8

Les Métiers expliqués

393 métiers, leurs missions et les études qui y mènent

LOBINAYO

Les Métiers expliqués

393 métiers, leurs missions et les études qui y mènent

LES GUIDES DE L'ORIENTATION · 8

Les Métiers expliqués
393 métiers, leurs missions et les études qui y mènent

Première édition, novembre 2026. Les fiches métiers sont celles de Lobinayo, rédigées pour le contexte congolais. Celles qui reprennent un métier cible d'une maquette officielle du ministère de l'Enseignement supérieur et universitaire le signalent. Aucun salaire n'est indiqué. La méthode est faite d'articles de la rédaction de Lobinayo.

Les dates, les frais et les calendriers changent d'une année à l'autre. Chaque information datée l'est dans le texte ; pour la session ou l'année qui vous concerne, seule fait foi la source officielle citée.

© 2026 Idolo Technologies SARL. Tous droits réservés pour tous pays. Ce fichier est destiné à l'usage personnel de son acquéreur ; il peut être imprimé pour son usage, celui de sa famille ou de sa classe.

Lobinayo est une marque de Idolo Technologies SARL
146, avenue Colonel Mondjiba, Kinshasa, République démocratique du Congo
RCCM : CD/KNM/RCCM/25-B-02090 · Id. Nat. : 01-S9502-N79456M
www.lobinayo.com · contact@idolotech.com

Mode d'emploi

Pour choisir une voie, il faut d'abord savoir ce que recouvrent les métiers. Ce livre en décrit près de quatre cents, classés en grands domaines : ce que l'on fait au quotidien, les compétences attendues, les études qui y conduisent et les évolutions possibles.

Chaque fiche a été rédigée pour le contexte congolais. Plus d'un tiers des métiers viennent des sections « métiers cibles » des maquettes officielles du ministère de l'Enseignement supérieur et universitaire : la fiche le signale. Quand une filière décrite par Lobinayo mène à ce métier, elle est nommée.

Comment le lire

On peut le lire de trois façons. Par domaine, pour découvrir des métiers voisins de celui auquel on pense. Par l'index alphabétique, pour trouver un métier dont on connaît le nom. Ou en commençant par la première partie, qui explique comment se renseigner sérieusement sur un métier, en lisant les offres réelles et en parlant à ceux qui l'exercent.

Ce que ce livre ne donne pas

Aucun salaire. Les rémunérations dépendent de l'employeur, du secteur public ou privé, de la province et de l'expérience, et un chiffre périmé enseigne une erreur. Le seul moyen fiable de les connaître est de le demander à des personnes qui exercent.

Sommaire

01 Se renseigner sur un métier 9

Les métiers qui recrutent en RDC : comment te renseigner sérieusement 10

Se renseigner sur un métier en parlant à quelqu'un qui l'exerce 13

Passion ou métier qui nourrit : sortir de la fausse opposition 16

02 Santé et soins 19

01

Se renseigner sur un métier

Avant les fiches, la méthode : comment savoir ce qu'un métier recouvre vraiment, et s'il recrute là où l'on vit.

Les métiers qui recrutent en RDC : comment te renseigner sérieusement

Il n'existe pas de palmarès fiable des métiers qui recrutent en RDC. Voici l'enquête que tu peux mener toi-même, en un mois, avec un téléphone, un cahier et de la patience.

Tu cherches la liste des métiers qui recrutent en République démocratique du Congo. Beaucoup de pages te la promettent. Je ne vais pas t'en donner une, et je préfère t'expliquer pourquoi avant de te montrer ce qui marche vraiment.

Pourquoi je ne te donne pas de classement

Un classement des métiers qui recrutent suppose qu'on compte les embauches. Or une grande partie de l'activité économique du pays est informelle : on travaille sans contrat écrit, on est payé à la journée, on entre chez un patron par une connaissance, on crée son propre petit commerce. Rien de tout cela n'apparaît dans un tableau.

Ajoute à ça que la situation n'est pas la même selon l'endroit. Ce qui bouge autour d'un site minier du Katanga n'a rien à voir avec ce qui bouge dans le commerce de Kinshasa, l'humanitaire à Goma ou le transport à Matadi. Un palmarès national, même honnête, résumerait des réalités qui n'ont presque rien en commun.

Enfin, beaucoup de listes de « métiers d'avenir » qui circulent sont recopiées de textes écrits pour d'autres pays. Elles parlent de secteurs qui n'ont pas ici la même taille, ni la même façon d'embaucher. Se décider sur cette base, c'est préparer une déception.

Donc, plutôt qu'un palmarès que je devrais inventer, voici une enquête que tu peux mener toi-même. Elle demande environ un mois, un cahier, et un peu de data.

Premier outil : lire les offres réelles pendant un mois

C'est le travail le plus ennuyeux et le plus rentable. Pendant quatre semaines, tu collectes les offres d'emploi que tu croises, sans filtrer selon tes envies.
Où les trouver, sachant que tout ne passe pas par internet :

- les groupes de recrutement et les pages d'annonces que suivent les étudiants de ton école ;
- les panneaux d'affichage à l'entrée des entreprises, des hôpitaux, des écoles et des organisations ;
- les affichés au secrétariat de ton établissement ;
- l'office national de l'emploi, l'ONEM, et les bureaux locaux qui reçoivent des offres ;
- les annonces lues ou entendues à la radio et dans les journaux locaux ;
- le bouche à oreille de l'église et du quartier, qui reste le premier canal du pays.

Dans ton cahier, ouvre une page par semaine et note pour chaque offre, en une ligne : l'intitulé du poste, le secteur, la ville, le diplôme demandé, l'expérience demandée, les logiciels ou langues demandés.

Au bout d'un mois, relis tout d'un coup. Ne compte pas, regarde ce qui revient. Quels intitulés réapparaissent semaine après semaine ? Quel niveau d'études est le plus sou-

vent exigé ? Combien d'annonces demandent une expérience que personne ne peut avoir en sortant de l'école, et lesquelles acceptent un débutant ? Quelles compétences reviennent quel que soit le poste : anglais, comptabilité, conduite, permis, maîtrise d'un outil précis ?

Cette lecture te dit deux choses que personne ne t'avait dites : quels profils sont demandés près de chez toi, et quelles compétences ajouter pour devenir recrutable, même sans changer de filière.

Deuxième outil : parler à des gens qui exercent

Les offres publiées ne montrent qu'une partie du marché. Beaucoup de postes se pourvoient sans annonce : un patron demande à ses employés s'ils connaissent quelqu'un.

Vise trois catégories de personnes. D'abord ceux qui font le métier depuis longtemps, ils te diront si le secteur s'ouvre ou se ferme. Ensuite ceux qui viennent d'être embauchés, souvent des anciens de ton école, ils te diront comment ils sont entrés et ce qui est le plus utile à savoir aujourd'hui. Enfin ceux qui embauchent, même à petite échelle : un chef d'atelier, une gérante de pharmacie, un responsable d'agence.

Trois questions suffisent à démarrer. Comment la dernière personne arrivée dans votre équipe est-elle entrée ? Qu'est-ce que vous cherchez et que vous avez du mal à trouver ? Si vous deviez recommencer aujourd'hui, qu'est-ce que vous apprendriez en plus ?

Note les réponses le jour même, avec la date et le nom de la personne. Au bout de dix conversations, tu as une image du terrain que tu n'aurais trouvée nulle part écrite.

Troisième outil : observer ce qui est visible autour de toi

Marche dans ta ville en regardant comme un enquêteur, pas comme un passant.

Quelles activités ouvrent, quelles activités ferment ? Où voit-on des chantiers, des antennes, des installations qui demandent un entretien régulier ? Quels commerces embauchent des jeunes que tu connais ? Quelles organisations ont installé un bureau récemment ?

Fais aussi le compte inverse : quels métiers très visibles sont saturés ? Si dans ton quartier dix personnes font déjà exactement le service que tu veux offrir et se battent pour les mêmes clients, c'est une information utile.

Regarde enfin ce que les gens paient. Un service pour lequel tes voisins acceptent de payer régulièrement, même une petite somme, est un service qui existe réellement.

Distinguer un secteur qui bouge d'un métier qui recrute

C'est l'erreur la plus courante. On entend « les mines marchent », donc on croit que les mines embauchent tout le monde. Or un secteur peut brasser beaucoup d'argent et n'ouvrir que très peu de postes accessibles à un débutant, ou n'embaucher que sur place, ou passer par des sous-traitants, ou demander des certifications précises.

La question utile n'est pas « ce secteur va-t-il bien ». Elle est : quel poste exactement, avec quel diplôme exactement, ouvert à quelqu'un qui a mon âge et mon parcours, dans une entreprise que je peux nommer et situer sur une carte.

Retiens aussi que les métiers de soutien profitent souvent de la croissance d'un secteur : comptabilité, logistique, maintenance, sécurité, restauration, transport, administration. Quand une activité se développe quelque part, elle a besoin de tout ça autour d'elle.

Se méfier des listes toutes faites

Quand tu tombes sur un article qui annonce les métiers d'avenir, pose-lui trois questions. D'où viennent les données citées, et sont-elles congolaises ? De quelle année datent-elles ? Et cet article parle-t-il d'entreprises que tu peux aller voir, ou seulement de tendances mondiales ?

Si tu n'as pas de réponse claire aux trois, la liste ne vaut pas plus que ton propre cahier. Ton cahier, lui, parle de ta ville.

Ce que tu dois avoir au bout d'un mois

Un cahier avec quatre semaines d'offres notées. Une dizaine de conversations résumées. Une liste des compétences qui reviennent le plus souvent dans les annonces. Et trois pistes de métiers que tu peux défendre devant n'importe qui, non pas parce qu'un site l'a écrit, mais parce que tu es allé voir.

C'est moins confortable qu'un classement tout fait. C'est aussi la seule chose qui sera encore vraie l'année prochaine, parce que la méthode, elle, ne se périme pas.

Se renseigner sur un métier en parlant à quelqu'un qui l'exerce

Trouver la bonne personne, la contacter sans la déranger, dix questions précises à poser, et quoi faire des réponses. C'est la démarche la plus rentable de toute ton orientation.

Une heure de conversation avec quelqu'un qui exerce le métier que tu vises t'apprend plus que des semaines de lecture. Tu découvres à quoi ressemble une journée, comment on entre dans ce métier ici et maintenant, et ce que personne n'écrit nulle part. C'est aussi la démarche que presque personne ne fait, par timidité ou parce qu'on croit déranger.

Voici comment la mener proprement.

Trouver la personne

Commence par les cercles où tu as déjà une légitimité.

- Les anciens de ton école. C'est la meilleure porte. Demande à un enseignant, au préfet, au responsable de la pastorale, ou aux grands frères et grandes sœurs de tes camarades. La phrase qui ouvre tout est : « Est-ce que vous connaissez un ancien de l'école qui travaille dans ce domaine ? »
- L'église ou la paroisse. Beaucoup de professionnels y sont connus et acceptent facilement d'aider un jeune de la communauté.
- La famille élargie et le quartier. Ton oncle ne fait peut-être pas ce métier, mais il connaît quelqu'un. Demande explicitement : « Tu connais quelqu'un qui fait ça ? Est-ce que tu peux me présenter ? »
- Les mentors de la plateforme Lobinayo, qui se sont inscrits justement pour répondre à ce genre de demande. C'est le chemin le plus direct quand tu n'as personne dans ton entourage.
- Et enfin, la porte physique. Un atelier, une pharmacie, une agence, une petite entreprise. Tu passes, tu demandes poliment à parler au responsable, tu expliques en deux phrases.

Un conseil : vise d'abord des gens qui ont entre trois et dix ans de métier. Ils se souviennent encore de la manière dont ils sont entrés, et ils connaissent déjà la réalité du terrain.

Comment la contacter

Sois court, clair et facile à aider. Une demande vague fatigue ; une demande précise reçoit une réponse.

Si tu écris un message, tiens-toi à ce modèle : « Bonjour Monsieur, je m'appelle Patrick, je suis en dernière année à telle école à Kinshasa. Je pense m'orienter vers votre métier et j'aimerais vous poser quelques questions pour savoir à quoi il ressemble vraiment. Est-ce que vous auriez vingt minutes, au téléphone ou sur place, un jour qui vous arrange ? »

Trois choses dans ce message et pas une de plus : qui tu es, ce que tu veux, combien de temps tu demandes. Ne joins pas ton dossier, ne demande pas de travail : ce n'est pas une demande d'emploi, et le dire clairement enlève la pression des deux côtés.

Si tu passes par une personne qui te présente, demande-lui de dire un mot avant ton message. Une recommandation, même brève, change complètement l'accueil.

Demande vingt à trente minutes, pas davantage. C'est assez pour tes questions, et assez court pour qu'on accepte. Propose deux créneaux au lieu de demander quand la personne veut : tu évites un aller-retour de messages, et tu économises ta data.

Prépare-toi avant : sache ce que fait l'entreprise ou la personne, pour ne pas poser des questions dont la réponse est évidente. Et arrive à l'heure, en tenant compte des embouteillages si tu traverses la ville.

Les dix questions à poser

Recopie-les dans ton cahier et laisse de la place pour écrire sous chacune.

Un. À quoi ressemble une journée type chez vous, de l'arrivée au départ ?

Deux. Qu'est-ce que vous faites le plus souvent, en heures, dans une semaine ordinaire ?

Trois. Qu'est-ce qui est pénible dans ce métier et dont on ne parle jamais ?

Quatre. Comment êtes-vous entré dans ce métier ? Quel a été votre tout premier poste et comment l'avez-vous obtenu ?

Cinq. Aujourd'hui, si un jeune voulait entrer, par où passerait-il concrètement ? Quel diplôme, quelle formation, quelle porte d'entrée ?

Six. Qu'est-ce qui a changé dans votre métier depuis dix ans ? Qu'est-ce qui, selon vous, va encore changer ?

Sept. Quelles compétences font vraiment la différence entre quelqu'un qu'on garde et quelqu'un qu'on ne garde pas ?

Huit. Qu'est-ce que vous auriez fait autrement si vous recommenciez ?

Neuf. Quelle est l'erreur que font presque tous les débutants ?

Dix. Qui d'autre devrais-je aller voir, et est-ce que je peux dire que vous m'envoyez ?

Cette dernière question est la plus importante. Bien posée, elle transforme un entretien en deux ou trois autres.

Pendant la conversation

Écris à la main, dans un cahier. Prendre des notes montre que tu prends la personne au sérieux, et ça t'évite de dépendre de la batterie de ton téléphone. Si tu veux enregistrer, demande la permission avant.

Ne coupe pas. Laisse les silences, c'est souvent après un silence que vient la phrase la plus utile. Et quand une réponse reste générale, relance avec un exemple : « Vous pouvez me raconter une fois où c'est arrivé ? »

Tiens le temps annoncé. À la vingtième minute, dis : « Je vous avais demandé vingt minutes, je ne veux pas abuser. » Si la personne veut continuer, elle le dira, et ce sera son choix.

Comment remercier

Le jour même, envoie un message court : « Merci pour le temps que vous m'avez accordé. Ce que vous avez dit sur la manière dont on entre dans le métier m'a beaucoup aidé. » Cite une chose précise qu'elle t'a dite : ça prouve que tu as écouté.

Puis, deux ou trois mois plus tard, donne des nouvelles : « Vous m'aviez conseillé de commencer par un stage dans ce domaine. Je l'ai fait, voilà ce que j'ai appris. » Ce deuxième message vaut de l'or. C'est lui qui transforme une conversation en relation, et les relations sont, ici, le premier canal par lequel on trouve du travail.

Quoi faire des réponses

Le soir même, relis tes notes et écris trois choses : ce qui t'a attiré, ce qui t'a refroidi, et ce que tu dois vérifier ailleurs.

Puis compare. Une seule personne ne fait pas une vérité : elle te donne son parcours, avec son caractère, son époque, sa ville et sa chance. Il t'en faut deux ou trois pour commencer à distinguer ce qui tient au métier de ce qui tient à elle.

Quand tu auras trois entretiens, mets les réponses côte à côte dans ton cahier. Ce qui revient chez les trois est probablement une caractéristique du métier : tu peux t'appuyer dessus. Ce qui n'apparaît que chez une seule est une expérience personnelle : intéressante, mais pas une règle.

Et garde ce cahier. Le jour où tu devras expliquer ton choix à tes parents, à un jury ou à un employeur, tu ne diras pas « je crois que ». Tu diras : « J'ai rencontré trois personnes qui font ce métier, voilà ce qu'elles m'ont dit, et voilà pourquoi je m'engage. » Peu de jeunes peuvent dire cette phrase-là.

Passion ou métier qui nourrit : sortir de la fausse opposition

Décomposer une passion en compétences qui se vendent, la stratégie du métier principal avec une activité tenue à côté, et comment tester ta passion sans tout miser dessus.

On te présente souvent deux camps. D'un côté ceux qui disent de suivre ta passion coûte que coûte. De l'autre ceux qui disent qu'il faut être sérieux et prendre un métier qui nourrit. Les deux discours sont paresseux, et aucun des deux ne t'aide le lundi matin.

La vérité est plus technique que philosophique : une passion n'est presque jamais un métier telle quelle, mais elle contient presque toujours des compétences qui se vendent. Tout le travail consiste à les extraire.

Décomposer ta passion en compétences

Écris ta passion en haut d'une feuille. En dessous, liste tout ce que tu sais faire grâce à elle, même ce qui te paraît banal. Pas ce que tu aimes : ce que tu sais faire.

Prends la musique. Tu sais peut-être jouer, mais aussi : enregistrer et nettoyer un son, brancher et régler une sonorisation, animer une chorale, organiser une répétition avec des gens pas toujours ponctuels, négocier un cachet, tenir un planning, filmer et monter une vidéo, gérer une page et faire venir du monde à un événement.

Prends le football. Tu sais peut-être jouer, mais aussi : entraîner des plus jeunes, organiser un tournoi de quartier, arbitrer, soigner de petites blessures, tenir la caisse d'une équipe, trouver des sponsors, filmer et commenter.

Prends le dessin, la mode, la cuisine, la lecture, la réparation de téléphones, les jeux vidéo. Chaque fois, la même opération : sépare l'activité de ses compétences.

Maintenant regarde ta liste et entoure celles pour lesquelles quelqu'un, autour de toi, paie déjà quelqu'un d'autre. C'est le test le plus dur et le plus utile. Il n'y a pas de honte à découvrir que ta passion n'en contient aucune : ça veut dire qu'elle restera une joie, ce qui est déjà beaucoup.

Le métier principal plus l'activité à côté

C'est la stratégie la plus répandue dans le pays, et elle n'a rien d'un renoncement. Autour de toi, beaucoup de gens font exactement ça : enseignant le jour et sonorisateur le week-end, infirmière en semaine et couturière le soir, comptable dans une entreprise et gérant d'une petite boutique tenue par un proche.

Ce qui rend ce montage solide, c'est la répartition des rôles. Le métier principal apporte la régularité : il paie le loyer, le transport, la nourriture, les frais des petits frères. L'activité à côté apporte le sens, le plaisir, et parfois un revenu qui grandit doucement.

Trois règles pratiques pour que ça tienne.

Première règle : ne sacrifie pas le principal au début. Tant que l'activité à côté ne couvre pas tes charges de base pendant plusieurs mois d'affilée, elle reste à côté.

Deuxième règle : sépare les comptes. Note ce que l'activité rapporte et ce qu'elle coûte, dans un cahier ou dans une note sur ton téléphone. Beaucoup de petites activités semblent rentables jusqu'au jour où l'on compte le transport, le matériel, la recharge, la data et les heures.

Troisième règle : fixe une date de bilan. Par exemple dans un an. À cette date, tu regardes ce que dit ton cahier, et tu décides : je continue comme ça, j'arrête, ou je bascule.

Tester une passion sans tout miser dessus

Personne ne te demande de choisir en aveugle. Une passion se teste par étapes, chacune engageant un peu plus que la précédente.

Étape un, observer. Passe du temps auprès de quelqu'un qui vit déjà de cette activité. Demande à l'accompagner une journée entière, pas une heure. Tu verras la partie que le public ne voit jamais : l'attente, la négociation, le matériel à réparer, le client qui ne paie pas.

Étape deux, produire pour de vrai. Fais une chose complète, finie, pour quelqu'un d'autre que toi, même gratuitement au début : un logo pour le commerce d'une voisine, la sonorisation d'une cérémonie, un vêtement pour une cousine, la réparation d'un appareil. Finir compte plus que bien commencer.

Étape trois, faire payer. C'est la marche décisive. Demande une somme, même modeste, à quelqu'un qui n'est pas de ta famille. Le jour où un inconnu paie, tu sais que le service existe.

Étape quatre, répéter. Une commande est un hasard. Plusieurs commandes sur plusieurs mois, venues de gens différents, c'est un début d'activité. Note chaque commande dans ton cahier avec la date, le client et ce que tu as gagné.

Étape cinq, mesurer la demande réelle. Combien de personnes ont demandé ton service sans que tu ailles les chercher ? À quelle fréquence ? Est-ce que ça revient, ou est-ce que ça s'est arrêté après la nouveauté ?

Ce parcours peut prendre une ou deux années, et il se mène pendant que tu étudies ou que tu travailles. C'est précisément ce qui le rend possible sans mettre ta famille en difficulté.

Quand une passion ne doit pas devenir un métier

Il faut le dire franchement, parce que personne ne le dit.

Quand ta passion est ton refuge. Si c'est la seule chose qui te repose, la transformer en source de revenu peut te l'enlever. Quand il faut livrer pour manger, le plaisir change de nature.

Quand tu aimes le résultat mais pas le travail. Aimer la musique n'est pas aimer répéter la même mesure cinquante fois. Aimer les vêtements n'est pas aimer coudre des ourlets toute la journée. Regarde le geste quotidien, pas l'image finale.

Quand le marché autour de toi est déjà saturé et que rien ne te distingue. Si dix personnes de ton quartier offrent exactement le même service au même prix, et que tu n'as ni spécialité ni clientèle particulière, ce n'est pas le moment d'en faire ton seul revenu.

Quand elle ne supporte pas la critique. Un client dira que ce n'est pas ce qu'il voulait, qu'il faut refaire, qu'il ne paiera pas le prix demandé. Si chaque remarque te détruit, garde cette activité pour toi.

Quand le seul modèle économique consiste à attendre d'être remarqué. Une passion qui ne rapporte que si un événement improbable arrive n'est pas un plan, c'est une loterie. Tu as le droit d'y jouer, pas de construire dessus.

Une façon plus juste de poser la question

Arrête de demander « passion ou métier ». Demande plutôt : quelles compétences de ma passion sont utiles à quelqu'un, et dans quel métier je peux les utiliser tous les jours ?

Quelqu'un qui aime la photo peut travailler dans la communication d'une organisation. Quelqu'un qui aime expliquer peut enseigner, former, ou faire du service client. Quelqu'un qui aime démonter des appareils peut aller vers la maintenance. La passion n'est alors pas abandonnée : elle est entrée dans le métier par la porte des compétences.

Et si tu ne trouves aucun pont, ce n'est pas un échec. Beaucoup de gens tiennent une vie équilibrée avec un métier correct qui paie, et une passion qu'ils gardent intacte parce qu'elle ne doit rien à personne. Ce n'est pas une trahison. C'est un arrangement, et un arrangement qui tient vaut mieux qu'un rêve qui s'effondre au premier mois difficile.

02

Santé et soins

65 métiers. Les fiches sont classées par ordre alphabétique.

GESTION DE LA SANTÉ · MÉTIER CIBLE D'UNE MAQUETTE OFFICIELLE

Administrateur gestionnaire d'hôpital

Fait fonctionner l'établissement autour des soignants.

L'administrateur gère le budget, le personnel, les achats et la logistique d'un hôpital ou d'une zone de santé, négocie avec les bailleurs et rend compte. Il ne soigne pas, mais sans lui les soins s'arrêtent faute de matériel ou de salaires.

Missions

- Élaborer et suivre le budget
- Gérer personnel, achats et logistique
- Négocier avec bailleurs et tutelle
- Produire les rapports d'activité

Compétences

- Gestion financière
- Management d'équipes
- Connaissance du système de santé
- Intégrité

Formation. Cette voie passe par les licences de management des services de santé, de kinésithérapie, de santé publique.

Évolution. Vers la direction d'un établissement ou d'un programme de santé.

Filières décrites par Lobinayo qui y mènent : Management des services de santé, Kinésithérapie, Santé publique.

GESTION DE LA SANTÉ

Administrateur hospitalier / Gestionnaire d'établissement de santé

Pilote l'organisation, les ressources et le budget d'un hôpital ou d'une zone de santé.

L'administrateur hospitalier dirige le fonctionnement administratif, financier et logistique des établissements de soins. En RDC, il exerce dans les hôpitaux généraux de référence, les cliniques, les bureaux centraux de zone de santé et les directions provinciales de la santé, où il assure la coordination entre les équipes médicales, le personnel et les partenaires (ONG, bailleurs).

Missions

- Planifier et superviser le fonctionnement administratif et logistique de l'établissement
- Gérer le budget, les ressources humaines et les approvisionnements
- Veiller au respect des normes sanitaires et de la réglementation
- Coordonner les relations avec les autorités sanitaires et les partenaires
- Suivre les indicateurs de performance et la qualité des services
- Élaborer les plans d'action et les rapports de gestion

Compétences

- Gestion administrative et financière
- Management d'équipes pluridisciplinaires
- Connaissance du système de santé congolais
- Planification et suivi-évaluation
- Leadership et communication
- Maîtrise des outils de gestion

Formation. Études en gestion des organisations de santé (graduat et licence), souvent complétées par une formation en santé publique ou en administration.

Évolution. Évolution vers la direction d'hôpital de référence, médecin-chef de zone de santé adjoint pour le volet administratif, ou cadre dans les directions provinciales et le Ministère de la Santé.