

**ÉVÈNEMENT**

## COUPE DE FRANCE 2018 DE FOOT À 5 : DÉCOUVREZ LE TIRAGE AU SORT !

À J-15 de la 4<sup>ème</sup> édition du tournoi de foot à 5 de TMF, découvrez le tirage au sort de la phase des groupes sur [laparte.tmf-filiales.fr](http://laparte.tmf-filiales.fr).

À l'approche du tournoi, l'excitation des joueurs est à son comble :



### LES LYON DE TMF – VAINQUEURS DU TOURNOI 2017

À la DR de Lyon, pour les amateurs de ballon rond, il y a deux dates importantes : le tirage au sort de la Champion's League et le tournoi TMF... On sait qu'on va y retrouver des amis, rire, jouer au foot toute la journée et prendre du plaisir, une belle journée en perspective.

Nous sommes contents et impatients de revenir pour défendre notre titre. Arriver au sommet c'est dur, y rester encore plus mais n'oublions pas que Lugdunum était une capitale et face à l'armada parisienne, aux Neymar et Mbappe du Spazio, nous lutterons avec nos moyens !

**Jessy AUBURTIN** - Délégué Commercial aux Ventes Locales des Cartes Pétrolières à la direction régionale de Lyon



### ALVÉA FOOTBALL CLUB

Les accents chantants du Sud-Ouest montent à la capitale sous les couleurs d'Alvéa.

Élevés au bon grain et à l'air pur en terre d'ovale, nos représentants s'essaieront à la balle ronde le temps d'un week-end. Nos ambitions sportives restent modestes, nos ambitions festives, elles, sont plus élevées.

**Damien CAUNEGRE** – Responsable Marketing chez Alvéa



### TLSA UNITED

Le tournoi TMF est devenu pour nous l'un des événements phares de la rentrée ! Conviviale mais néanmoins très disputée, la Coupe de France TMF est un moment de partage et d'échange qui dépasse le cadre du sport. Mon équipe et moi-même avons hâte d'y être afin de porter haut les couleurs de notre belle filiale !

**Papa SARR** – Chargé de Marketing et Événementiel



### RACING 562

Au-delà de l'intérêt sportif, le tournoi est pour moi un vecteur d'appartenance fort à TMF. En effet, c'est ma troisième participation avec 3 équipes différentes, 1 pour tous, tous pour TMF. Avec les 20 kms de Paris le lendemain, je ne pourrai pas avoir mon rendement habituel mais le collectif avant tout !

**Fabrice BERNARD** – Responsable Relation Financière Clients au Secrétariat Général de TMF



### FILOUMARKET FR

Sportif et fan de foot, j'ai tout de suite été très enthousiaste à l'idée de participer à ce tournoi ! J'ai donc motivé et inscrit quelques collègues, acheté un ballon et des mini buts puis planifié des entraînements aux heures de pause déjeuner. Quelques semaines ont passé et nous sommes toutes et tous impatients de venir nous confronter aux autres équipes inscrites à ce tournoi.

On s'attend à des rencontres sportives serrées mais surtout à passer un très bon moment. On a quand même pour but avoué de sortir de la phase des poules et pourquoi pas d'aller accrocher un podium. En tout cas, l'équipe vendra chèrement sa peau !

**Alexandre BLOGOWSKI** - Product Owner Back Office & Business Analyst chez Fioulmarket.fr



### ARGED'OR

Ce tournoi semble être un bel évènement au sein du groupe Total, je suis très excité et honoré à l'idée d'y participer. Nous allons tout donner afin de défendre les couleurs d'Argedis et notre association, j'espère sincèrement que nous irons loin dans l'aventure !

**Julien ROUX** – Category Manager chez Argedis



### EGEDIS FIVE CLUB

Pour nous, c'est une aventure qui débute et qui nous anime chaque semaine ! Un moment privilégié d'échange, de partage et de convivialité autour du sport qui nous permet de mettre à l'épreuve nos valeurs : jouer avec engagement, en toute sécurité, dans le respect des règles et des autres. Un moment de détente, de rigolade et de rencontre, attendu par tous, avec un soupçon de fierté !

**Patrice DONCE** – Président d'Egédis

## OÙ EST MA REMORQUE ? LA SOLUTION INNOVANTE POUR LES TRANSPORTEURS



Solution de géolocalisation innovante imaginée pour les transporteurs, "Où est ma remorque" est le fruit d'une belle collaboration entre la direction BtoB du M&S et Stela, filiale de la direction Carburants Professionnels de TMF.

Avec ce nouveau service, nous répondons à l'un des problèmes majeurs des transporteurs : la gestion de leur parc de remorques. Il suffira d'installer sur les remorques, des boîtiers autonomes en énergie qui permettront de les localiser à l'arrêt dans les entrepôts ou sur les parkings et d'avoir en permanence un certain nombre d'informations : l'historique de leurs temps d'arrêt, la détection des accrochages/décrochages, les mouvements non autorisés sur des plages horaires paramétrables ou encore les informations de maintenance. Enregistrées sur un tableau de bord, les clients pourront les consulter à tout moment en se connectant sur les portails digitaux.

Partenaire de Sigfox depuis 2016, Total s'est appuyé sur leur technologie de pointe pour développer ce système

particulièrement économique. D'abord testé par Stela pendant un an auprès de deux clients transporteurs pour vérifier la fiabilité de cette solution et le rapport coûts/bénéfices, l'ambition est de déployer cet outil dans tous les pays européens.

L'objectif est de mettre à disposition des filiales une solution de service basée sur la récupération et le traitement des données clients afin qu'elles puissent proposer à ces derniers une offre ciblée par segment. Être les premiers à installer ces boîtiers était crucial pour ce projet qui concilie aussi bien l'aspect technique, pour définir une solution à valeur ajoutée pour le client, et l'aspect business, pour préempter le marché.

## TOTAL ET BOUYGUES : UNE CONSTRUCTION EN MARCHÉ



Avec près de 3 500 stations-service, la densité du maillage Total est aussi un vrai plus en termes de proximité clients. Le mapping réalisé sur l'ensemble des établissements du groupe Bouygues est d'ailleurs éloquent : un site est localisé en moyenne à 4,3 kilomètres d'une station TOTAL ou ELAN.

Enfin, la réactivité des équipes Ventes Nationales pour répondre aux différentes demandes a été un élément fort apprécié par le client.

"La ténacité et la persévérance ont été les maîtres-mots pour voir se concrétiser ce très beau contrat avec Bouygues qui ouvre aussi des perspectives intéressantes de coopération", conclut Olivier PITIOT, responsable Grands Comptes à la direction Cartes Pétrolières.

TOTAL GR, leader sur le marché des cartes pétrolières en France avec 2 millions de porteurs de la Carte TOTAL GR, a signé le 1<sup>er</sup> août un nouveau contrat-cadre avec le groupe Bouygues pour une durée de deux ans et demi.

Cet accord concernant la fourniture de cartes carburant et services associés est d'envergure puisqu'il représente un volume potentiel de 64 000 m<sup>3</sup> par an, 32 000 porteurs de carte et plus de 1 000 comptes clients. Il vient ponctuer un bel été pour le service Ventes Nationales de TOTAL GR, après le contrat signé en juin avec EDF (lire l'article dans L'aparté n°14).

La signature de ce contrat s'est faite dans une approche globale et multi-services intégrant l'offre Electro-mobilité. L'équipe commerciale Grands Comptes de TOTAL GR a mis plusieurs atouts en avant pour se démarquer de la concurrence.

"La gamme EXCELLIUM nous a permis de bien valoriser l'offre TOTAL GR", explique Cécile MARTIN, analyste commerciale Grands Comptes à la direction Cartes Pétrolières. "Un autre facteur qui a contribué à faire pencher la balance en notre faveur est le fait que l'offre TOTAL GR est un concentré de solutions pour la mobilité professionnelle sur un seul et même support... Carburant, lavage, parkings, péages, la carte TOTAL GR permet d'accéder à des services multiples !", ajoute Raja JAMLI, chargée d'affaires Grands Comptes.

**"Notre force de vente terrain a permis de construire une relation de proximité avec les gestionnaires de flotte, d'être au plus près de leurs enjeux et de les rassurer sur le déploiement de ce nouveau contrat."**

Stéphane MORAZZANI,  
Chef de Marché Ventes Nationales  
à la direction Cartes Pétrolières

## UNE OFFRE "WAYKONECT" POUR UNE GESTION DE PARC SIMPLE ET INTUITIVE

En rachetant la start-up lilloise WayKonec, Total entend bien asseoir sa position d'acteur incontournable de la gestion de flotte. Fondé en 2013, WayKonec a développé une solution innovante permettant aux clients BtoB d'optimiser la gestion de leurs flottes en connectant leurs véhicules.

Cette offre vient compléter l'outil de gestion de flotte GR Analytics lancé au printemps 2017 en y ajoutant la connexion automatisée du véhicule, ainsi qu'une application de dialogue avec le conducteur pour lui apporter les outils nécessaires à l'amélioration de son comportement de conduite.

Grâce à un boîtier physique embarqué qui enregistre et traite en temps réel les données issues des véhicules, de nouvelles options de services pourront être proposées :

- Le contrôle fiable et sécurisé des données du véhicule (maintenance kilométrage, consommation).
- L'optimisation ajustée des coûts qui en résultent.
- Une analyse personnalisée de la conduite (éléments de freinage, typologie d'accélération) pour gagner en sécurité et réaliser des économies d'énergie.

WayKonec apporte ainsi une brique fonctionnelle au système actuel et permettra aux 130 000 clients professionnels qui font confiance à Total en France de gagner encore en efficacité et d'optimiser la gestion de leur flotte et de leur poste carburant.



## SLF SE DOTE D'UN NOUVEL OUTIL D'APPROVISIONNEMENT : SOT2



Sur la base des prévisions de vente des différents commerces, les Pilotes de Flux du Supply et Logistique France doivent planifier les approvisionnements des dépôts (fer, pipeline et maritime/fluvial) pour garantir la disponibilité des carburants et combustibles distribués par Total Marketing France et le Jet d'Air Total. Jusqu'à maintenant, ces équipes suivaient leurs stocks grâce au progiciel SOT (Supply Of Terminals).

Le 9 juillet dernier, cet outil a été remplacé par une nouvelle application qui a été intégrée à SMILE, outil des Coordinateurs Contrats du SLF pour la gestion des équilibres Ressources/Débouchés.

"L'objectif était à la fois de remplacer un outil vieillissant et de simplifier notre architecture technique en s'intégrant à SMILE", souligne Hélène BOULADOUX, référent métier sur le projet SOT2 à la direction Supply et Logistique France. "Il a fallu reconstruire les interfaces, notamment l'automatisation des échanges avec la société TRAPIL<sup>(1)</sup>", poursuit-elle.

Bien qu'il ait suscité des appréhensions de la part des utilisateurs, leurs premiers retours sont positifs, notamment grâce à une prise en main intuitive. Il reste néanmoins quelques améliorations à apporter au niveau de l'ergonomie pour les satisfaire pleinement. Fort de ce lancement réussi, cette solution sera déployée en fin d'année en Belgique.

"Grâce à cette évolution, l'information est mieux partagée entre les équipes SLF. On voit tout l'intérêt qu'il y a à disposer d'un outil commun pour parler le même langage, et avoir la même vision à un instant donné", conclut-elle.

Cette réalisation est le fruit d'une étroite collaboration entre les équipes SLF (Supply-Prix, Patrimoine Etudes Pilotage, et Stocks Information Facturation), Supply Logistique Projet, l'équipe DSI du M&S et la société de gestion informatique CGI qui a déjà développé pour SLF la première version de SMILE.

(1) La société TRAPIL (Société des transports pétroliers par pipelines) est une entreprise française qui exploite des réseaux d'oléoducs pour le transport d'hydrocarbures liquides en France.

## CONSOMMATION DE PELLETS : UNE ENVOLÉE EN JUILLET

Promotions, anticipation pour la rentrée, délais de livraison plus courts : le début de l'été est souvent la période idéale pour passer sa commande de pellets. Cela s'est encore vérifié en juillet avec des ventes de TOTAL Pellets Premium qui se sont envolées sur total-proxi-energies.fr, le portail unique des 6 filiales régionales de la direction Combustibles et Energies. Profitant pleinement des prix d'été, beaucoup de clients ont choisi de refaire leur stock de granulés de bois en cette période "creuse".

Plus de 2 500 commandes de palettes de TOTAL Pellets Premium ont été enregistrées, soit plus du double par rapport à la même période l'année dernière. La distribution de granulés de bois est réellement en bonne

santé cette année. Par ailleurs, le nombre de demandes de devis en ligne toutes énergies confondues a augmenté de 191% (atteignant 1 900 demandes sur le mois).

**TOTAL PROXI ÉNERGIES**



## TOP DÉPART POUR LE CLUB TOTAL TRUCK !



Lancé en juillet dernier, le Club TOTAL Truck propose un programme de fidélité dédié aux chauffeurs de poids lourds. Il est spécialement conçu pour répondre à leur quotidien sur la route, leurs besoins et comportements d'achat.

De nombreux privilèges leur sont proposés directement en stations-service, sur le web et auprès des partenaires du Club TOTAL.

"Durant plusieurs mois, nous avons co-construit ce nouveau programme avec les équipes. À la suite d'ateliers, d'études consommateurs et d'interviews en stations, ce nouveau programme a été développé pour mieux récompenser la fidélité et la fréquence de visites en stations-service" souligne Julien DUMAINE, chef de produit Fidélité et Capital Clients au sein de la direction Réseau et Cartes Pétrolières.

### Un avantage dès l'adhésion

5€ de crédit café offerts directement préchargés sur la carte Club TOTAL Truck, grâce à sa fonction café 2 en 1. Ce crédit café est utilisable dans les distributeurs Coffee Comptoir des Arômes dans les stations-service équipées.

### Les pleins de carburant récompensés

#### La jauge cadeau Truck

Un cadeau tous les 10 pleins de 200 litres dans une station-service TOTAL... et au 50<sup>ème</sup> plein, une carte Carburant Jubileo de 35€ est offerte.

#### Le plein de café

A chaque plein de 200 litres dans une station TOTAL, le café est offert en station-service.

#### Le plein gagnant... chaque semaine

Chaque semaine, 1 an de carburant à gagner pour tout plein de carburant réalisé dans une station-service TOTAL<sup>(1)</sup>.

#### Et toujours... l'assistance dépannage

Pour tout plein de 30 litres minimum : 15 jours d'assistance dépannage pour son véhicule personnel : assistance 0km, panne technique, crevaison, erreur de carburant...

#### Et pour simplifier la route au quotidien

- Une pause gourmande offerte à l'adhérent le jour de son anniversaire
- Des gratuités ou offres promotionnelles régulières dans les stations-service TOTAL<sup>(1)</sup>
- Des avantages toute l'année auprès des partenaires du Club TOTAL (Carglass, Europcar, etc.)

#### Et ce n'est pas tout !

Le Club Truck débarque sur l'application Truckfly pour maximiser la visibilité auprès des chauffeurs de poids lourds et les faire adhérer au nouveau programme. Partenaire de Total depuis 2017, Truckfly est une application communautaire de chauffeurs routiers indiquant tous les arrêts sur leur chemin : parkings, stations-service, restaurants routiers. L'application leur permet ainsi de planifier à l'avance leur trajet, les pleins de carburant et de trouver les lieux de repos appropriés.

(1) Hors TOTAL Access et ELAN.

## CHIFFRES CLÉS



50 000

CHAUFFEURS DE POIDS LOURDS MEMBRES CLUB TOTAL DONT 30 000 ACTIFS



1 300

STATIONS TOTAL TRUCK EN FRANCE FULL-SERVICES OU CONFORT PROPOSANT UN ENSEMBLE DE SERVICES SPÉCIALEMENT DÉDIÉS AUX CHAUFFEURS DE POIDS LOURDS.

UNE QUESTION ?  
UNE INFO À PUBLIER ?



CONTACTEZ  
VOTRE CORRESPONDANT  
COMMUNICATION

NOS FILIALES

CEN



CAP



LUBRIFIANTS



RÉSEAU

