NP au **Libéria, en Gambie et en Côte d'Ivoire**, tout en soutenant les opérations en Guinée. Au Libéria, il a supervisé la construction de neuf stations-service ainsi que la mise en place du siège de NP. En Gambie, il a obtenu des terrains, des permis et jeté les bases d'une filiale opérationnelle. En Côte d'Ivoire, il a guidé NP à travers l'un des marchés les plus compétitifs de la région, en élargissant la présence dans la distribution tout en naviguant à travers des contraintes réglementaires strictes.

« Quand je rencontre des citoyens du Libéria, de la Gambie ou de la Côte d'Ivoire dans la diaspora, je suis fier de leur dire que j'ai contribué à fonder ces filiales. Les infrastructures sont là — elles me survivront », a déclaré Kanu.

Ingénieur professionnel et expert-comptable en management, Kanu est reconnu pour sa capacité à relier les aspects techniques et financiers du secteur pétrolier. Parfaitement bilingue en anglais et en français, il est également membre de la **Sierra Leone Institution of**

### **Engineers et Chartered Global Management Accountant.**

Ce mélange rare de compétences, dit-il, a été la clé de son succès :

« La langue des affaires, c'est la finance. C'est pourquoi j'ai étudié la comptabilité, même après avoir travaillé en ingénierie. Cela me permet de voir l'entreprise sous les deux angles », a-t-il expliqué.

En Côte d'Ivoire, où NP exploite actuellement **trois stations-service** et en développe **quatre autres**, Kanu affronte une concurrence féroce avec plus de **80 distributeurs agréés** et plus de **1 000 stations** à travers le pays. Les obstacles juridiques, les risques de crédit et les fortes barrières à l'entrée ont ralenti les progrès, mais il reste confiant qu'à l'horizon 2025 NP consolidera sa présence avec **sept stations sous sa marque**.

Malgré ces défis, Kanu privilégie la croissance à long terme aux gains rapides :

« Faites ce qui vous aide à grandir, ne le faites pas pour l'argent », a-t-il conseillé, revenant sur sa décision d'avoir quitté un emploi mieux rémunéré pour rejoindre NP il y a vingt ans.

Au-delà des infrastructures et de l'image de marque, Kanu est fier des **talents qu'il a formés**. Qu'il s'agisse de comptables, de responsables opérationnels ou de futurs dirigeants, nombre des actuels leaders de NP dans la région ont commencé sous sa supervision.

« Je crois avoir formé suffisamment de personnes capables de prendre le relais après moi. Ce sera ma plus grande réussite », a-t-il affirmé.

En accédant au poste de PDG, Kanu apporte non seulement une vision de croissance régionale, mais aussi une réputation de véritable **“missionnaire” de NP** — l'homme qui a bâti l'empreinte de l'entreprise au-delà des frontières, une filiale après l'autre.

## LANCEMENT DE NP ZONE : UNE NOUVELLE VOIX POUR NP GROUP



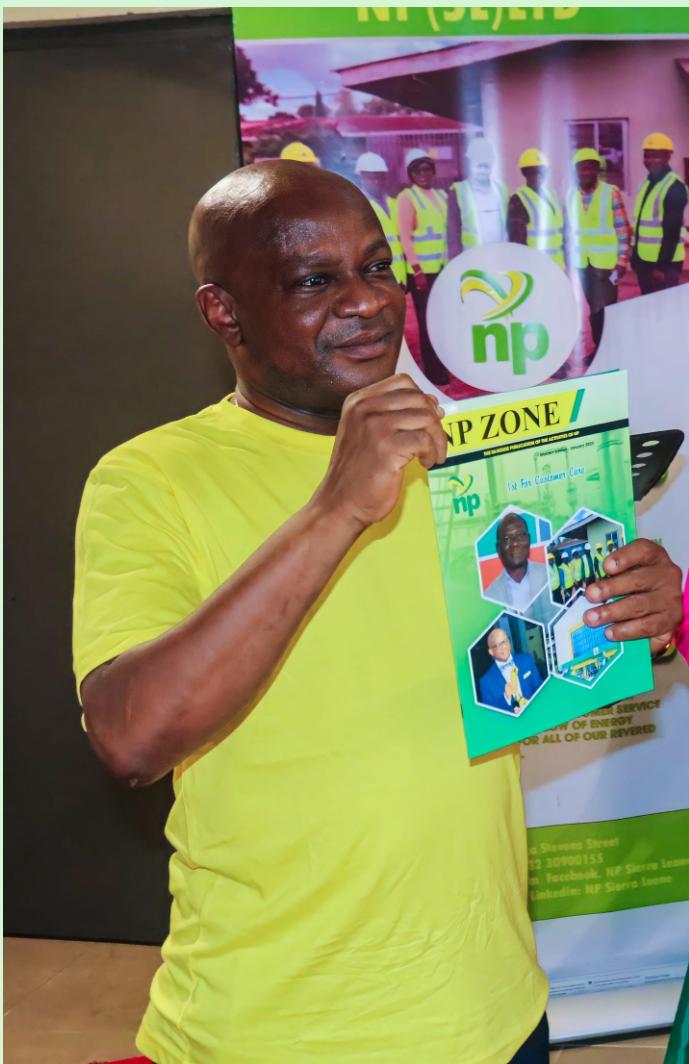
La première édition de "NP Zone", notre publication interne, a été lancée le 27 avril 2023 lors d'un déjeuner médiatique organisé pour les journalistes et les rédacteurs en chef des principaux médias de Sierra Leone. Cet événement, qui a connu un franc succès, a marqué le début d'une relation privilégiée entre l'entreprise et le monde de la presse.

Le lancement de "NP Zone" ne pouvait rêver meilleur contexte que celui d'un rassemblement de professionnels des médias, les mieux placés pour évaluer et commenter la publication dans son ensemble.

"NP Zone" a été conçue par l'unité de communication de NP afin de raconter l'histoire de NP Group, de mieux faire connaître l'entreprise, ses offres et ses valeurs.

"NP Zone" a pour vocation de mettre en lumière la marque NP Group. Le magazine contribuera à promouvoir une image positive de NP grâce à une conception soignée et une richesse d'informations sur les activités de l'entreprise, ses réalisations et ses succès dans le secteur pétrolier. Grâce à une combinaison de textes et de photos de qualité, "NP Zone" ambitionne de présenter NP Group sous un jour nouveau et inédit.





Plus que jamais, le magazine "NP Zone" est conçu pour projeter NP Group auprès de ses différents publics : partenaires commerciaux, clients potentiels, grand public, personnel et direction, afin de renforcer l'image et la notoriété de l'entreprise.

"NP Zone" vise à offrir une représentation plus informative et positive des activités de l'entreprise, en contribuant à l'éducation, à l'information et au divertissement du grand public, tout en stimulant la persuasion par une approche visuelle et attractive. La conception du magazine, publié annuellement, cherchera à captiver l'attention des lecteurs. De plus, "NP Zone" servira de canal de communication interne pour informer les employés et les parties prenantes sur les questions internes, les actualités et les développements de l'entreprise.



## La Révolution Numérique de NP



# np ENERGY PASS put am!

Email.npsl@npgroup-ltd.com

www.npgroup-ltd.com

### La Révolution Numérique de NP

La révolution numérique a transformé le monde d'une manière sans précédent, et NP a toujours été animée par la volonté de suivre le rythme de ce parcours transformateur. L'entreprise s'attache à explorer les dernières innovations afin d'améliorer la satisfaction de ses clients et d'optimiser ses opérations.

NP reconnaît le potentiel de la technologie et a réalisé d'importants investissements pour exploiter concrètement sa puissance. La société a adopté des technologies de pointe telles que les cartes intelligentes, le système de positionnement global (GPS) et un système de suivi vidéo (VTS), qui sera bientôt lancé, afin d'améliorer ses opérations et d'offrir de meilleurs services à sa clientèle.

À travers cette transformation numérique, NP met un accent particulier sur l'amélioration de l'expérience client. L'entreprise a investi dans des pompes à carburant numériques conviviales, permettant aux clients d'accéder à ses produits pétroliers de manière extrêmement pratique. Ces pompes numériques sont actuellement en phase pilote, avec un premier déploiement réalisé à la

station NP de Sanders Street.

La révolution numérique a également permis à NP de rationaliser ses opérations internes, entraînant une efficacité accrue et des économies de coûts. Grâce à la mise en œuvre de processus automatisés et de plateformes numériques, l'entreprise a amélioré sa productivité globale et réduit les erreurs manuelles.

NP a par ailleurs tiré parti des outils numériques pour renforcer ses canaux de communication avec ses clients. L'entreprise a développé un site web et mis en place des plateformes de réseaux sociaux afin de fournir un service client rapide et efficace. Cela a non seulement accru la satisfaction de la clientèle, mais aussi renforcé l'image de marque de NP.

Cette transformation numérique a nourri une véritable culture d'innovation au sein de l'entreprise. En investissant dans des technologies de pointe, NP a pu créer des solutions novatrices pour ses clients. La société explore continuellement les nouvelles tendances et technologies, veillant ainsi à maintenir sa position dominante dans l'industrie pétrolière.

Dans le cadre de sa transformation numérique, la sécurité



des données est devenue une priorité majeure. L'entreprise a mis en place des mesures robustes de cybersécurité afin de protéger les informations personnelles de ses clients et de contrer les menaces potentielles. NP respecte rigoureusement les normes de protection des données de ses nombreux clients, garantissant ainsi la confidentialité et la sécurité de leurs informations.

La révolution numérique de NP a modernisé la manière dont l'entreprise fonctionne et interagit avec sa clientèle. En adoptant les avancées technologiques, en améliorant l'expérience client, en rationalisant ses opérations, en perfectionnant sa communication, en stimulant l'innovation et en assurant la sécurité des données, NP s'est affirmée comme un acteur de premier plan dans l'ère numérique du secteur pétrolier en Sierra Leone. Alors que la technologie continue d'évoluer, NP demeure résolue à rester leader dans cette révolution numérique, tout en offrant des services exceptionnels à ses clients.



# À Propos De NP Libéria



NP (Liberia) Limited est une filiale de NP (Group) Limited, aux côtés de ses sociétés sœurs : NP (Sierra Leone) Limited, NP Côte d'Ivoire Limited, NP Guinée Limited et NP Gambie Limited.

NP (Liberia) Limited a été constituée conformément aux lois de la République du Libéria, le 5 octobre 2010, en tant que filiale de NP (Sierra Leone) Limited. Elle a officiellement démarré ses activités le 29 mars 2011, après la réception de sa première importation de produits pétroliers dans le pays. L'entreprise a été inaugurée officiellement le 11 mai 2012, par les présidents du Libéria et de Sierra Leone.

Avec la forte croissance et les perspectives de NP (Liberia) Limited, et dans le cadre des projets de création d'autres sociétés sœurs dans les pays voisins, NP (Group) Limited a été créée en 2015 pour gérer l'ensemble de ces filiales. En septembre 2016, NP (Liberia) Limited a cessé d'être une filiale de NP (Sierra Leone) Limited pour devenir une filiale de la société mère, NP (Group) Limited.

Le changement de paysage politique dans les pays de l'Union du Fleuve Mano — passant de la guerre à la stabilité — a attiré de nombreux investissements, notamment dans les secteurs minier et agricole, créant ainsi une forte demande en produits pétroliers. Les multinationales opérant dans l'aval de l'industrie pétrolière ont manifesté un grand intérêt pour ces marchés.

Les entreprises déjà présentes ont lancé une vaste expansion du nombre de stations-service, ainsi que de

leurs capacités de stockage et de chargement. D'autres multinationales pétrolières ont commencé à s'implanter pour profiter des opportunités liées à l'exploration ou au marché des produits raffinés. Les entreprises locales de la sous-région n'avaient d'autre choix que de croître en interne et de pénétrer les marchés voisins, sous peine d'être évincées par ces multinationales.

C'est dans ce contexte que NP (Liberia) Limited a été créée pour aider NP (Sierra Leone) Limited à se développer localement et à saisir des opportunités commerciales dans les pays voisins. NP (Liberia) Limited a été mise en place pour croître et rivaliser avec les multinationales ainsi que les entreprises locales dans l'importation et la distribution de produits pétroliers et connexes : essence, diesel, GPL et lubrifiants.

Après près de 10 années d'opérations et une connaissance approfondie de l'industrie pétrolière au Libéria, NP (Liberia) Limited continuera de commercialiser l'essence, le diesel, le GPL et les lubrifiants Castrol. La société envisage également de se lancer sur le marché du fuel oil dans les prochaines années.

Elle exploite ses 10 stations-service (siège à Congo Town, NP SKD, NP Lynch Street, NP Neezo, NP Barnesville, NP Police Academy, NP Buchanan, NP Ganta, NP Kakata et NP Zwedru) et prévoit l'ouverture de deux stations supplémentaires dans les comtés de Montserrado et de Bong.

*Hussanatu J. Kefi-Conteh*

### **NP Liberia accueille une nouvelle Directrice Pays**

**H**ussanatu J. Kefi-Conteh a été nommée nouvelle Directrice Pays de la filiale du Groupe NP, NP Liberia Ltd.

Madame Kefi-Conteh est une professionnelle orientée vers la performance et les résultats, cumulant plus de 15 ans d'expérience progressive en comptabilité, finance et gestion d'entreprise, aussi bien dans le secteur à but non lucratif que dans le secteur privé. Comptable qualifiée et certifiée ACCA, elle est reconnue pour ses solides compétences analytiques, sa capacité à prendre des décisions stratégiques et son engagement indéfectible envers la rigueur, l'intégrité, la précision et le professionnalisme dans la gestion financière et le leadership d'entreprise.

Sa carrière au sein du **Groupe NP Limited** s'est déroulée entre la Sierra Leone et le Liberia, où elle a constamment démontré un parcours éprouvé en gestion financière, mise en œuvre de processus, analyse d'entreprise et planification stratégique. Hussanatu a joué un rôle essentiel dans le renforcement des systèmes et des contrôles, la rationalisation des processus de reporting et l'alignement des opérations financières sur les objectifs globaux de l'entreprise.

Tout au long de sa carrière, Hussanatu s'est forgée une réputation de dirigeante hautement organisée et orientée vers les détails, capable d'évoluer dans des environnements dynamiques et exigeants. Son style de leadership se distingue par la collaboration, la responsabilisation et une forte orientation vers les résultats, inspirant ainsi ses équipes à atteindre et dépasser les objectifs organisationnels.

En reconnaissance de ses contributions exceptionnelles et de ses qualités de leadership, Hussanatu prendra officiellement la direction de la filiale du Groupe NP, **NP Liberia Ltd**, en septembre de cette année. Dans ce rôle, elle sera chargée de définir l'orientation stratégique, de superviser les opérations de l'entreprise, de stimuler la croissance et d'assurer une performance durable, en conformité avec la vision et les objectifs du Groupe NP.

Au-delà de son expertise technique, Hussanatu est passionnée par le renforcement des capacités, le développement professionnel continu et l'autonomisation des équipes pour exceller. Elle demeure un acteur clé de l'excellence opérationnelle et de la transformation stratégique au sein du Groupe NP, contribuant ainsi à la trajectoire de croissance et au succès à long terme de l'entreprise dans l'industrie pétrolière.



*Mr. Manso Kamara*

### **Des Rives du Liberia à Freetown Manso Kamara, de NP Liberia à NP SL**

**L**orsque Manso Augustine Kamara a pris les rênes de NP Liberia en 2018, le marché pétrolier aval était semé de défis : obstacles réglementaires, inefficacités opérationnelles et concurrence acharnée. Six ans plus tard, sous sa direction stable, NP Liberia est devenu un nom familier de confiance — une marque synonyme de service de qualité, de sécurité et de professionnalisme. Maintenant, il prend sa nouvelle affectation chez NP SL en tant que Directeur des Ventes, une tâche plus redoutable, compte tenu de l'échelle plus grande des opérations en Sierra Leone.

Diplômé de Fourah Bay College avec une licence en Économie, et formé davantage en Banque et Finance à l'École d'Excellence Bancaire d'Access Bank, Kamara a commencé sa carrière chez NP (SL) Limited en tant que Cadre Commercial & Marketing. Cette première exposition lui a donné à la fois une vision technique et une expérience pratique pour naviguer dans les complexités du marketing pétrolier à travers l'Afrique de l'Ouest.

Au moment où il est devenu Directeur Général de NP Liberia, il était prêt à affronter les défis juridiques et opérationnels de longue date, remodelant NP Liberia en un modèle de centrage sur le client et d'efficacité.

Pour Kamara, le temps est tout. « Dans notre industrie, le

temps est très important, surtout pour les compagnies minières et de construction. S'ils restent un jour sans carburant, le coût est énorme », explique-t-il. Cette conviction a façonné les opérations de NP Liberia, en veillant à ce que chaque étape de la chaîne d'approvisionnement — de la commande à la livraison — soit surveillée et exécutée rapidement.

Cette culture de service structuré a valu à NP Liberia la fidélité des clients, même dans un marché où les différences de prix restent serrées.

L'un des signes les plus visibles de NP Liberia sous la surveillance de Kamara est la transformation de l'image de marque des stations-service. Avant l'entrée de NP sur le marché libérien en 2010, les stations-service manquaient souvent d'identité. Aujourd'hui, les couleurs audacieuses jaune et vert de NP dominent le paysage, devenant des points de repère à part entière. « Si vous dites NP Liberia, certains peuvent hésiter. Mais si vous dites Station-service NP, tout le monde connaît. Voilà à quel point notre marque est devenue forte », note-t-il avec fierté.

Cette poussée de marque a eu un effet d'entraînement dans toute l'industrie, obligeant d'autres Compagnies de Distribution de Produits Pétroliers (OMCs) à éléver leurs opérations et leur présentation.

Au-delà de l'image de marque et de la prestation de services, Kamara a inculqué une culture de sécurité et de

durabilité. Des Véhicules Routiers Citerne (VRC) surveillés aux stations-service et aux infrastructures de bureaux, NP Liberia maintient des protocoles de sécurité rigoureux. Cet engagement non seulement protège des vies mais renforce aussi la réputation de NP en tant que citoyen d'entreprise responsable.

Malgré les incertitudes du secteur pétrolier, Kamara reste optimiste. « Nous avons traversé les obstacles inhérents à l'industrie. Nous en avons tiré des leçons. L'avenir de NP Liberia est brillant », dit-il avec confiance.

Pour Kamara, la mission de NP Liberia s'étend au-delà des frontières. Avec des progrès constants et une empreinte en expansion, il envisage l'entreprise non seulement comme un leader du marché au Liberia mais aussi comme une force dominante à travers l'Afrique de l'Ouest.

Sous sa direction, NP Liberia est passé du simple approvisionnement en carburant à devenir une référence d'excellence — une histoire de résilience, de discipline et de vision dans l'une des industries les plus critiques de la région.





Je m'appelle Esther Neufville, mère de trois belles filles. Entrée accidentellement dans l'industrie pétrolière, j'ai une licence en soins infirmiers et un master en administration humanitaire. Mon père était de Freetown. Après son décès, l'entreprise de mon père, Firetex, une société d'équipements et de sécurité, est devenue la mienne, et c'est ainsi que j'ai été présentée à NP, où je m'occupais de tous leurs services de sécurité et d'équipements pour les stations-service.

Quand est venu le moment pour eux de venir au Libéria, NP m'a demandé de réaliser une étude de marché pour eux, faisant de moi leur personne de référence pour tout ce dont ils auraient besoin. Ce fut en effet une tâche difficile car ils étaient une entreprise étrangère et il y avait beaucoup à faire pour obtenir leurs licences, trouver des emplacements appropriés pour les stations-service et servir comme

leur responsable des relations publiques lorsque des problèmes surgissaient. Heureusement, nous avons réussi à régler toutes les choses nécessaires pour leur permettre de démarrer.

Quand il fut temps pour eux d'opérer, nous avons eu un dialogue. Ce n'était pas comme si je demandais une augmentation de salaire car nous avions une bonne relation de travail. Cependant, à la fin de tout le processus, je cherchais une opportunité d'essayer quelque chose de différent, ce que j'ai fini par faire. Je leur ai dit que je voulais transporter tous leurs produits et être leur distributeur. À l'époque, je ne savais rien sur la distribution et la gestion de camions lourds. Ils ont accepté et m'ont offert dix mille gallons. Même sans aucune connaissance préalable sur les camions, je suis allée en Belgique et j'ai acheté quelques camions pour lancer mon entreprise. C'était



un processus d'apprentissage car je devais apprendre toutes les différentes choses. À ce moment-là, Mohamed Kanu était le Directeur Général de NP. Il était aussi nouveau dans le bureau mais malgré cela, je collaborais constamment avec lui et j'imitais presque tout ce qu'il faisait dans son bureau. J'ai beaucoup appris de lui – comment faire fonctionner le bureau, calculer mes produits, suivre mes pertes et me couvrir de manière à les minimiser. J'exploitais aussi une station-service située à l'Académie de Police.

En commençant avec dix mille gallons, je ne savais pas que j'allais grandir en quelque chose de plus grand que je ne pensais, et en un clin d'œil, j'avais une dette d'un million avec NP. Dans ce sens, c'était recevable car j'obtenais tous les clients, établissais et maintenais des relations mutuelles avec eux.

À cette époque, Ellen était Présidente, donc étant une femme, j'ai utilisé sa présidence à mon avantage. J'approchais les entreprises, leur demandant d'être leur alliée en sécurisant dix ou vingt pour cent, et je les informais que je révoquerais leurs offres si je ne répondais pas à leurs attentes. La plupart des entreprises étaient facilement attirées par mon enthousiasme. Mais il y en avait certaines avec lesquelles j'ai lutté pendant six mois avant d'obtenir finalement leurs contrats – en particulier MTN que j'ai mis presque six mois à obtenir vingt pour cent de leur activité, et l'offre a augmenté de vingt pour cent à cinquante pour cent, de cinquante pour cent à soixante-dix pour cent, et de soixante-dix pour cent à cent pour cent, étant responsable de toutes leurs

tours. J'ai commencé à parcourir tout le pays parce qu'ils avaient des tours dans toutes les régions. Cette exposition m'a rendue plus attractive pour d'autres clients, et mes créances ont continué à augmenter.

Cela peut sembler sarcastique, mais j'ai acquis toute cette exposition toute seule. À cette époque, j'ai commencé à avoir des critiques et des concurrents qui voulaient prendre certains de mes clients. J'étais accablée par une telle charge de travail. Je comprenais leur point de vue parce qu'il y avait littéralement trop à gérer pour une seule entreprise – surtout pour une seule personne. Parfois, je ne savais pas comment obtenir des produits pour tous mes clients. Par conséquent, j'ai accepté de leur donner quelques-uns de mes clients et d'en garder quelques-uns. Principalement en traitant avec les AGO qui étaient un produit de crédit et entraînaient beaucoup de créances, j'ai commencé à approcher les banques pour des Lettres de Crédit (LC) afin d'obtenir plus de produits – LC signifie que j'obtiens les produits grâce aux Lettres de Crédit, je vends pendant trois mois, et le fournisseur reçoit son argent de la banque pour garantir sécurité et sûreté. En conséquence, on me devait une somme substantielle car les clients prenaient de grands volumes chez moi. En même temps, je devais aussi à NP tout cet argent, que je n'avais pas parce que mes clients me devaient aussi. En prenant LC, j'ai commencé avec 500 tonnes métriques puis je suis passée à 1 000 tonnes, gravissant les échelons jusqu'à ce que je paie entièrement NP et me concentre sur l'approvisionnement de mes clients.

Après cela, j'ai commencé à faire ce que j'appelle CME, où mes fournisseurs apportaient les produits, et je les payais au fur et à mesure que nous pompions, ce qui m'a aidée à croître.

Bien que NP ait eu ses luttes parce qu'ils étaient soumis à des actions qui ont conduit à de telles difficultés, j'ai pu me réconcilier avec eux et régler toutes les dettes que je leur devais. Je considère NP comme mon bébé parce que nous avons commencé à partir de zéro. Parfois, nous restions éveillés jusqu'à 1 h du matin pour organiser des choses pour l'entreprise. Se battre pour une nouvelle entreprise qui arrivait, que beaucoup de gens n'aimaient pas parce qu'ils se sentaient en insécurité, n'était pas une tâche facile à gérer.

Pendant la période de transition de NP, l'entreprise a commencé à acheter des produits localement car elle devait s'adapter aux divers problèmes qu'elle rencontrait. Ainsi, je ne savais pas que je fournirais même NP aujourd'hui.

Aujourd'hui, je le vois d'une manière où NP a fait de moi ce que je suis parce que tout ce que je sais maintenant, je l'ai appris d'eux – comment ouvrir un dossier, conserver les archives de l'entreprise et poursuivre les clients, entre autres choses. J'étais infirmière. Je ne savais pas ce que je faisais. Bien que je commerçais quand j'étais infirmière, parce que mon père était un homme d'affaires bien connu à la fois en Sierra Leone et au Libéria, NP m'a quand même façonnée en la femme que je suis aujourd'hui. En tant qu'infirmière, j'expédiais de l'huile de palme dans des conteneurs, donc je gagnais beaucoup d'argent grâce à diverses activités commerciales. Je n'ai pas arrêté les soins infirmiers ni ignoré le commerce car, finalement, je savais que je voulais devenir femme d'affaires et suivre les traces de mon père.

À cause de la manière dont je gérais mon entreprise, même en tant que distributrice sous NP, je veillais à ce que toutes mes affaires soient en ordre. J'avais mon propre bureau, plutôt qu'un simple distributeur avec une mallette, et j'avais tout ce qu'une entreprise pleinement opérationnelle doit avoir. Cette distinction m'a démarquée. Comme je l'ai mentionné plus tôt, j'ai copié tout ce que je savais que NP mettait en œuvre. À ma manière, j'ai fait des choses que j'étais capable de faire pour me frayer un chemin avec eux et façonner mon avenir.

Ceci est ma courte histoire. Depuis, NP et moi avons maintenu une bonne relation, et si des problèmes surgissent nécessitant mon intervention, je serai toujours disponible pour les servir.

Devenir présidente de l'Association des Importateurs de Pétrole.

Je ne savais même pas comment cela s'était produit, mais je suppose que la manière dont vous vous comportez, conduisez vos affaires et interagissez avec les gens leur donne la confiance que si on vous confie quelque chose, vous pouvez bien le gérer. Je pense que c'est ainsi que cela est arrivé.

Au Libéria, notre situation est complexe parce que nous avons des importateurs, distributeurs, détaillants et individus qui entrent dans toutes ces catégories. C'est quelque peu difficile parce que vous devez obtenir le consensus de tout le monde. Il y aura forcément des gens qui se sentiront satisfaits et d'autres qui penseront qu'ils sont exploités, mais vous devez essayer de maintenir un juste milieu et d'être équitable entre tous les autres acteurs, en veillant à ce que les choses fonctionnent non seulement comme vous le voulez, mais aussi comme ils le perçoivent.

### Être une femme dirigeante parmi les hommes

Je ne dirais pas que je me sens intimidée. Je dois dire qu'ils m'ont tous apporté leur soutien d'une certaine manière. Leurs entreprises sont plus grandes que la mienne. Parfois, j'appelle et je leur dis que nous devons faire certaines choses, et même si nous sommes concurrents, ils adhèrent souvent à mes arguments. J'essaie toujours d'être juste et de ne pas favoriser une entreprise au détriment d'une autre. Notre marché est petit, la concurrence est rude, et nous faisons face à de nombreux problèmes, y compris les prix. Donc, il n'est pas facile lorsque vous essayez de faire ce qui est juste et que certaines personnes pensent que vous voulez empiéter sur leurs affaires.

### Mon entreprise Nexium Petroleum

Nexium Petroleum a été créée en 2011, l'année où NP est entré au Libéria, et a depuis amassé un nombre considérable de clients. Pour devenir distributeur, en particulier pour NP, je devais établir ma propre entreprise, donc j'ai fondé Nexium Petroleum. Nexium est un médicament, mais j'aime la façon dont il apparaît comme logo, c'est pourquoi je l'ai choisi comme nom de mon entreprise.

À cette époque, j'étais distributrice, et je ne suis devenue importatrice que cinq ans plus tard parce que j'avais déjà établi une base de clients. Aujourd'hui, nous travaillons avec et fournissons des compagnies minières, des compagnies de téléphonie mobile, des clients d'entreprises ordinaires, certaines entreprises agricoles et le gouvernement. Nous gérons aussi des coupons qui passent par NP. Nous avons une bonne relation car j'apporte mes coupons aux stations NP et j'envoie mes clients s'y approvisionner. En attendant, j'ai commencé à construire mes propres stations-service, la première devant être inaugurée en décembre.

Ce fut une longue lutte pour moi, et j'ai travaillé dur avec cette entreprise. Il y a eu plusieurs fois où je ne savais pas comment j'allais fournir les prochains produits, mais je rends gloire à Dieu et je ne prends pas ce que j'ai pour acquis. Je sais que cela ne repose pas seulement sur le travail acharné ; cela nécessite aussi la grâce de Dieu car n'importe qui peut faire ce que je fais. Parfois, la grâce doit simplement couler dans votre direction.

### Mon conseil aux jeunes filles

Je veux encourager les femmes à ne pas se limiter, mais à toujours être ouvertes aux opportunités. Lorsque ces opportunités se présentent, qu'elles les saisissent et restent résilientes. S'il vous plaît, ne dites pas que je ne peux pas faire ceci. Tout est possible pour toute femme dans la vie. L'essentiel est d'avoir une éducation de base, et le ciel est votre limite.

À toutes les femmes, il est nécessaire de commencer quelque part, mais persévéérer est impératif car cela n'arrive pas du jour au lendemain. Parfois, en conduisant jusqu'à Freetown par la route, je déplaçais des extincteurs la nuit pour m'assurer qu'ils étaient vendus à différents endroits. Parfois, je pensais : « Je suis infirmière ; je peux gagner de l'argent autrement, alors pourquoi est-ce que je me donne tout ce mal ? » C'était tellement intrigant pour moi. Je peux ouvrir un extincteur et savoir comment il échoue parce que l'extincteur est toujours là. Je crois que mon chemin avec l'extincteur était un chemin vers un bien plus grand. Je me rappelle toujours que lorsque vous faites quelque chose, faites-le de tout cœur car ce chemin pourrait vous conduire à un plus grand but.

**N'utilisez jamais une bouteille qui fuit.  
retourner immédiatement au fournisseur  
pour remplacement. En cas de fuite de GPL,  
il s'évaporera et formera un gros  
nuage de gaz, qui se déposera  
dans les points bas tels que  
les égouts ou les sous-sols. cela  
peut provoquer un incendie ou  
un risque d'étouffement..**



NP Guinée (oil & Gaz) Sa



En février 2018, Oryx Energies annonce la cession de ses opérations GPL en Guinée (Conakry) à NPG Group Limited, une société Sierra-Léonaise.

Cette cession marque l'évolution de sa stratégie GPL qui privilégie l'augmentation de ses parts de marché et le renforcement de sa position de leader sur les marchés en croissance. Présente en Guinée (Conakry) depuis 2012, Oryx a construit un centre d'emplissage et a commencé la distribution de GPL en septembre 2013.

NP Group Ltd, présent dans 5 pays en Afrique de l'Ouest (Sierra Leone, Libéria, Côte d'Ivoire, Gambie et Guinée), avec plus de 30 ans d'expériences dans l'importation, le transport et la distribution de produits pétroliers, a créé NP Guinée SA ou NP GAZ pour reprendre pleinement les activités d'Oryx Energies, étant désormais opérationnelle et bien implantée sur le marché du GPL guinéen.

Souhaitant toujours étendre ses activités dans le domaine pétrolier, NP Group Limited a également saisi l'opportunité de créer, selon la législation de la République de Guinée, une seconde filiale, NP Oil SA, en

décembre 2018, sous la forme d'une Société Anonyme, suite au rachat de la société HDI Energy SA.

L'objet social de NP Group Limited, à travers ses filiales NP Guinée SA ou NP GAZ et NP Oil SA, dont le siège se trouve à Kaporé, dans la commune de Ratoma à Conakry, en Guinée ainsi qu'à l'étranger, est :

- L'importation, le stockage, l'exportation, la distribution, la vente en gros, demi-gros et au détail de produits pétroliers et de leurs dérivés

- Et toutes opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières et immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet ci-dessus, similaires ou connexes, et susceptibles d'en faciliter l'extension ou le développement.

Notre réputation de partenaire commercial professionnel repose sur une approche intégrée de toute la chaîne de valeur : de l'acquisition des produits pétroliers sur le marché, à leur stockage, jusqu'à la commercialisation de produits finis spécialisés (carburant, gaz, lubrifiants).

Une logistique efficace et de solides réseaux de



distribution nous permettent de répondre à un large éventail de vos besoins en énergie.

Nous disposons d'une équipe d'experts dotée de compétences techniques avérées ayant réalisé plusieurs projets dans différents pays, ainsi que d'agents commerciaux dont la priorité est la satisfaction du client, à travers des offres sur mesure et une communication permanente.

## 1. Nos produits

v Gasoil / Diesel

Notre diesel de haute qualité est recommandé pour tous les types de moteurs diesel.

v Essence

Notre essence bénéficie d'une excellente réputation pour prolonger la durée de vie des moteurs des véhicules tout en les protégeant contre les pannes graves.

v GPL-Butane

Le gaz de pétrole liquéfié présente de nombreux avantages et est un combustible d'avenir. Notre GPL est disponible dans toutes les stations NP Oil. Nous le rechargeons à partir de divers cylindres dont les tailles varient entre 6 kg, 12 kg et 38 kg.

Nous opérons selon un système de cylindres consignés, la consignation étant remboursée lorsque le cylindre est retourné. Nous disposons également d'une large gamme d'accessoires que nous pouvons vous fournir en cas de besoin.

## 2. Principaux clients

- Radisson Blu Hotel
- Palm Camayenne
- EMK et Fils

- Petroco SARL
- ETS OKF-MS
- Noom Hotel
- Topaz Group
- Odhav Multimedia Services
- Riviera Royal Hotel

## 3. Nos Stations-service

Pour améliorer l'image de la marque NP, NP Oil SA possède quatre (4) stations-service, toutes opérationnelles :

- NP Sangoyah, dans la commune de Matoto
- NP Keitaya, dans la commune urbaine de Kaghbélén
- NP Khorira, dans la commune urbaine de Dubréka
- NP Béréyiré, dans la commune urbaine de Dubréka





*Edward Conteh*  
Directeur Général de NP Guinée

## Profil de Monsieur Edward Conteh – Directeur Général de NP Guinée

Monsieur Edward Conteh a rejoint NP en juin 2016 en tant que **Superviseur des ventes commerciales**. Il a d'abord travaillé dans les ventes, avant de passer au réseau de détail, puis aux ressources humaines et à l'administration, où il a obtenu des promotions aux grades 6 et 7.

Il a ensuite occupé le poste de **Relief Manager** dans la filiale du Groupe en Gambie, puis a effectué une mission spéciale en Guinée afin de comprendre les opérations locales sous la supervision de l'ingénieur Samba. Bien qu'il ne parlât pas français à son arrivée, il a appris la langue grâce aux formations dispensées par l'entreprise et à un effort personnel d'auto-apprentissage. Cela lui a permis de s'adapter au paysage linguistique guinéen, où le français est surtout utilisé dans les milieux officiels, tandis que les langues locales dominent la communication quotidienne.

Confirmé au poste de Directeur Général en 2021, il dirige NP Guinée depuis trois ans.

L'installation en Guinée a représenté un défi personnel, notamment en raison de la séparation prolongée d'avec son épouse. Pour maintenir un équilibre, Monsieur Conteh pratique des loisirs tels que le visionnage de matchs de football (il soutient **Manchester United**), la lecture et le jeu vidéo sur **PlayStation**.

Le marché guinéen, dont le PIB est cinq fois supérieur à celui de la Sierra Leone et qui dispose des deuxièmes plus grandes réserves mondiales de bauxite, représente un potentiel considérable pour NP.

La société évolue dans un environnement compétitif, avec environ **30 compagnies pétrolières enregistrées**, dont **22 actives**. NP Guinée détient moins de **1,5 % de part de marché**, ce qui en fait actuellement le plus petit acteur.

Contrairement à la Sierra Leone, l'État guinéen possède

ses propres installations de stockage, et toutes les importations de produits pétroliers sont gérées par l'**agence gouvernementale SONAP**, qui contrôle l'allocation des produits et exige des garanties bancaires pour les paiements. NP Guinée règle ses transactions en **franc guinéen**, évitant ainsi les problèmes de change rencontrés sur d'autres marchés.

NP est entré sur le marché guinéen principalement par l'acquisition de **Oryx** et d'une licence d'importation de carburant auprès de **HDI ENERGY SA**. Initialement centrée sur le gaz domestique, la société réalisait peu de ventes de carburant avant l'arrivée de Monsieur Conteh.

Sous sa direction, plusieurs stations-service ont été construites et mises en service entre 2021 et 2023, notamment celles de **Sangoyah, Ketayah et Gbéreyiré**.

Un revers majeur est toutefois survenu en décembre 2023, lorsqu'une explosion dans un dépôt PMS a entraîné la démolition, par décision gouvernementale, d'une station presque achevée à **Camayenne**, jugée trop proche d'habitations. Cette perte, malgré d'importants recours juridiques et un investissement supérieur à **2 millions USD**, a durement affecté la visibilité et les perspectives de croissance de NP dans la capitale.

Le système fiscal guinéen est à la fois particulier et contraignant. NP y exploite deux entités, **NP Gaz** et **NP Oil**, et fait face à une forte concurrence, notamment celle de **Guinea Gaz**, qui dispose de plus de 15 dépôts.

Le gouvernement et Guinea Gaz ont collaboré pour réduire les prix du gaz de **77 %**, ce qui a fortement diminué les revenus de NP, sans allègement fiscal correspondant. Cette pression constitue une menace sérieuse pour la rentabilité de la branche gaz.

Monsieur Conteh a élaboré un **plan stratégique triennal** visant l'expansion du réseau de détail avec la construction d'au moins **six nouvelles stations** d'ici 2027, portant le total à **dix stations**.

Cette stratégie retail vise à améliorer les ventes directes, renforcer la collecte des recettes et accroître les marges bénéficiaires, tout en limitant les difficultés de trésorerie liées aux opérations commerciales.

Concernant le site de **Camayenne**, dont le terrain reste sous contrôle de NP, la société envisage soit une revente, soit une reconversion (par exemple en bureaux) afin de limiter les pertes.

Le climat politique actuel en Guinée demeure fragile, marqué par des grèves, des manifestations et des incertitudes liées à la transition vers un régime civil. Ces perturbations entraînent parfois la fermeture temporaire des stations par mesure de sécurité.

L'équipe opérationnelle de NP Guinée est encore réduite et insuffisamment qualifiée, nécessitant des investissements en **formation** et en **renforcement des**

**capacités**. De plus, l'entretien des véhicules est coûteux, en raison d'un parc vieillissant qui complique la logistique.

Le marketing apparaît comme un domaine crucial à renforcer. Les stations NP sont principalement situées dans des zones reculées, avec une visibilité limitée. La société manque également de signalétique et d'identité de marque forte dans les centres urbains.

Un effort accru en marketing est donc jugé essentiel pour accroître la notoriété de NP et rivaliser avec les acteurs dominants tels que **Total** et **Shell**.

Monsieur Conteh affiche un engagement fort envers la réussite et l'excellence. Il rejette l'échec et ressent parfois la lourde charge émotionnelle liée aux responsabilités et aux difficultés de délégation.

Néanmoins, il demeure concentré sur les résultats, assure le mentorat de ses collaborateurs et œuvre pour renforcer la stabilité administrative. Il reste optimiste quant à l'avenir de NP Guinée et confiant dans la réalisation des objectifs stratégiques fixés.





*Elhadj Ousmane Aly Keita*

## Rencontre avec un Partenaire Clé

### **Elhadj Ousmane Aly Keita, PDG de ETS OKF MS : Un Pilier du Réseau NP en Guinée**

Dans le paysage dynamique du secteur pétrolier guinéen, Elhadj Ousmane Aly Keita incarne l'esprit d'entreprise et la vision à long terme. À la tête d'ETS OKF MS, une entreprise prospère de revente et de transport de produits pétroliers, il est un partenaire clé pour NP Guinée. Avec sept stations-services stratégiquement situées à l'intérieur du pays et une flotte de citernes dédiées au transport, M. Keita joue un rôle essentiel dans l'approvisionnement énergétique des communautés guinéennes.

### **Un Partenariat Né de la Confiance**

L'histoire de la collaboration entre Elhadj Ousmane Aly Keita et NP Guinée a débuté en novembre 2022, grâce à l'entremise de M. Condé, le patron de Petroco Trans, un homme en qui M. Keita place une grande confiance. Cette rencontre a marqué le début d'une aventure

fructueuse, fondée sur des valeurs communes et un engagement envers le développement économique de la Guinée.

### **Défis et Recommandations : Une Vision pour l'Avenir**

Bien que M. Keita apprécie les relations qu'il entretient avec le personnel de NP Guinée, il souligne un défi majeur : les restrictions sur les volumes de produits qu'il est autorisé à enlever et à transporter à l'intérieur du pays. Pour surmonter cet obstacle et stimuler la croissance de son entreprise, il formule une recommandation stratégique :

*"Je recommande à NP de construire davantage de stations-services, en commençant par Conakry et ses environs, puis en s'étendant à l'intérieur du pays. Cela permettrait d'équilibrer les coûts de transport et de renforcer la force de vente de NP."*

M. Keita insiste également sur l'importance de reconnaître et d'encourager les clients les plus fidèles de NP Guinée, en particulier en fin d'année. Il estime que

cette reconnaissance est essentielle pour motiver les partenaires à redoubler d'efforts et à contribuer activement au succès de l'entreprise.

## Projets d'Avenir et Appel à l'Accompagnement

Tourné vers l'avenir, Elhadj Ousmane Aly Keita a annoncé son projet de construire deux nouvelles stations-services aux environs de Conakry en 2025. Il exprime son souhait de voir NP Guinée l'accompagner dans cette entreprise ambitieuse, signe de sa confiance envers le potentiel de croissance du partenariat.

## Un Appel du Cœur : La Reconnaissance des Efforts

Dans un plaidoyer passionné, M. Keita souligne l'importance de la reconnaissance mutuelle et de l'appréciation des efforts déployés par les partenaires de NP Guinée :

*"Nous, les gros clients, nous faisons beaucoup d'efforts pour faire avancer NP. Même en cas de pénurie de carburant, nous nous démènerons pour trouver des solutions. Il est donc important que NP pense à nous et nous récompense pour nos efforts. Une simple marque de reconnaissance, comme un geste d'encouragement en fin*

*d'année, serait très appréciée."*

M. Keita cite l'exemple de son frère, Lansana Camara, qui a été reconnu comme le meilleur client de Total en 2023 et a reçu une récompense significative. Il estime que de telles initiatives contribuent à renforcer les liens entre les entreprises et leurs partenaires, créant un cercle vertueux de confiance et de prospérité partagée.

## Un Partenaire Engagé, un Avenir Prometteur

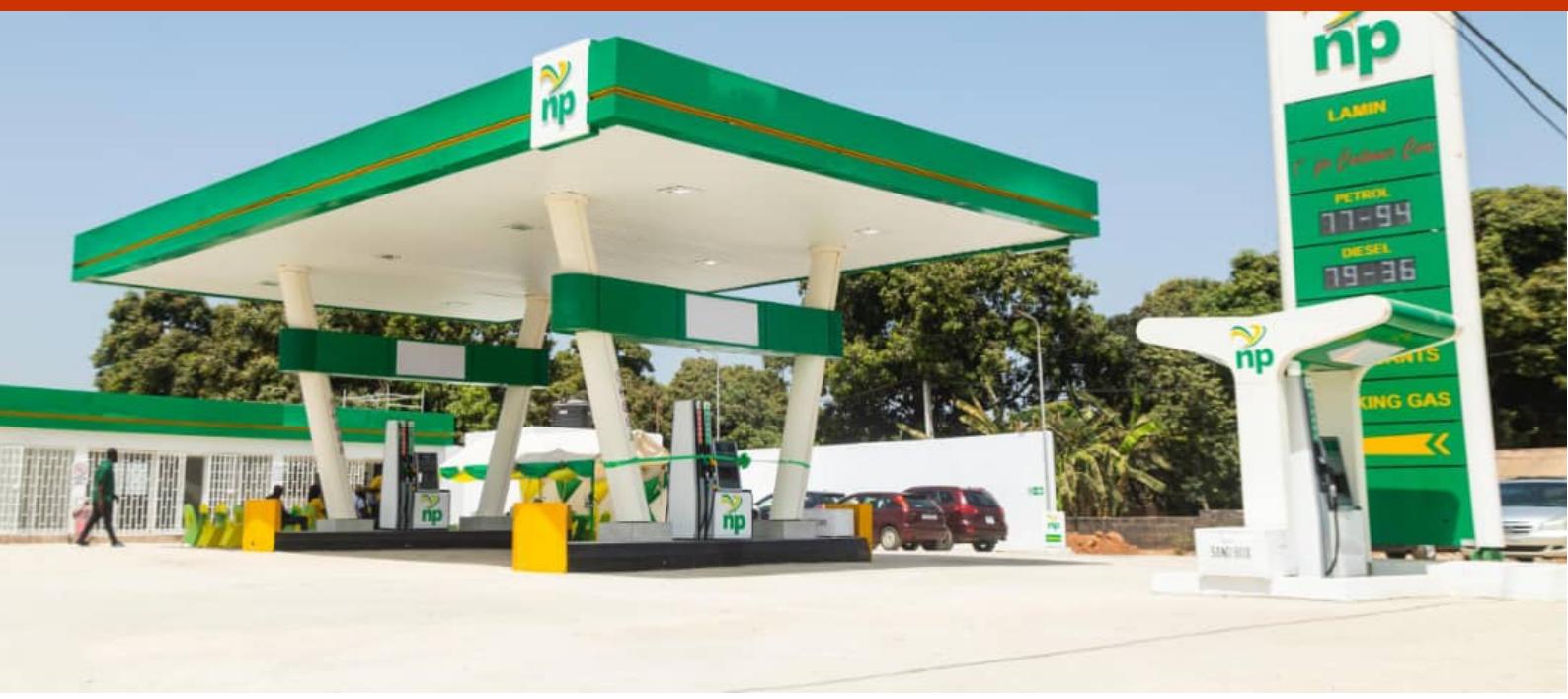
Malgré les défis rencontrés, Elhadj Ousmane Aly Keita reste un partenaire engagé et loyal envers NP Guinée. Il souligne la facilité avec laquelle il obtient des produits auprès de l'entreprise et exprime sa volonté de continuer à travailler en étroite collaboration pour assurer le succès de NP Guinée et contribuer au développement économique de la Guinée.

NP Guinée reconnaît en Elhadj Ousmane Aly Keita un partenaire précieux, dont l'expertise, la vision et l'engagement sont essentiels pour atteindre ses objectifs et relever les défis du marché guinéen. L'entreprise est fière de pouvoir compter sur son soutien et se réjouit de poursuivre cette collaboration fructueuse dans les années

**Assurez-vous toujours que votre bouteille de gaz est correctement fixée au détendeur et au brûleur**



## À Propos De Np Gambie



NP (Gambie) Limited est une filiale de NP Group Limited, la principale société de commercialisation de produits pétroliers en Sierra Leone, avec des succursales en Côte d'Ivoire, au Libéria et en Guinée.

NP (Gambie) Ltd a été enregistrée en tant que société en mars 2017 et a commencé ses activités en mai 2018, avec des stations entièrement détenues à Brusubi, Bijilo, Farato, ainsi qu'un vaste réseau de distributeurs à travers le pays. L'investissement de la société dans le secteur en aval témoigne de son engagement à long terme à rester et à contribuer au développement socio-économique de la Gambie en tant qu'entreprise citoyenne responsable.





*Massah Mumuina Allieu  
Responsable pays NP Gambie*

Je m'appelle Massah Mumuina Allieu. Le 12 mars 2018, j'ai reçu une offre pour passer de Access Bank à NP, où je servirais comme Superviseur des Ventes, rejoignant un nouvel environnement et rencontrant de nouveaux amis. C'était un défi, mais néanmoins, je n'ai pas relâché dans mon mandat et mes services parce que je crois que les femmes peuvent prospérer dans n'importe quelle situation dans laquelle elles se trouvent.

Avant de rejoindre NP, je pensais que le bureau n'avait pas beaucoup de travail à faire et je souhaitais changer d'emploi pour rendre les choses un peu plus relaxantes. Cette notion a duré jusqu'à ce que je rejoigne NP et que je réalise alors que faire partie de l'entreprise apportait plus de travail, d'exposition et de défis qu'Access Bank n'en avait jamais fait. En rejoignant NP tout en poursuivant mon master, j'étais un peu découragée à cause de la pression de concilier travail et cours. Parfois, je devais manquer des cours à cause du travail. Cependant, j'avais quelqu'un qui a servi de tuteur pour moi et m'a aidée à poursuivre à la fois mon cours et mon travail jusqu'à ce que je les conquière.

Mon interaction avec les clients a conduit mes patrons, y compris M. Walker, M. Vandi et M. Mansaray, à m'encenser. Même pendant mon congé, les clients m'appelaient pour que leurs problèmes soient correctement traités, et j'utilisais cette opportunité pour appeler et informer Linda de faire le travail en mon nom. Pendant que j'étais en congé, Linda ne voulait pas que je

m'inquiète, mais je croyais qu'être en congé ne signifiait pas que je ne devais pas suivre mon travail. Après tout, j'aimais mon travail, et ce n'était pas comme si j'étais partie pour toujours, mais plutôt que je devrais le reprendre encore. Ces choses m'ont maintenue parce que je croyais qu'un jour, je récolterais la récompense.

En juin 2023, la DRH Mme Georgina Williams m'a informée que l'entreprise voulait que je passe trois mois à Conakry. Hésitante, j'ai demandé un peu de temps pour demander le consentement de mon mari, espérant qu'il accepterait l'offre. Sachant que mon mari ne reste généralement pas dans le pays pendant la saison des pluies, Mme Williams m'a attirée en disant que je serais rentrée avant même que mon mari ne revienne mais, malgré tout, je savais que je devais en discuter avec lui, ce qu'il a finalement accepté en espérant que je ne faisais que visiter pour un moment.

Je suis allée à Conakry, j'ai accompli mon devoir, et j'ai envoyé mon rapport. De retour à la maison et reprenant le travail dès ma première semaine, j'ai été convoquée à une réunion par l'EC puis par le DG, M. Saidu Sesay, qui m'a dit que l'entreprise voulait que je dirige sa succursale en Gambie. Je n'étais pas au courant de la raison de cette promotion, mais techniquement, comment cela n'aurait-il pas reflété ma performance lors du voyage à Conakry? Considérant ce que mon mari m'avait dit avant que je parte à Conakry, j'étais un peu nerveuse de discuter de ce transfert à long terme avec lui, pensant qu'il serait en

désaccord. Il m'a fallu beaucoup de temps et d'efforts pour le convaincre. Il a finalement accepté, suggérant qu'il ne voulait ni freiner mes progrès ni me décourager de devenir l'épouse qu'il voulait que je sois.

En commençant notre travail en Gambie le 15 octobre 2023, nous avons trouvé difficile d'obtenir des stocks dans la deuxième moitié d'octobre. Nous avons seulement dû acheter des produits auprès d'autres OMC jusqu'à ce que nous reprenions la première semaine de novembre. Quand j'ai pris la relève, l'entreprise faisait environ 16,3 millions de dalasis.

En novembre, j'ai convoqué le Comptable, l'Assistant commercial et le Technicien à une réunion d'urgence, leur disant que je ne voulais pas travailler et échouer, et que nous étions seulement dans ces positions parce que nos patrons nous faisaient confiance. Leur faisant savoir qu'un leader est quelqu'un qui dirige, encadre et cultive, j'ai suggéré que nous devions trouver des fournisseurs qui nous aideraient à obtenir des produits durables. Avec cela, nous serions capables de signer des clients et de maximiser les bénéfices pour l'entreprise.

Nous avons unanimement accepté, parlé avec des gens et visité le Dépôt à la recherche non seulement de n'importe quels fournisseurs, mais de raisonnables. Nous n'avions pas de contact direct avec ADAX, donc nous ne connaissions vaguement que certains produits qu'ils apportaient à moins de demander au Dépôt pour déterminer leur ETA. Dans ce contexte, nous nous sommes engagés à doubler nos efforts afin d'augmenter les ventes et, en même temps, générer des bénéfices.

Pendant la lutte, nous avons rencontré un fournisseur nommé PSTV (désormais fermé), et avons demandé à nous associer avec eux. Prétendant qu'ils ne prenaient pas leurs produits, Martin, le fournisseur, a accepté de s'associer avec nous à condition qu'ils obtiennent nos informations financières du siège, et que nous achetions les produits que nous pouvions nous permettre. N'ayant pas d'autre option, nous avons examiné son offre et acquiescé. Suppliant pour un peu de temps pour préparer nos finances, qui n'étaient pas prêtes à ce moment-là, nous lui avons demandé de nous aider à obtenir le produit, car nous étions sur le point de commencer un autre mois et ne voulions pas tomber en rupture de stock. Il m'a envoyé leur offre, et nous l'avons transmise au bureau du groupe. En Gambie, les structures de prix sont publiées chaque mois, et la prime est la différence qui maximise les bénéfices. La première chose que nous avons faite après qu'il ait envoyé leur offre a été de comparer leurs prix de prime à ceux d'ADAX. Détectant l'écart énorme entre leurs prix et ceux d'ADAX, nous avons demandé une remise sur la prime, et finalement, il a acquiescé. Heureusement, nous avons conclu cet accord, ce qui nous a permis de réaliser au moins une bonne marge sur les ventes que nous avons faites.

Le marché pétrolier gambien est très volatil, et donc, vous ne pouvez vendre qu'en offrant une légère remise sur les prix. Les clients n'achètent que chez ceux qui leur accordent une remise. Dans une telle situation, nous avons pu nous aligner sur les autres OMC, offrant une légère remise à nos clients.

Depuis novembre, nos ventes ont augmenté progressivement, et à ce jour, je suis fière du chemin parcouru par mon équipe et moi. Je ne suis pas la seule à conduire au DÉPÔT, effectuer des visites et appeler des clients ; au contraire, nous le faisons en équipe, et donc, nous méritons tous les éloges pour la distance parcourue. Je suis fière d'informer que, selon le rapport du mois dernier, mon équipe et moi avons réussi à réduire la perte que nous avions encourue en octobre de 16,3 à 3,2 pour cent. Nous espérons commencer à rapporter des bénéfices d'ici 2025. Je ne suis pas un échec, et donc, j'ai informé mes patrons que, peu importe la pluie ou le soleil, je ferai de mon mieux pour assurer le succès de cette mission.

Quels défis rencontrez-vous dans vos affaires quotidiennes ?

Avec la Gambie n'ayant que deux dépôts – un appartenant au gouvernement et un autre privé – le DÉPÔT est l'un des défis majeurs que nous rencontrons. Appelé CASOL, le DÉPÔT privé est là où nous stockons parfois nos produits. CASOL n'offre pas seulement le stockage mais aussi fournit des produits, exploite ses stations et cherche à générer des ventes. Quand nous envoyons nos clients avec leurs bons de livraison, au lieu de faire la livraison, ils ont tendance à commercialiser leurs produits et à casser les prix à nos clients.

En même temps, si nous tombons en rupture de stock et discutons avec des fournisseurs pour obtenir du stock pendant que nous essayons de lever les devises, ils retiennent notre livraison, obligeant les clients à se tourner vers leurs produits.

Les défis sont inévitables, mais néanmoins, nous nous efforcerons de pousser fort et de nous assurer de réussir dans notre mission.

Vous ne gérez pas une entreprise pour la faire fonctionner à perte. Les femmes, en particulier, dirigent souvent des entreprises pour stimuler la croissance. Promettant de rendre l'entreprise fière, nous devons tous prospérer, adhérer aux principes au cœur de notre mission, et nous assurer de réussir nos objectifs. NP existe depuis plus de 40 ans, bien avant que nous soyons même nés, et les gens la faisaient fonctionner sans heurts, donc nous ne pouvons pas simplement venir et ruiner leurs efforts. De même que la fondation a été posée pour que nous progressions, nous devons aussi établir une référence pour nos successeurs. Ma contribution à l'entreprise est de donner mon meilleur et de m'assurer

que mes collègues fassent de même, réalisant ainsi les objectifs de l'entreprise.

Mon message à la nouvelle équipe du personnel commercial

Le message est clair. À ce stade, ils doivent utiliser leur énergie juvénile de manière sensée, laissant une empreinte indélébile dans l'industrie. Dans l'industrie pétrolière, ils doivent être assidus à leur bureau et ne pas se soucier de ce que les gens disent ou font, toujours arriver au travail plus tôt et se concentrer uniquement sur leur emploi.

Pour les marketeurs, leur espace est dans la rue. Contactez vos clients pour comprendre leurs besoins, passez leurs commandes et fournissez-leur des services dès que possible. Vous verrez sûrement un résultat bénéfique. Je crois au bon service client. Si vous avez une bonne relation avec vos clients, ils ne vous quitteront probablement pas à cause d'une différence de prix. La relation vous aidera à les retenir très longtemps.

De plus, chercher une élévation à un jeune âge est futile. Comme ils ont été recrutés, qu'ils se concentrent sur leurs rôles et responsabilités, baissent la tête et maîtrisent le travail. Finalement, ils seront promus sans avoir à le demander. Je ne savais pas que j'atteindrais ce niveau à NP. Je n'ai jamais su que nos patrons nous observaient et que les clients donnaient des retours sur nos performances. Mon humilité m'a menée là où je suis actuellement. Je crois que si cela a marché ainsi pour moi, cela marchera aussi pour eux.





Mandatée par la loi de 2001 sur l'Autorité de Régulation des Services Publics (PURA Act 2001) pour réglementer les services publics, qui incluent les télécommunications, la radiodiffusion, la fourniture d'accès à internet, l'eau, l'électricité et le pétrole en Gambie, la PURA est un régulateur multisectoriel qui existe depuis 2001, soit environ 23 ans.

L'industrie pétrolière comprend trois secteurs : l'amont, le milieu et l'aval. La Gambie dispose d'institutions distinctes responsables de la régulation de l'amont et du milieu, tandis que la PURA régule le secteur aval du pétrole.

Le travail de la PURA consiste principalement à mettre en œuvre les exigences de la régulation en adoptant une

approche de soutien. Dans le contexte de la régulation, l'industrie est relativement nouvelle dans le pays. La loi de 2016 sur les produits pétroliers (Petroleum Products Act 2016) a mis en évidence la nécessité de libéraliser l'industrie et, en conséquence, le mandat de régulation a été attribué à la PURA. Cette loi particulière comprend également des règlements de soutien dans les domaines du secteur de la vente au détail, de la santé et de la sécurité, des installations de stockage en vrac de produits pétroliers, de l'importation, et de toutes les autres activités de valeur dans le secteur aval.

Ismaila Jandama travaille au sein de la Direction du Pétrole, de l'Eau et de l'Électricité, en tant que Responsable de l'Assurance Qualité du Pétrole. NP

Communications l'a rencontré en Gambie et a eu une discussion avec lui.

### **Comment NP s'intègre-t-il dans votre travail et NP a-t-il respecté les règlements de la PURA ?**

En tant que détaillant et importateur, NP opère dans l'industrie de l'aval, qui relève du paysage réglementaire examiné et contrôlé par la PURA. Comme tout autre opérateur agréé, l'exploitation de NP, qui englobe la vente au détail et les stations-service, en fait un bon acteur dans l'industrie et dans le travail que nous faisons. Par conséquent, ils sont tenus de respecter des réglementations spécifiques telles que prescrites dans les règles pertinentes, en particulier les règles des stations-service.

S'ils ont l'intention de mener ou d'exploiter une nouvelle opération de service, ils doivent suivre toutes les étapes nécessaires liées à l'émission du permis auprès de la PURA. Bien entendu, la licence est également traitée au niveau de la PURA. Dans le cadre de nos lois, le Ministre du Pétrole délivre les licences sur la base des recommandations de la PURA.

En ce qui concerne les recommandations au niveau des stations-service et de détail, la PURA effectue des inspections régulières de santé et de sécurité chaque trimestre, avec un suivi rigoureux pour s'assurer que les exigences fixées par la loi sont respectées.

Jusqu'à présent, en termes d'exigences minimales de santé et de sécurité et de processus réglementaires, il y a eu une conformité remarquable de la part de NP. Il y a une prolifération de stations-service dans le pays. Ainsi, nous avons des opérateurs qui commencent la construction sans suivre les procédures appropriées, ce qui implique d'abord d'obtenir l'approbation de l'autorité pour confirmer qu'un site, comme à Yamack, est adapté à la construction d'une station-service.

D'après nos dossiers, NP a constamment démontré un haut niveau de conformité concernant le filtrage des sites et le respect des décisions de l'autorité sur l'approbation des sites. Bien entendu, au niveau opérationnel, l'attente minimale, en termes de respect des protocoles requis de santé et de sécurité, ainsi que de mise en œuvre des exigences en matière de santé et de sécurité, NP a démontré un certain niveau de conformité, qui est fortement reconnu par les autorités.

Cela fait référence à l'interaction entre le régulateur et les autres acteurs du secteur, en particulier en ce qui concerne les opérations dans l'aval.

### **Vous êtes ici et vous comprenez le marché. Quelle est votre opinion sur la marque NP en Gambie ? Est-elle forte ? Sinon, quels sont les défis qui se posent ?**

D'un point de vue réglementaire, je peux attester que NP est une marque réputée. Elle est réputée du point de vue de la conformité réglementaire.

Bien entendu, le marché est très compétitif. Nous avons un grand nombre d'acteurs dans le sous-secteur de la vente au détail, et par conséquent, votre domination

dépend probablement de l'étendue de votre empreinte de détail. Mais, de notre point de vue, il s'agit davantage de la manière dont les différents acteurs respectent les exigences ou réglementations en vigueur.

Je dirais qu'ils s'en sortent plutôt bien. L'aspect conformité est davantage un processus, il faut vraiment s'approprier le travail. Ce n'est pas une entrée unique. Disons qu'ils sont davantage tournés vers la vente au détail. Ils ont environ cinq stations actuellement opérationnelles. Il est essentiel de s'assurer que le niveau de conformité qu'ils ont maintenu depuis le début continue de croître, car c'est ce que le régulateur prend en compte.

Nous avons également vu leurs contributions dans le secteur. Le niveau de branding de leurs stations les fait ressortir, et l'emplacement dans lequel elles se trouvent leur ajoute plus de valeur. C'est un développement positif de leur part, et nous espérons le voir croître au fil du temps.

### **Quelles mesures avez-vous mises en place pour traiter les plaintes ? Par exemple, s'il y a des choses dont NP n'est pas satisfait concernant vos opérations, comment l'entreprise canalise-t-elle ses plaintes vers votre institution ?**

Au niveau de la PURA, nous avons divers mécanismes de résolution des plaintes. Cela dépend du type de plainte. En général, en tant que régulateur, nous avons une approche de soutien à la réglementation. Par exemple, s'il y a un contre-argument concernant une décision sur un site particulier, ce que fait typiquement la PURA, c'est d'essayer de s'assurer qu'elle applique l'ensemble des exigences de la réglementation, car elle a des dispositions spécifiques liées au filtrage des sites. Une fois que cela est fait et que nous réalisons que le site ne remplit pas ces exigences, la communauté ne sera pas obligée de donner une approbation officielle pour ce demandeur particulier ou ce promoteur.

Selon la raison principale présentée comme base de la conclusion, le demandeur peut fournir des détails sur les raisons pour lesquelles il pense qu'un site particulier est approprié. Cela ne s'applique que si l'exigence principale de la réglementation n'a pas été remplie, et cette décision doit être transmise au Ministre du Pétrole. Ce sont les exigences légales.

Si la PURA estime raisonnable d'envisager d'accorder une dérogation ou de recommander à la considération du ministre, une fois l'arrangement initial transmis au Ministre, le Ministre, conformément à la constitution, établit un comité pour examiner cette plainte ou cet appel particulier. Le comité conseillera alors le Ministre, et ce dernier prendra une décision.

Il existe d'autres situations où la PURA recommanderait au Ministre que, selon notre évaluation, nous estimons que ce demandeur particulier n'a pas entièrement satisfait à cette exigence. Cependant, l'élément manquant n'est pas aussi significatif que nous le pensons ; par conséquent, nous recommandons qu'il ouvre la station.

Le Ministre pourrait également agir en conséquence. Essentiellement, ce sont les deux principaux arrangements pour le filtrage des sites. En plus de cela, les décisions seront strictement basées sur les exigences de la loi. Il y a des cas où l'expertise de tiers est également sollicitée pour ajouter de la valeur ou apporter différentes perspectives d'un domaine d'expertise de l'industrie afin d'éclairer les décisions sur une question particulière. Cependant, jusqu'à présent, nous n'avons pas rencontré de défis majeurs dans la résolution des problèmes liés aux décisions réglementaires, car la loi prévoit déjà les canaux qui peuvent être explorés en cas de litige.

### **Que fait la PURA pour améliorer l'efficacité au sein de l'industrie ?**

Nous faisons des réglementations dans différents aspects. Notre approche de la réglementation diffère légèrement de celle d'autres pays. En ce sens, nous comprenons la nature de l'industrie dans laquelle nous opérons, car nous avons à la fois des acteurs bien établis et de nouveaux entrants. Ainsi, pour créer un terrain de jeu équitable, nous devons les intégrer en favorisant l'engagement, et par conséquent, nous avons eu plusieurs engagements bilatéraux avec les acteurs de l'industrie.

Nous avons également essayé de nous assurer que les processus d'octroi de permis soient aussi transparents que possible. Nous avons des directives spécifiques pour certains permis et des directives spécifiques même pour les demandes de licence. Nous avons une direction dédiée responsable non seulement des questions liées aux consommateurs mais aussi des différends entre entités titulaires de licence. La direction juridique est également responsable du traitement de ces cas au fur et à mesure qu'ils se présentent.

Nous avons un large éventail d'acteurs interagissant avec la PURA et les entités réglementées, ainsi qu'entre les régulateurs et ceux ayant une expérience limitée dans les opérations pétrolières. Nous prenons cela au cas par cas pour nous assurer que pratiquement tout le monde est sur un terrain de jeu équitable.

### **Quels conseils donnez-vous aux nouveaux venus dans l'industrie de la commercialisation du pétrole ?**

Qu'ils soient patients et suivent les procédures appropriées. L'industrie pétrolière en aval fonctionne depuis un certain temps, mais le fait que les réglementations aient été introduites un peu tard signifie que de nombreux problèmes ont probablement surgi et doivent être traités maintenant. Ainsi, il est crucial de se familiariser avec les exigences de la loi. En tant que nouvel entrant, il est essentiel de comprendre les réglementations et les lois qui régissent le secteur, y compris les processus d'octroi de permis, les directives réglementaires et les exigences. Ceux-ci sont essentiels à la réussite de votre entreprise en tant que nouvel entrant. Voilà en général le conseil que je pourrais donner.

### **Un conseil pour NP ?**

Pour NP, je leur conseillerais de continuer à s'engager avec les autorités de régulation à tous les niveaux et de ne pas hésiter à nous contacter concernant tout problème qu'ils pourraient avoir. Nous avons une politique de porte ouverte, et donc, s'ils ont des doutes, ils peuvent venir poser des questions, et quelqu'un sera là pour les guider.

### **Y a-t-il quelque chose que je n'ai pas demandé et que vous vous sentez obligé d'aborder ?**

Je n'ai pas grand-chose à ajouter à ce que j'ai dit, car cela sera probablement répétitif. Cependant, il est généralement bénéfique de collaborer avec les régulateurs et de les considérer comme des partenaires qui soutiennent leurs entreprises. Qu'ils travaillent à s'assurer qu'ils respectent les exigences des règlements en termes de conformité. C'est un partenariat. Nous sommes des partenaires de développement. Une fois que cela est respecté et préservé, je crois que tout ira bien et qu'il n'y aura pas de défis en cours de route.





## NP Côte D'Ivoire

**L**a société NP Côte d'Ivoire Limited en abrégé « NPCI Limited » a été créée le 1er décembre 2016 en tant que SARL avec pour activités la distribution de produits pétroliers, de lubrifiants et de gaz. NPCI dispose d'un capital de 200.000.000 F CFA, elle a été enregistrée selon les lois fiscales avec pour numéro de Compte contribuable 1656978 Q et a le

Registre de commerce n° CI-ABJ-2016-B-30411. Elle est passée depuis 2020 en SA (Société Anonyme) avec un capital de 500.000.000 FCFA

NPCI Limited a obtenu de l'état ivoirien via les ministères suivants:

- “Ministère de du pétrole, de l'énergie et du développement des énergies renouvelables”,
- “Ministère de l'économie et des finances”
- “Ministère du commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME”,

L'autorisation de distribuer des produits pétroliers et dérivés sur le territoire de la République de Côte d'Ivoire; Comme le stipule l'arrêté interministériel n° 060 /MPEDER/MEF/MCAPPME du 26/12/2016.NPCI

dispose aussi de tous les agréments lui permettant d'acheter ses produits à la SIR (Société Ivoirienne de Raffinage) et de les stocker à GESTOCI (Société de Gestion des Stocks).

En attendant la construction de ses premières stations-services, NPCI développe un réseau de clients consommateurs.

C'est ainsi qu'elle signe son premier contrat de fourniture des produits d'hydrocarbures avec l'Entreprise Ivoirienne d'Aide en Assainissement en abrégé EIDA

Orienté vers un objectif d'élargissement de son réseau de clients, elle signe de nombreux contrats avec des entreprises de renommée nationale comme:

Soucieux d'associer une image à la marque NP, la société acquiert des sites et débute la construction de ses stations-services.

C'est ainsi qu'elle procèdera à l'ouverture de sa première station dans la commune d'Abobo, située au nord d'Abidjan, le 02 Juin 2021. Cette cérémonie sera marquée par la coupure du ruban et la mise en service par son Directeur Général, Mr Mohamed KANU



Ing. Andrew Bangali  
Directeur Général de NP Côte d'Ivoire

J'ai d'abord rejoint NPSL en janvier 2015 comme Ingénieur Mécanique venant de Mantrac Sierra Leone, où j'avais été un Technicien Caterpillar certifié. J'étais affecté au terminal de NP à Kissy. J'ai quitté en août de la même année pour poursuivre mes études à l'étranger. Je suis revenu en Sierra Leone 3 ans plus tard avec un Master en Génie Pétrolier. À mon retour, j'ai visité une fois le terminal pour voir d'anciens collègues et les informer que j'étais de retour en ville. Deux semaines plus tard, vers 8 heures un mercredi matin, j'ai reçu un appel de l'alors Directeur des Opérations, Ing. Vandi Bockarie, disant que le générateur principal du terminal avait cessé de fonctionner et me demandant si je pouvais aller y jeter un coup d'œil car les opérations générales au terminal étaient à l'arrêt. Je suis arrivé au terminal et j'ai résolu le problème et en moins d'une heure après mon arrivée, les opérations au terminal avaient repris.

Il se trouve que quelques minutes après avoir résolu le problème du générateur, Ing. Vandi et l'alors Directeur Marketing, M. Bernard Sisay, revenaient d'une tournée provinciale et avaient décidé de s'arrêter au terminal pour trouver une solution au problème. À leur surprise, le terminal fonctionnait déjà. Je suis alors allé les voir dans le bureau du Directeur des Opérations, leur ai expliqué quel était le problème et les pièces de rechange nécessaires pour résoudre définitivement le problème. Ils m'ont alors

demandé de soumettre mon CV pour le vendredi suivant, ce que j'ai fait.

J'ai réintégré NPSL en 2018 comme Ingénieur Mécanique où j'étais responsable des inspections des véhicules routiers citernes (BRV), des équipements mécaniques et des réparations de véhicules. Je suis resté dans ce rôle jusqu'en mai 2020 quand j'ai été sélectionné pour commencer une série de programmes de formation comme Stagiaire Directeur de Secours (Relief Manager Trainee). Pendant cette période de formation, j'ai travaillé au Département des Ventes de NPSL pendant deux mois et un mois au Département Comptable. En octobre 2020, j'ai été détaché à NP Côte d'Ivoire pour six mois comme Stagiaire Directeur de Secours afin de continuer ma formation. La Côte d'Ivoire est un pays francophone et à ce moment-là, je ne parlais pas du tout français, ce qui m'a conduit à télécharger l'application de langue Duolingo qui m'a beaucoup aidé à m'améliorer en expression et compréhension du français.

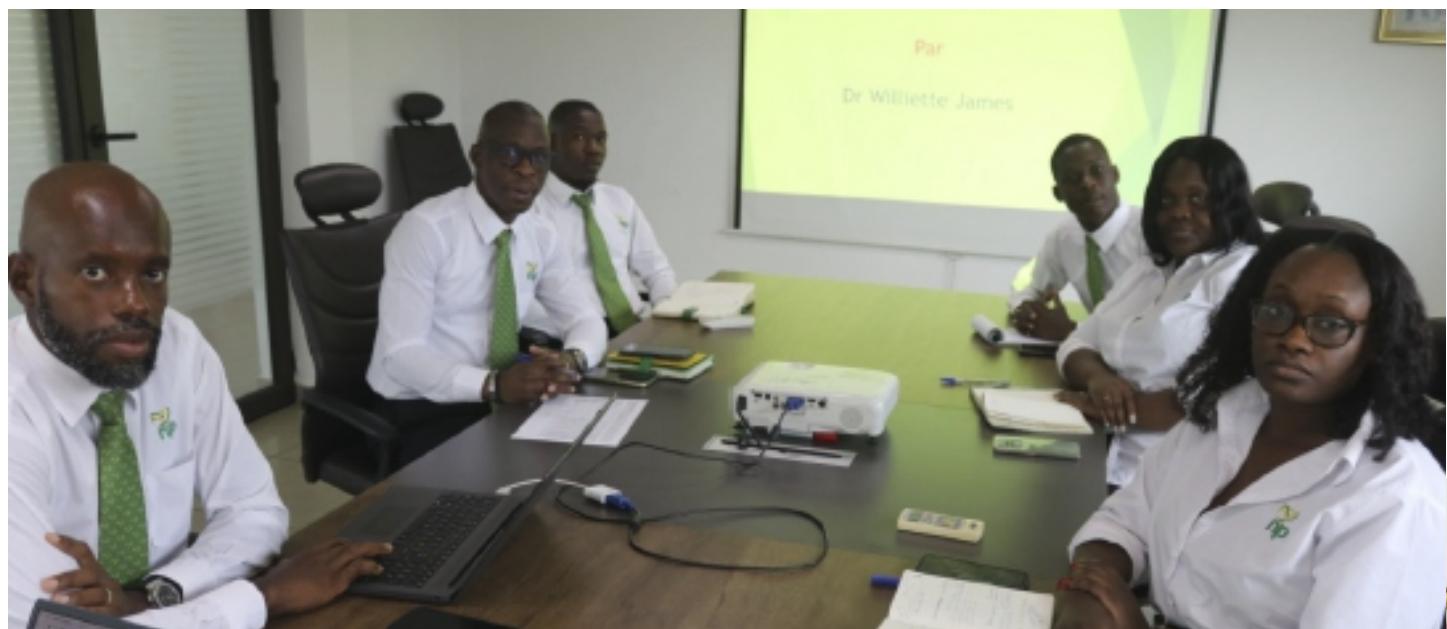
À NPCI, j'ai été en formation pratique aux Départements Comptabilité, Opérations et Ventes et j'ai terminé ma formation avec le Directeur Général, Ing. Mohamed S. Kanu. Après les six mois, je suis retourné en Sierra Leone et j'ai été réaffecté pour travailler avec NP Gaz pendant six semaines. En juin 2021, je suis retourné à NPCI pour

la deuxième fois avec la même désignation. Cette fois, j'ai travaillé étroitement avec Ing. Mohamed S. Kanu qui devait partir en congé pour quelques mois. Comme Stagiaire Directeur de Secours, j'ai eu ma première expérience dans la gestion. Pendant son absence, je suis resté en communication constante avec Ing. Mohamed S. Kanu, le tenant informé de la gestion de l'entreprise. Il est revenu en Côte d'Ivoire en janvier 2022 et un mois plus tard, je suis retourné en Sierra Leone. À ce moment-là, mon français avait commencé à s'améliorer.

En avril 2022, je suis retourné à NPCI pour la troisième fois comme Directeur de Secours puisque Ing. Mohamed S. Kanu devait partir en congé pour cinq mois. Cela m'a donné une deuxième opportunité de servir dans une position managériale. J'ai fait des efforts délibérés pour m'améliorer en français et j'ai maintenu l'entreprise en fonctionnement jusqu'à la fin de son congé. En octobre de la même année, j'ai été détaché à NPCI comme

Directeur des Opérations (Chief Operating Officer). Comme COO de NPCI, j'ai géré le bon déroulement des opérations, veillant à ce qu'il n'y ait pas de rupture de stock dans aucune de nos stations et que les réglementations soient respectées, fournissant un support technique pour le technicien et surveillant les projets de construction de NPCI en veillant à ce que le plan soit strictement suivi. J'ai aussi servi comme adjoint du Directeur Général et agi en son nom chaque fois qu'il était hors du pays.

J'ai continué comme COO de NPCI et en juillet de cette année, j'ai été nommé Directeur Pays par intérim de NPCI. Ayant été formé et appris beaucoup auprès de Ing. Kanu, je me suis engagé dans le parcours de continuer le travail qu'il avait commencé pour étendre la représentation de NPCI à travers le territoire ivoirien.





## Entretien avec Konan Éric

**Question :** Bonsoir, monsieur, pouvez-vous me dire votre nom et ce que vous faites avec NP ?

**Réponse :** D'accord. Je suis Konan Éric, responsable du cabinet d'audit et de conseil. Depuis 2016, nous accompagnons NP. Nous sommes ceux qui ont géré toutes les formalités de création de la Société en Côte d'Ivoire. Donc nous avons commencé en décembre 2016. Donc nous les accompagnons jusqu'à maintenant.

**Question :** Donc, depuis quand êtes-vous avec NP ?

**Réponse :** Bon, il faut dire que notre collaboration a eu deux phases. Première phase : c'était quand la direction de NP (M. Cole et M. Kanu) est arrivée pour la première fois en Côte d'Ivoire. Ils ne connaissaient pas l'environnement ici. Donc nous avons été les premières personnes qu'ils ont rencontrées. Nous leur avons un peu expliqué comment est l'environnement de travail ici, etc. Et nous leur avons expliqué comment créer une Société, surtout dans le secteur des hydrocarbures. Ça, c'était la première phase.

La deuxième phase, c'était pendant la phase de création de la Société elle-même. Dans la première phase, nous leur avons donné toutes les formalités nécessaires, avec tous les documents requis pour créer la Société. Ensuite, ils ont rassemblé tous les documents et nous les ont envoyés. Donc nous avons monté toute la structure, toutes les formalités et documents nécessaires.

Donc une fois que nous avons terminé, ils ont signé, et

puis nous avons continué.

**Question :** Comment pouvez-vous expliquer la relation avec NP ? Est-elle cordiale ?

**Réponse :** Bon, les relations sont cordiales, parce que si elles étaient plates depuis longtemps, on aurait pu mettre fin à la collaboration. Donc, si aujourd'hui nous sommes toujours en collaboration, c'est parce que les relations sont cordiales. Au début, nous avons commencé à gérer tout l'aspect comptabilité et RH. Progressivement, nous avons participé au recrutement du premier personnel. Une fois que nous avons fini de recruter le personnel, nous avons transféré la charge de travail. Nous les avons toujours accompagnés. Ensuite, quand NP a commencé à avoir des activités plus importantes, nous les avons accompagnés, mais de manière officieuse. Puis nous avons pris la partie appui audit pour vraiment veiller à ce que NP fonctionne selon les règles.

**Question :** Merci. Durant mon très court séjour ici, j'ai remarqué qu'il y a beaucoup de concurrence sur le marché. Quels conseils pourriez-vous donner à NP pour aider la Société à croître ?

**Réponse :** D'accord, je peux placer le conseil en termes de fonds et en termes de stratégie. Ici, le marché des hydrocarbures est un thème de concurrence ; c'est dur. Bien qu'en même temps, il y ait encore du potentiel. Les sociétés d'hydrocarbures ici sont de grands groupes, les

plus grandes. Il y a encore des possibilités et des opportunités. Les petites entreprises ou autres sociétés peuvent encore rivaliser.

Mais tout est une question de stratégie. J'accompagne non seulement NP, j'accompagne d'autres sociétés. Il y a des conseils que je peux donner comme outils pour se développer. Il y a des marchés souvent négociés directement, mais en même temps, il y a des marchés qui peuvent se faire avec des entités corporatives.

**Question** : Maintenant, je veux parler de vous, vous-même, parce que je fais votre profil. Alors, parlez-moi un peu de vous.

**Réponse** : Je m'appelle Éric. Je suis gérant du cabinet. Avant d'intégrer le cabinet, j'ai travaillé dans des sociétés minières. J'ai pratiquement 10 ans d'expérience dans des multinationales minières et commerciales. J'ai toujours rêvé d'être mon propre patron. Pendant que j'étais en poste, j'étais consultant pour les sociétés du cabinet. Un jour, j'ai décidé de créer le cabinet. J'ai créé le cabinet tout en étant encore en poste. Progressivement, l'activité s'est développée. Quand l'activité s'est développée, j'ai dit qu'il était temps de quitter la société où j'étais. C'est ainsi que je me suis consacré à mon cabinet. J'ai créé mon cabinet en 2016, et je travaille avec NP depuis plus de huit (8) ans.

NP est l'un de mes premiers clients. J'ai constaté que

c'était une structure sérieuse. Cela m'a motivé à continuer. Cela fait 7 ou 8 ans maintenant. Ce sont de bons professionnels. NP est une bonne famille.

**Question** : Je ne vous ai pas demandé les difficultés que vous avez rencontrées en travaillant avec NP. Avez-vous des difficultés ?

**Réponse** : Il y a des difficultés avec le système comptable (différences entre systèmes anglophone et francophone), mais avec les impôts et autres, la comptabilité s'adapte. Au départ, il y avait des choses qui étaient suffisantes au niveau comptable. Je leur ai dit que ce n'était pas suffisant comme ça. Par exemple, la direction n'acceptait pas beaucoup au début, parce que c'est ainsi qu'ils voyaient les choses. Je leur ai dit qu'il fallait tenir compte du système anglais. Aujourd'hui, ça va.

Les commissions. Aujourd'hui, les groupes travaillent comme ça. Pour obtenir des contrats, il faut donner des commissions. Pour obtenir un gros contrat, pour avoir un marché, il faut donner des commissions. Et NP, c'est un très grand problème. Même aujourd'hui, pour les acquisitions, terrains, et commissions, c'est compliqué. Pour acheter un terrain, par exemple, il faut donner des commissions. Et NP refuse ce système. C'est pourquoi NP nous a poussés à avoir beaucoup d'opportunités. C'est à cause de ce système.





NP Gaz (SL) Limited est une filiale de NP Group (Sierra Leone) Limited, une société entièrement détenue par des Sierra-Léonais.

NP Gaz (SL) Ltd a été enregistrée en tant que société le 13 août 2013, pour l'importation et la distribution de produits et accessoires de Gaz de Pétrole Liquéfié (GPL) dans tout le pays.

La vision de NP Gaz est de devenir le principal fournisseur de GPL sur le marché de la Sierra Leone, avec la capacité également d'exporter vers les pays voisins.

La mission de la société est de fournir des produits GPL propres, sûrs et abordables à ses clients existants et potentiels, de manière rapide, durable et conviviale.





Jeffrey Thomas  
Directeur Général, NP Gaz

### S'Aventurer dans l'Inconnu : Portrait de Jerry Thomas

Jerry Thomas est un professionnel chevronné dont le parcours de carrière témoigne de résilience, d'adaptabilité et d'un leadership affirmé. Fort de plus de 17 ans d'expérience au sein d'une des principales entreprises de développement et de gestion immobilière, M. Thomas s'est forgé une solide base en gestion d'entreprise avant de s'aventurer dans un secteur complètement nouveau.

En janvier 2023, il a rejoint la famille NP Gas, s'engageant dans ce qu'il décrit comme "un voyage dans l'inconnu". La transition vers le secteur du GPL s'est accompagnée de ses propres particularités, mais M. Thomas l'a abordée avec une volonté d'apprendre, de désapprendre et de s'adapter. Bien qu'il ait eu moins d'une semaine de passation de pouvoir avec son prédécesseur, il a rapidement puisé dans ses années d'expérience pour se mettre à niveau.

Ses premiers jours chez NP Gas ont été marqués par des défis, mais M. Thomas a démontré sa capacité à surmonter les difficultés. Grâce à ses compétences en leadership, en gestion d'équipe et en communication, il a été en mesure de collaborer efficacement avec les parties prenantes internes et externes, en obtenant des résultats

concrets et en soutenant la croissance de l'entreprise.

M. Thomas attribue une grande partie de son succès aux conseils de Mme Zenobia Bruno-Gaston, Présidente Exécutive de NP (SL) Limited, ainsi qu'à l'ensemble de l'équipe de direction. Au cours des deux dernières années et sept mois, il a travaillé avec une équipe dévouée dont l'engagement continue de l'inspirer.

Aujourd'hui, M. Thomas est un leader qui non seulement s'épanouit dans un nouveau secteur, mais contribue également de manière significative au succès de NP Gas. Son parcours reflète le pouvoir de relever les défis, de rester ouvert à la croissance et de rester fidèle à la vision d'ensemble.





## Distributeur *Naj Thomas*

### Créer une manière plus sûre et plus intelligente de cuisiner, le distributeur **NP Gaz** **Naj Thomas**

Dans le monde animé de la distribution d'énergie en Sierra Leone, peu de noms sont aussi engagés et axés sur la communauté que **Naj Thomas**. En tant que distributeur pour **NP Gaz** depuis 2019, Thomas a vu de première main le pouvoir transformateur du gaz de pétrole liquéfié (GPL) à travers diverses communautés allant des villages reculés du sud aux auberges universitaires.

Avec un parcours en Management et Systèmes d'Information et plus de deux décennies dans le secteur des télécommunications, **Naj Thomas** a apporté à son rôle actuel à la fois une expertise technique et une finesse opérationnelle. Mais ce qui le distingue, c'est sa philosophie axée sur le client et son désir de promouvoir l'adoption du gaz dans les zones où le charbon régnait autrefois.

« Nous allons jusqu'au sud », a dit Thomas, en faisant référence aux zones reculées avec une mauvaise infrastructure routière. « Les gens veulent du gaz là-bas. Et **NP Gaz** se développe parce que les gens font confiance à notre produit. » L'entreprise s'appuie sur cette confiance pour atteindre des marchés inexploités, en particulier les étudiants et les villages reculés. Pour les étudiants résidant dans des auberges, **NP Gaz** a lancé un

programme offrant des bouteilles de gaz en prêt. Les étudiants ne paient que le gaz, les bouteilles coûteuses restant la propriété de **NP Gaz**. C'est une grande opportunité pour les étudiants qui ne peuvent pas se permettre de payer les bouteilles.

La stratégie de proximité de **NP Gaz** inclut également le travail de l'entreprise avec des femmes vendant de la nourriture de rue, « la femme au coin qui vend du fry fry », comme le dit **Naj Thomas**. Ces clientes optent pour des bouteilles de 6 kg, qui offrent une alternative plus saine et souvent moins chère au charbon. « Quand on regarde les coûts financiers et sanitaires du charbon par rapport au gaz, les avantages sont clairs », a-t-il noté.

Malgré la croissance, des défis existent. La hausse des prix du carburant, les routes de circulation encombrées et les difficultés logistiques pèsent lourdement sur la distribution. « Parfois, nous sommes dehors jusqu'à 22 h en train de livrer », a dit Thomas. Pour y remédier, **NP Gaz** crée une base de données clients pour rationaliser les livraisons en fonction des heures d'ouverture des entreprises.

La sécurité est une pierre angulaire des opérations de **NP Gaz**. Elle fournit des tutoriels vidéo sur la manipulation du gaz, et remplace même l'équipement défectueux sans coût initial pour les clients. « Nous ne pouvons pas laisser quelqu'un vivre avec quelque chose de dangereux », a déclaré **Naj Thomas**. « Nous leur disons de payer quand

ils peuvent. »

Bien que la concurrence existe sur le marché du gaz, le distributeur proactif de NP Gaz est confiant dans l'avantage de NP Gaz. « Quand vous mettez notre bouteille à côté de celle d'un concurrent, les clients choisiront la bouteille de NP Gaz », a-t-il affirmé. « Nous ne facturons pas tout. Nous supportons le fardeau financier, des changements de valves à l'entretien des bouteilles. »

NP Gaz opère avec transparence et diligence. Les clients sont au centre des opérations de l'entreprise. C'est une entreprise locale qui crée une manière plus sûre et plus intelligente de cuisiner tout en fournissant du GPL de haute qualité. Comme son distributeur l'a souligné, NP Gaz s'assure que les clients sont satisfaits et que leurs préoccupations sont rapidement prises en charge.





**Lorsque vous utilisez du gas de cuisine (GPL) laissez ouvertes les portes et les fenêtres de votre cuisine, pour une bonne ventilation...**



## "AFFILIÉS : VISITES DE MARKETING ET PHOTOS DE FORMATION"



# CONSEILS DE SANTÉ IP



**Qu'est-ce que la pression artérielle ?**  
C'est cette force qui fait circuler notre sang dans notre corps pour fournir au corps les nutriments nécessaires et également éliminer les produits ou sous-produits indésirables.

**Avons-nous besoin de pression dans notre système ?**  
Oui, nous avons besoin d'une pression avec des limites normales dans notre système. Si la pression est trop basse, l'apport sanguin ne pourra pas atteindre certaines zones et cela aura ses conséquences. Si la pression est trop élevée, cela s'accompagnera également de complications.

**Trois classifications de la pression artérielle**  
La pression artérielle est donc classée en trois formes 3 à savoir l'hypotension (pression artérielle basse), la normotension (pression artérielle normale) et l'hypertension (pression artérielle élevée)  
**Pression artérielle basse:** Également appelée hypotension, on parle d'hypotension lorsque la pression artérielle d'une personne est si basse qu'elle commence à provoquer des symptômes. Ces symptômes peuvent inclure, mais sans s'y limiter, une vision floue, de la confusion, des étourdissements, un pouls rapide et des événouissements.

**Normotension :** Comme son nom l'indique, correspond à une pression artérielle normale.

**Hypertension :** Également appelée pression artérielle élevée, correspond à une pression artérielle **supérieure à la normale, généralement au-dessus de 135/85 mmHg.**

L'hypertension doit être prise en charge sérieusement en termes de modification du mode de vie, de conseils diététiques, d'exercice et de médicaments. Une mauvaise gestion de l'hypertension peut entraîner des **i n v a l i d i t é s e t l a m o r t .** Il est important pour nous de toujours avoir un contrôle médical régulier. Consultez votre médecin si vous observez l'un des signes et symptômes mentionnés ci-dessus.

# MERCI

POUR VOTRE CONFIANCE



[www.npgroup-ltd.com](http://www.npgroup-ltd.com)

**BONNE**  
**SEMAINE**  
SERVICE  
CLIENT!

# BONNE SEMAINE DU SERVICE CLIENT!

Ce n'est pas qu'une question  
de ventes, c'est une **relation**



# 1er pour le Service Clientèle



**MAGNATEC™  
EDGE**

