



L'ÉDITO



L'APARTÉ, ENTRE TMF ET SES FILIALES

Deux ans après sa création, Total Marketing France lance sa nouvelle newsletter, L'aparté, dont la diffusion s'étend également à ses filiales.

Avec L'aparté, découvrez la multiplicité des métiers exercés au sein de TMF et de ses filiales.

Au Siège, en directions régionales, en dépôts, en stations, au sein de nos filiales, nous sommes 6 600 à tout mettre en œuvre pour répondre aux besoins en énergie de la population sur les marchés de la mobilité et du chauffage en France. Chacun doit se sentir investi d'un rôle d'ambassadeur auprès de nos clients. Cela doit se manifester à travers un meilleur partage des enjeux et des connaissances : c'est justement la vocation de L'aparté.

Business, innovation... faites connaître vos projets, L'aparté est là pour les porter à la connaissance de tous !

J'espère que L'aparté nous aidera à mieux nous connaître, à mieux cerner le rôle de chacun et à créer du lien autour des cinq valeurs du Groupe que sont la Sécurité, le Respect de l'Autre, l'Esprit Pionnier, la Force de la Solidarité et le Goût de la Performance.

Bonne lecture !

Alexis VOVK
Président de Total Marketing France

GROUPES TOTAL

LE PROJET D'ENTREPRISE ONE TOTAL : LES 5 VALEURS DU GROUPE



La Sécurité :

c'est la base du pacte de responsabilité d'une entreprise industrielle, c'est aussi la base de sa pérennité.

Le Respect de l'Autre :

c'est la diversité, l'Éthique, l'Honnêteté, l'Intégrité, le Respect des Droits de l'Homme.

L'Esprit Pionnier :

il caractérise l'histoire de Total pour avoir l'audace et le courage de conquérir de nouveaux territoires et d'innover.

La Force de la Solidarité :

faire preuve de loyauté, se faire confiance mutuellement. La solidarité s'appuie sur la force du collectif.

Le Goût de la Performance :

une attitude qui traduit la manière de travailler et garantit la rigueur et l'exigence du meilleur.

NOUVEAUTÉ

LE NBA CHEZ TOTAL, KÉSAKO?

Un client de plus en plus exigeant, un marché de proximité de plus en plus bataillé : Total repense sa boutique Total Access pour faire vivre une nouvelle expérience à ses clients et capitaliser sur les équipes en station afin de renforcer la dynamique commerciale.

Pour répondre à ces 2 objectifs, un Nouveau concept de Boutique Access (NBA) a récemment été développé et s'articule autour de 4 nouveautés :

- Une identité visuelle renouvelée, nouveau design des façades boutiques avec mise en avant de promotions et produits phares (Adblue®, lubrifiants, produits d'entretien TOTAL Wash).

- Une sélection recentrée de produits, proposition d'une gamme à prix bas ou ronds et d'une offre toujours plus innovante avec de nouveaux services comme l'installation de casiers Amazon.
- Un accompagnement des exploitants et de leur équipe par un cabinet de formation extérieur pour systématiser la proposition commerciale aux clients.
- Un volet développement responsable : nouvel éclairage économique, mobilier froid nouvelle génération et test sur l'un des sites de panneaux solaires.

La première phase de test du projet NBA a été lancée le 20 février dans 3 stations CODO : Stains, Cholet et Lyon. Pour faire la différence et interpeller les clients, un dispositif d'animations hebdomadaires va être testé (bons plans, produits gratuits...).

"Le client est au cœur de notre projet, notre objectif est qu'il se sente bien et qu'il achète encore plus dans sa nouvelle boutique" souligne Thomas Hameau, chef du projet NBA. Suivi des ventes, étude clients, cette phase pilote va permettre de mesurer l'attractivité du nouveau concept.



BIENVENUE AU CLUB !

Plus moderne, plus centré sur les habitudes et les comportements des clients, le nouveau Club TOTAL est officiellement lancé depuis le 1^{er} mars. La nouvelle carte Club TOTAL s'affirme comme un programme relationnel individualisé. En fonction de ses habitudes d'achat dans les stations TOTAL, chaque client disposera d'un statut qui déterminera les avantages et les services auxquels il a droit.

Plus d'infos sur total.fr

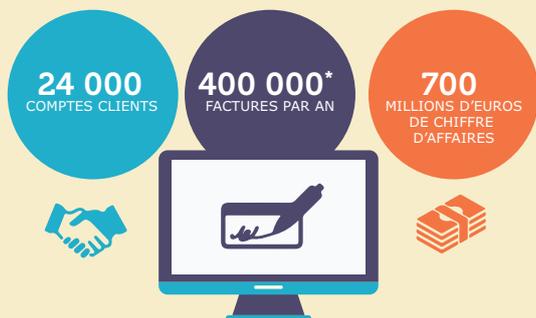


CHORUS PRO : PLACE À LA FACTURATION 100 % EN LIGNE

Depuis le 1^{er} janvier 2017, toutes les grandes entreprises de plus de 5 000 salariés ont l'obligation de facturer l'Etat et ses démembrés, de manière dématérialisée.

Vous l'aurez compris, TMF et ses filiales sont désormais tenus de stopper l'émission de factures papier à destination de l'Etat et des organismes publics français. Pour ce faire, l'AIFE (l'Agence pour l'Information des Finances de l'Etat) a mis en place une plateforme mutualisée et gratuite de facturation électronique : le portail Chorus Pro. Il permet de saisir une facture et de suivre son traitement jusqu'à sa mise en paiement. Les factures peuvent aussi être envoyées en EDI (Echanges de Données Informatisées) et automatiquement transmises au système d'information Chorus.

« Bien évidemment ce déploiement prendra du temps mais nous devons nous inscrire durablement dans cette démarche. Il y a un réel enjeu économique et il nous faut avancer ensemble et efficacement. Au-delà du cadre réglementaire, il ne faut pas perdre de vue que la mise en place de la facturation électronique est source d'économie » souligne Wilfried KONDE, Secrétaire Général de Total Marketing France.



*dont 80 à 90 % sont représentées par les Combustibles avec 60 000 factures et les Cartes avec 300 000.

GR ANALYTICS, LE NOUVEL OUTIL DE GESTION DE FLOTTES AUTOMOBILES

C'est officiel, le nouvel espace client GR Analytics est lancé ! Solution simple et efficace pour piloter et optimiser un parc automobile, cet outil complet et résolument innovant a été présenté par Total lors du salon Flotauto, le 9 mars dernier.

Ce dispositif permet aux gestionnaires de flottes de toutes tailles de gérer en toute autonomie leur parc automobile. Filtres personnalisés pour le suivi de leur activité, analyse des données par véhicule et/ou par conducteur, système complet d'alertes pour suivre leur parc et détecter des éventuelles anomalies ou encore traitement automatisé des amendes sont autant de possibilités proposées par l'outil.

Bien plus qu'un poste carburant, les nouvelles fonctionnalités de GR Analytics permettent de piloter l'ensemble des coûts et des contrats. L'application a été testée jusqu'en février 2017 pour préparer l'arrivée de son premier client pilote, Argedis. 10 nouveaux clients s'apprentent à faire leur entrée dans l'outil d'ici la fin avril. Le déploiement est en route !



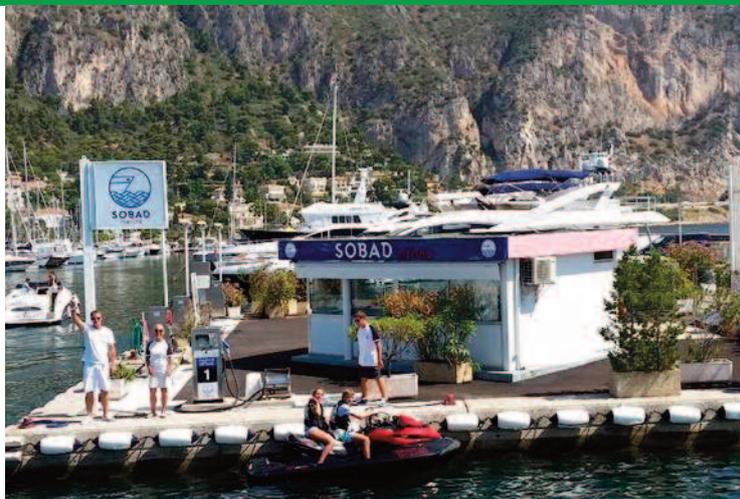
SOBAD A LA PÊCHE

Il y a trois ans, SOBAD Marine* a décidé de se diversifier, en se positionnant sur le monde de la plaisance et du yachting afin d'apporter un service différent. SOBAD Marine a ainsi développé des stations de plaisance en Méditerranée, du Golfe de Saint-Tropez à la frontière italienne : Les Marines de Cogolin en janvier 2014, Port La Napoule en novembre 2014, Beaulieu-Sur-Mer en février 2015 et la petite dernière, Menton Garavan en janvier 2017.

La situation géographique de Menton permettra d'attirer la clientèle italienne mais aussi monégasque. D'autres projets sont à l'étude en Méditerranée.

Ce modèle de station est également développé sur le littoral Atlantique à Douarnenez et Morgat de manière automatisée.

* Filiale de la direction Carburants Professionnels, distributeur de carburants marin pour les navires de plaisance.



UNE QUESTION ?
UNE INFO À PUBLIER ?



CONTACTEZ
VOTRE CORRESPONDANT
COMMUNICATION

NOS FILIALES

CEN				CAP		LUBRIFIANTS	RÉSEAU
Alvea	CALDEO	charvet l'automobile	CPE l'automobile	STELA	Egédis	CHABA'S	ARGEDIS
DMS	CPO	udp	Ellemarket.fr	SOBAD MARINE	SMCL SPECIAL MARINE	TOTAL LUBRIFIANTS SERVICES AUTOMOBILES	TOTAL CORSE