



**NOUVEAUTÉ**

## AVEC GR ANALYTICS, FINI LE CASSE-TÊTE DES AMENDES !

Un an après le lancement de GR Analytics, l'outil de gestion de flotte, les premiers résultats sont déjà très prometteurs avec plus de 15 000 clients parmi les TPE/PME, et un objectif de 80 000 clients utilisateurs d'ici fin 2018.

Au-delà de l'ergonomie du logiciel favorisant la simplicité, la rapidité et l'automatisation des échanges, la gestion des amendes est un atout considérable pour les entreprises.

### Quand gestion des amendes rime avec gain de temps et compétitivité

L'une des premières nouveautés de GR Analytics est la gestion automatisée des amendes. Connecté directement à l'ANTAI (Agence Nationale de Traitement Automatisé des Infractions), le portail offre aux gestionnaires de parc un gain de temps

significatif. Avec ce nouveau dispositif, la requête en exonération obligatoire pour toutes les entreprises depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017 devient transparente ! Pour un coût annuel compétitif de 5€ HT / carte, les infractions au code de la route sont traitées automatiquement, de la réception digitalisée de l'infraction à la désignation du collaborateur.

### L'année 2018 promet de belles réalisations

Enfin, pour répondre aux besoins de ses clients, GR Analytics va encore s'enrichir de nouvelles fonctionnalités telles que la commande de véhicules, la gestion avancée de la fiscalité et l'intégration des nouvelles énergies, comme l'électrique ou le gaz naturel.

Plus d'information sur [www.gr.total.fr](http://www.gr.total.fr)

## DE LA GESTION DE CARTES ... ... À LA GESTION DE FLOTTE



**ÉVÈNEMENT**

## JOURNÉE MONDIALE DE LA SÉCURITÉ 2018

Nous vous donnons rendez-vous le vendredi 27 avril prochain pour la Journée Mondiale de la Sécurité (JMS) qui aura pour thème la reconnaissance.

L'opportunité de célébrer et mettre en valeur des actions significatives pour la sécurité.

Nous vous attendons nombreux !

**FOCUS**

## AU PLUS PRÈS DES JEUNES AVEC TEKNIK

Depuis plusieurs années, Total soutient la Fondation Agir Contre l'Exclusion (FACE) qui œuvre en faveur de l'engagement social et sociétal des entreprises pour lutter contre toutes les formes d'exclusion, de discrimination et de pauvreté. La direction des Relations Régionales Ouest participe régulièrement aux actions du club d'entreprises FACE Loire-Atlantique et c'est tout récemment qu'elle s'est lancée dans le projet TEKNIK.

Initié par FACE, TEKNIK est un dispositif national croisant orientation scolaire et professionnelle et médiation culturelle sur les métiers techniques et industriels. À travers cette action, les collaborateurs ont la fierté de transmettre une vision très concrète, valorisante et personnalisée de leurs compétences métier. Ils contribuent à donner une image positive de leur secteur d'activité, s'investissent dans une action locale, mobilisent des outils numériques en s'engageant de façon citoyenne auprès des jeunes.



C'est dans ce cadre que Patricia BARRAULT, du département Coordination des Systèmes d'Information de TMF et basée à la direction Régionale Ouest, s'est portée volontaire pour intervenir auprès de collégiens en classe de 3<sup>ème</sup>. "Mes interventions portent sur le thème du numérique et en particulier des objets connectés. L'idée est vraiment de

partager mes connaissances dans ce domaine et d'échanger avec les élèves afin de leur donner une vision d'ensemble sur le sujet (principaux acteurs, métiers, etc.)". Ces échanges permettent également aux collégiens de comprendre la place et l'importance aujourd'hui du numérique dans le monde de l'entreprise mais aussi de connaître les métiers qui s'y

rattachent. "En fin de session et pour le côté fun, je fais appel à leur créativité et leur imagination autour d'ateliers sur les nouveaux objets connectés. Et avant tout, au-delà du côté pédagogique, les collégiens pourront vous le dire autant que moi, on s'amuse énormément !" conclut Patricia.

## STELA VALORISE LES ACTIONS ENVIRONNEMENTALES DE SES CLIENTS

Depuis 2011, STELA valorise les actions environnementales de ses clients transporteurs routiers qui voient leurs investissements récompensés par l'attribution de Certificats d'Économies d'Énergie (CEE).

"L'objectif est d'inciter nos clients à diminuer leurs dépenses énergétiques en récompensant leurs actions par le versement d'une prime énergie", explique Leïla TIGHIOUARET, responsable du pôle Compétence CEE chez STELA.

Pour en bénéficier, il est important que les clients signent la nouvelle convention de partenariat avant d'entreprendre les démarches relatives aux économies d'énergies. "La bonne nouvelle, c'est que le niveau de la prime énergie est en augmentation. C'est donc le moment idéal pour en faire la demande !", souligne Leïla.

La période du dispositif CEE s'étend du 1<sup>er</sup> janvier 2018 au 31 décembre 2020. Les enjeux en matière d'économies

d'énergie n'ont jamais été aussi importants puisque la France s'est engagée à diminuer sa consommation énergétique d'environ 50% à l'horizon 2050.

Chez STELA, le pôle Compétence CEE, composé de collaborateurs experts du secteur du transport routier, accompagne les clients dans leur démarche environnementale.

"Nous conseillons nos clients et prenons en charge la réalisation des dossiers de dépôt pour qu'ils soient éligibles. Cela leur permet de recevoir rapidement et sans contrainte la prime énergie adéquate", développe Leïla.

La valeur ajoutée du pôle CEE est la performance de l'accompagnement puisque 100% des dossiers déposés auprès de l'administration française se sont vus valorisés !



### CHIFFRES CLÉS

  
2 543 DOSSIERS ONT ÉTÉ TRAITÉS DEPUIS 2011

  
7 MILLIONS D'EUROS REVERSÉS AUX 256 CLIENTS PARTENAIRES STELA



CONSOMMATION DE TOTAL EXCELLIUM TRUCK DIESEL : optimiser la combustion et la propreté des moteurs : 1,36€/M3<sup>(1)</sup> de prime pour TOTAL EXCELLIUM TRUCK DIESEL

(1) Suivant la valeur RSR du 1<sup>er</sup> semestre 2018.

## STRATÉGIE

### MAVERIC : VERS L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE



Trois entités ont décidé de s'unir pour augmenter la qualité de service support SI aux stations-service. Le département Systèmes Monétiques et Data Management, le département Développement Construction Maintenance de la direction Réseau et Cartes Pétrolières en collaboration avec la DSI du MS ont lancé l'été dernier le projet MAVERIC<sup>(1)</sup>.

"Concentré par la gestion quotidienne de sa station et par le service aux clients finaux, l'exploitant ne peut se permettre d'avoir des dysfonctionnements informatiques sans une assistance opérationnelle performante derrière", explique Sylvie LEVESQUE, responsable du département Systèmes

Monétiques et Data Management. Aujourd'hui, lorsque l'exploitant rencontre un problème technique SI, il contacte l'équipe support informatique qui l'assiste dans sa résolution. Malheureusement, le service apporté n'est pas toujours au rendez-vous pour répondre aux attentes de l'exploitant qui se retrouve vite démuné lorsqu'il doit à la fois gérer sa station et les problèmes informatiques.

"Un sentiment de frustration peut survenir de leur part lorsque des réponses et des solutions ne sont pas apportées rapidement, les exploitants ont le sentiment qu'il n'y a aucun suivi. Certains tentent même de résoudre eux-mêmes le problème, ce qui impacte le bon fonctionnement de la station", souligne Sylvie.

La première étape du projet MAVERIC a été de rencontrer les équipes du support informatique. À travers un jeu de rôle exploitant - assistance technique, organisé par le groupe de travail, les équipes ont pris conscience du quotidien des gérants de station. "De notre côté, nous avons constaté un réel manque de connaissances, d'informations techniques et de formation des équipes", développe Sylvie.

Pour y pallier, il a été décidé de leur fournir une base documentaire plus complète et d'organiser des séances de travail collectives pour réaffirmer le rôle et les responsabilités de chacun. Plus ludique et synthétique, le guide pratique permet une meilleure compréhension des gestes à faire en cas d'anomalies.

Le 13 mars dernier à la station autoroutière de Brie-sous-Forges, quatre ambassadeurs du support technique ont

rencontré l'équipe de la station sur leur terrain. L'occasion parfaite de leur rappeler les enjeux du Réseau France et les conséquences de tels dysfonctionnements SI pour le business des stations mais surtout de s'écouter et de se comprendre.

En leur apportant plus de rigueur, le projet MAVERIC doit permettre aux équipes techniques de tendre vers l'excellence opérationnelle.

Rendez-vous d'ici quelques mois pour un prochain point d'étape.

(1) Mesures d'Amélioration Visibles de l'Ensemble du Réseau Interconnecté.



## ÉCHANGE DE BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ

Le plan "Zéro accident mortel" lancé fin 2015 prévoyait la création de *Safety Contract Owners* au sein des filiales et au niveau du Groupe.

Pour Total Marketing France, c'est chose faite depuis mi-2016. Nathalie VIALE, chef du département Sécurité, Santé, Sûreté, nous décrypte cette démarche.

### Qui sont ces *Safety Contract Owners* ?

**Nathalie VIALE :** Vous le savez, la Sécurité est notre valeur, c'est l'affaire de chacun à tous les niveaux de l'organisation et dans tous nos métiers. Nos contractants sont les premiers touchés par les accidents graves.

La démarche *Contract Owners* met l'accent sur nos relations avec les contractants, elle contribue à renforcer le dialogue Sécurité avec nos principales entreprises extérieures.

Au sein de TMF, nous avons retenu 5 entreprises extérieures qui représentent des risques HSE élevés. Il s'agit d'entreprises intervenant dans les travaux (SPIE, Washtec, Serpol) ou dans les transports de matières dangereuses (Samat, Napoly).

Pour chacune d'elles, un *Safety Contract Owner* - binôme composé de deux membres du CODIR France - a été nommé.

### Quelles sont leurs missions ?

**N.V. :** Les *Safety Contract Owners* échangent avec le top management des entreprises partenaires sur les bonnes pratiques qui peuvent être partagées pour progresser ensemble en matière de sécurité, mais aussi sur les éventuelles difficultés remontées par les équipes pour respecter et faire appliquer les consignes. Ils effectuent a minima une visite par an, au siège de l'entreprise ou sur le terrain. Le but de ces rencontres est d'impliquer et de renforcer la culture sécurité et ce, à tous les niveaux.



Visite de l'entreprise Samat à Portes-Lès-Valence en présence de Yann CUSSET et Pascal BERTOSSI.

## YSBLUE S'AFFICHE SUR LA TOILE !

Il y a six mois, la SOBAD Marine devenait YSBLUE. En ce début de printemps, le leader en France de la distribution de carburants marins continue de dynamiser ses activités au service de la plaisance et de la pêche, avec un site web au contenu innovant !

Résolument moderne, il offre un accès rapide et facile aux informations essentielles liées à ses activités : prix des carburants disponibles, contacts capitaineries, présentation des équipes et autres informations pratiques (horaires des stations, moyens de paiements possibles...).

Dans un souci constant de proposer toujours plus de services aux usagers, le site est aujourd'hui ultra complet et propose aux passionnés de l'univers maritime :

- de consulter la météo, les horaires de marée, les prévisions Windguru<sup>(1)</sup> ainsi que Marine Traffic en direct
- d'être alertés des bulletins météos spéciaux
- de visualiser les pontons depuis les webcams

"Nous l'avons également enrichi de vidéos et photos qui valorisent nos côtes françaises et surtout nous invitons désormais les internautes à y déposer leurs plus belles photos. Plus de 100 visuels sont actuellement en ligne... À partager sans modération !" conclut Jean-Loup THIVET, directeur général de YSBLUE.

(1) Outil puissant et fiable spécialisé dans les prévisions du vent avec une grande finesse au niveau des localisations et une réactualisation régulière des données.



UNE QUESTION ?  
UNE INFO À PUBLIER ?



CONTACTEZ  
VOTRE CORRESPONDANT  
COMMUNICATION

NOS FILIALES

CEN				CAP		LUBRIFIANTS	RÉSEAU
							
						TOTAL LUBRIFIANTS SERVICES AUTOMOBILES	TOTAL CORSE