



🚀 LANCEMENT

À VOS PRONOSTICS !

Total Marketing France se met à l'heure du ballon ovale. Vivez intensément la Coupe du Monde de Rugby 2019 avec le concours de pronostics "TMF Rugby Challenge" !

Si vous souhaitez rejoindre la partie, rendez-vous sur le site

<https://www.challenge-pronostics-sportifs-tmf.fr>

5 minutes suffisent pour vous inscrire et jouer !

À chaque tour de jeu, montrez vos talents de pronostiqueur en devinant le vainqueur de chaque rencontre de la compétition qui se déroule du 20 septembre au 2 novembre. Profitez également des questions subsidiaires relatives à la compétition ou aux activités de TMF qui vous permettront, à chaque tour, de marquer des points supplémentaires et ainsi faire la différence.

À vous de faire les bons choix et d'avoir du flair !

Tout au long de la compétition, vous pourrez évidemment consulter votre classement, celui de vos collègues ainsi que le classement par équipe.

Des lots prestigieux (2 billets pour le match France / Angleterre du Tournoi des 6 Nations 2020, maillots, ballons de rugby, cartes Jubileo Total, etc.) récompenseront les vainqueurs de ce challenge. Alors, tentez votre chance !

Ce jeu est une belle manière de fédérer les salariés de Total Marketing France et de ses filiales autour d'un grand événement sportif ! Un divertissement à l'accent One Total !

Bons pronostics à toutes et à tous !



NEW NOUVEAUTÉ

LA EBOUTIQUE DE TOTAL SE MODERNISE !

Transformée et relookée depuis quelques mois, la eboutique de Total dispose aujourd'hui d'un design plus moderne et permet aux consommateurs de bénéficier d'un catalogue produits enrichi, d'une expérience utilisateur optimisée et d'un nouveau programme d'offres promotionnelles venant rythmer l'activité e-commerce de TMF tout au long de l'année.

Avec plus de 160 produits référencés, la eboutique est le canal de distribution en ligne exclusif des produits TOTAL Wash et autres produits divers pour les automobilistes, les motards, les passionnés d'aviation, de véhicules anciens et de sports mécaniques.

Elle est entièrement gérée par une équipe dédiée en interne, chargée d'animer le programme promotionnel mais aussi d'assurer son bon fonctionnement, allant de la gestion des stocks à la relation client en passant par l'enrichissement du référentiel produit et l'animation commerciale du site.

Cette belle vitrine permet de proposer une alternative digitale pour l'achat des produits TOTAL, de faire exister la marque dans un écosystème web incontournable et de proposer une offre de produits couvrant l'ensemble des univers Total.

"Développer la notoriété des produits grâce à des offres en ligne exclusives et faire de l'eboutique la référence web pour la vente de nos produits référencés sont les objectifs pour les années à venir", précise Raphaël LAURENCE, responsable Eboutique et Social Media au sein du département Communication et Relations Clients de TMF.



Rendez-vous sur l'eboutique et inscrivez-vous à la newsletter dédiée pour recevoir les promotions et nouveautés produits.

INSTAVRAC 1.2

Nous vous la présentons en février dernier, la plateforme Instavrac portée par Egédis est, depuis son lancement, en plein mouvement.

Développé par la filiale Total Marketing Digital Solutions (TMDS) et entièrement géré aujourd'hui par Egédis, Instavrac est le premier site en ligne de vente de carburants aux professionnels.

Ne commande pas sur Instavrac qui veut ! La plateforme est devenue depuis peu ouverte à tous les professionnels du transport. Elle est destinée aux clients qui ont la capacité d'accueillir des livraisons par gros porteurs d'au moins 32m³ de carburant⁽¹⁾. Une fois leur compte créé et validé, les modalités de livraison renseignées (choix du dépôt, livraison "en enlevé"

ou "en livré", etc.), la commande est validée et ils sont livrés dès le lendemain. Contrairement aux méthodes traditionnelles, les clients ont connaissance des prix du carburant dès 9h et peuvent passer commande en deux clics.

Cibler des clients en demande d'instantanéité et de prix ajustés, c'est la promesse d'Instavrac.

"Ouvert aux transporteurs de marchandises, de personnes ainsi qu'à la grande distribution, nous disposons aujourd'hui d'une belle couverture géographique d'une quinzaine de dépôts répartis sur la moitié Est de la France avec pour objectif d'ici la fin de l'année, de couvrir l'ensemble du territoire", souligne Patrice DONCE, président d'Egédis.

L'heure n'est pas encore à la promotion du site à grande échelle, il reste encore quelques développements à réaliser. "C'est donc en collaboration avec les équipes techniques de Total Marketing Digital Solutions, que nous cherchons à améliorer l'ergonomie de la plateforme et l'automatisation des flux en s'assurant de la bonne stabilité de l'outil. Le retour d'expérience des utilisateurs, plus nombreux et divers chaque mois, nous permet d'enrichir et d'apporter les améliorations nécessaires tout en continuant à vendre", conclut Patrice.

(1) Soit l'équivalent d'une commande d'un montant de 50 000 €.

The graphic features a central blue banner with the text "INSTAVRAC Le carburant des professionnels livré au meilleur prix". To the left, two circular icons illustrate "Une offre personnalisée" (a fuel pump with a thumbs up) and "Achetez en 2 clics" (a mouse cursor clicking on two numbered buttons). To the right, two circular icons show "Vos commandes sur un seul site" (a computer monitor with a checkmark) and "Une livraison sous 24h" (a truck with a 24h clock).



UN PARTENARIAT INNOVANT POUR TOTAL CORSE

Créé et parrainé par Total Corse, Isula Verde est le premier projet d'envergure dédié à la prévention contre les incendies et au soutien des communes forestières.

L'année 2019 marque un tournant pour Total Corse et Isula Verde avec de nouveaux axes de développement : le lien rural-urbain, la mobilité inclusive, l'accès à la culture et l'égalité des chances en zone rurale.

Dans le cadre de ce projet, Total Corse a signé en octobre 2018 une convention cadre de partenariat avec la communauté de communes Celavu Prunelli, porteuse du Groupe d'Action Local (GAL) et chargé de mettre en œuvre le programme LEADER⁽¹⁾ sur la microrégion. Cette initiative de l'Union européenne vise à favoriser un développement local équilibré qui réponde aux besoins des territoires et à revitaliser les zones rurales en soutenant des projets innovants. Une démarche originale menée par des acteurs locaux. Ce partenariat est donc une nouvelle façon pour Total Corse d'intervenir sur le territoire et de soutenir les projets correspondant aux nouveaux axes d'action.

Parmi les trois projets retenus par Total Corse, un s'est concrétisé cet été : le transport communal social et culturel porté par la commune de Bocognano. L'objectif est de retisser les liens entre des communautés villageoises et une communauté citadine. A court terme, il permettra aux gens du village à mobilité réduite de retrouver une liberté de mouvement.

"Ce projet montre l'intérêt que notre société porte aux territoires. Avec la mise en place de ce transport communal social et culturel, nous donnons aux personnes isolées, plus fragiles, une sorte d'égalité des chances. Il s'inscrit dans notre philosophie de rompre l'isolement en facilitant le lien rural-urbain", conclut Marie-Noëlle LEONELLI.

(1) Liaison Entre Actions de Développement de l'Economie Rurale.

CHIFFRES CLÉS



ISULA VERDE
A FÊTÉ
EN 2019
SES 15 ANS



PRÈS DE
1,8 MILLION D'EUROS
INVESTIS EN 15 ANS
SUR LE TERRITOIRE



UN PROJET
100% LOCAL
AU BÉNÉFICE
DES COMMUNES,
ASSOCIATIONS

TOTAL SOLARISE SA 1000^{ÈME} STATION-SERVICE

Total a inauguré le 26 août dernier sa 1000^{ème} station-service équipée de panneaux solaires à Marrakech (Maroc). Cette station désormais équipée de 14m² de panneaux photovoltaïques va permettre de produire annuellement 45 mégawatt-heures d'électricité. Elle réduira ses émissions de CO₂ de 30 tonnes par an. Une nouvelle étape symbolique dans le projet mondial de solarisation des stations-service du réseau du Groupe, lancé fin 2016 et visant à réduire les émissions de CO₂ des stations de plus de 50 000 tonnes par an.

Avec un objectif de "solariser" 5 000 stations dans 57 pays, dont 600 en France, le projet va s'intensifier dans les prochains mois et atteindre 1 000 stations par an. Aujourd'hui en France, près de 200 stations-service sont équipées de panneaux solaires à haute performance SunPower qui permettront de produire 3,5 millions kWh par an en moyenne, soit l'équivalent de 107 tonnes de CO₂ en moins. Pour accompagner ce rythme de déploiement soutenu, le Réseau France prévoit un important dispositif de communication.

Depuis le 26 août, les 200 stations solarisées ont été équipées de kakémonos et display adaptés au profil de la station.

À partir d'octobre, un livret illustré complètera la campagne, favorisant une approche plus pédagogique. Ludique et attractif, ce support sera distribué gratuitement aux clients de la station pour montrer l'engagement de Total. Des écrans digitaux diffuseront également un motion design sur le projet et des espaces dédiés au solaire seront mis en place dans certaines stations.



DERNIÈRE LIGNE DROITE AVANT LE TOURNOI DE FOOT À 5 DE TMF !

La 5^{ème} édition du tournoi de foot à 5 approche à grands pas ! Dans une semaine, 27 équipes vont s'affronter pour tenter de remporter le titre tant convoité. Les footeux se demandent sûrement qui seront leurs adversaires lors de la phase de groupes. Les dés sont jetés !

Rendez-vous sur le portail WAT de TMF pour découvrir le tirage au sort.

FOCUS

UNE PLATEFORME EN LIGNE POUR FAVORISER LES REMONTÉES DU TERRAIN

En mars dernier, CPE énergies s'est dotée de la plateforme en ligne "FDL⁽¹⁾" permettant de mettre en relation un besoin prospect ou client avec les produits de l'entreprise. En adoptant ce système, la filiale multi-énergies du quart Nord-Est de la France a capitalisé sur le succès avéré chez Caldeo qui a initié la mise en place et a fait développer toute l'intelligence de l'outil.

Aujourd'hui, la plateforme FDL est entièrement dédiée aux remontées d'information Commerce. Par exemple, un chauffeur en livraison va pouvoir signaler qu'un client ou un prospect, particulier ou professionnel, est intéressé par tel produit (fioul, pellet, bois) ou service.

Quant aux informations Sécurité, elles continuent de transiter par le canal classique des fiches de remontée d'information terrain (FRIT). C'est le cas par exemple, lorsqu'un chauffeur-livreur veut signaler un problème de conformité d'une installation de chauffage au fioul.

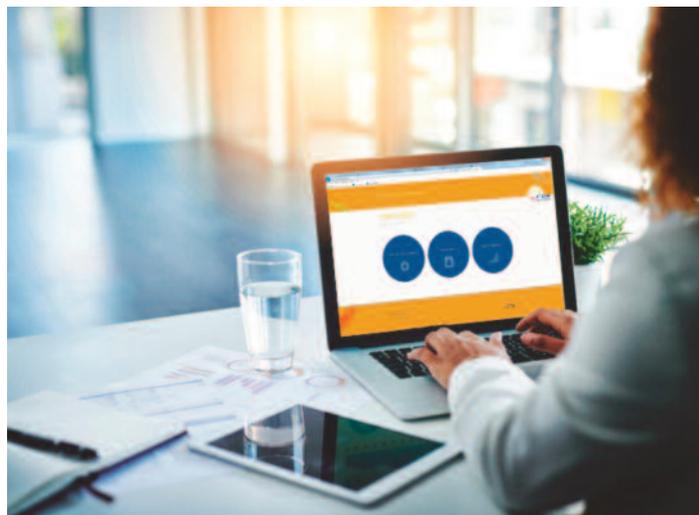
Le principe de fonctionnement de l'outil est simple. Il s'agit pour tous les collaborateurs de l'entreprise de remplir un formulaire en ligne.

Toutes ces fiches sont indexées dans un annuaire à partir duquel les utilisateurs de la plateforme FDL peuvent rapidement retrouver les données selon différents filtres de recherche (nom du dépositaire, nom du client, type de demande, etc.).

Une fois remplie, une notification est envoyée au service concerné l'informant d'une demande à traiter. Le collaborateur du service en question modifie ensuite l'état de la demande en fonction de l'action effectuée (envoi d'un devis, prise de rendez-vous avec un professionnel, etc.).

"Ce système permet à tous les utilisateurs de vérifier l'état d'une demande. De plus, la fonctionnalité d'export de données permet de bénéficier d'une vision globale sur le nombre de fiches, le statut des demandes et de savoir quels sont les domaines d'activité soulevant le plus de remontées d'information", précise Nicolas ROBIN, conseiller au sein du service Marketing et Communication de CPE énergies.

Après 6 mois d'utilisation de l'outil, ce sont déjà près de 1 400 fiches de liaison qui ont été déposées sur la plateforme par les collaborateurs de CPE énergies. La grande majorité d'entre elles concernent des informations relatives aux activités gaz et électricité. Viennent ensuite les demandes en lien avec les économies d'énergie, secteur d'activité en plein développement.



"C'est un premier bilan très satisfaisant d'autant que les équipes se sont très bien appropriées ce nouvel outil dans un paysage informatique déjà dense. Son ergonomie et sa simplicité d'utilisation en font une plateforme très appréciée de nos équipes", s'exclame Nicolas.

La remontée d'information venant du terrain est un enjeu important pour les équipes de CPE énergies. Des développements, plus axés utilisateur terrain, sont en cours sur la plateforme FDL afin notamment d'optimiser les remontées d'information des chauffeurs-livreurs pour le compte des clients et le suivi du traitement des fiches.

(1) Fiche de Liaison

SÉCURITÉ EN TÊTE

Avant j'étais tête en l'air
MAIS ÇA C'ÉTAIT AVANT
QUI S'ORGANISE BIEN TRAVAILLE BIEN

TOTAL

RISK, Sécurité, Santé, Environnement, Qualité, Innovation, Développement Durable, etc.

CAMPAGNE "SÉCURITÉ EN TÊTE" 2019 : ACTE 3 !

3^{ème} acte de la campagne "Sécurité en Tête" 2019 de TMF : Qui s'organise bien travaille bien

ACTE 3 - SEPTEMBRE

Avant j'étais tête en l'air / **Mais ça c'était avant**

Vous êtes le premier acteur de votre sécurité.

Sachez adopter la bonne attitude dans l'organisation de vos tâches.

Pas de précipitation mais plutôt de l'anticipation, de la planification, de la réflexion avant l'action.

UNE QUESTION ?
UNE INFO À PUBLIER ?

CONTACTEZ
VOTRE CORRESPONDANT
COMMUNICATION

NOS FILIALES

CEN			CAP	LUBRIFIANTS	RÉSEAU
				TOTAL LUBRIFIANTS SERVICES AUTOMOBILES	TOTAL CORSE