



ÉDITO



Ventes de carburant : reprise encourageante

Après l'effondrement de la consommation de carburant pendant le confinement, l'été a marqué le retour d'une dynamique positive pour nos stations-service. Mieux : **les ventes d'essence et de gazole ont progressé de près de 2% par rapport à juillet-août 2019** (voir graphique ci-dessous).

Une des raisons à cette bonne performance : le choix effectué par les Français pour leurs vacances. Crise sanitaire oblige, beaucoup d'entre eux sont restés dans l'Hexagone, en se déplaçant souvent en voiture plutôt qu'en train. De quoi compenser, notamment, la moindre présence des touristes étrangers sur les routes.

Il faut toutefois souligner que l'embellie n'est pas intervenue de manière uniforme sur l'ensemble du territoire. Si l'Ouest et le Sud-Est de la France ont enregistré les meilleures progressions, les performances dans le Nord et l'Est ont été moins franches, notamment du fait du faible nombre d'estivants venus de Grande-Bretagne, de Belgique, d'Allemagne ou des Pays-Bas.

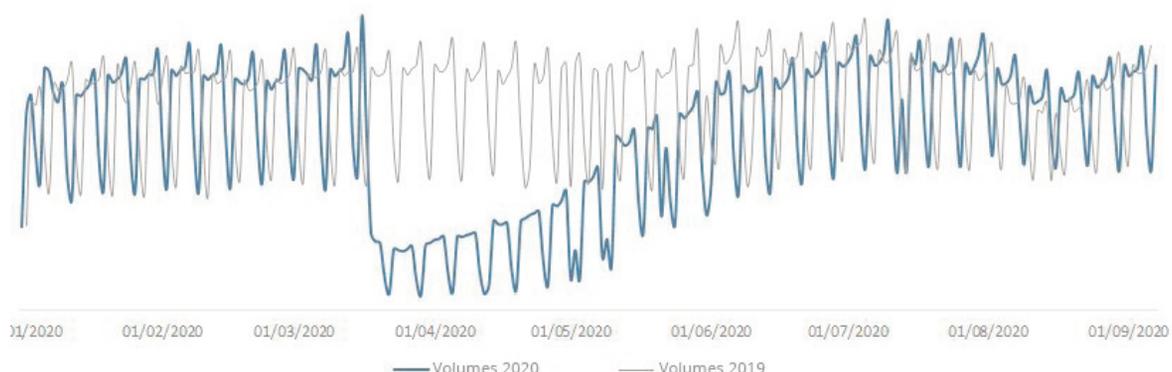
Et maintenant ? La rentrée s'annonce moins active que l'année passée. En cause : le recours accru au télétravail et la limitation des déplacements professionnels.

Une autre tendance estivale est **la chute prononcée du chiffre d'affaires de la restauration (- 25% par rapport à un été normal)**. Les clients ont probablement été réticents à s'asseoir à l'intérieur des points de vente en raison de l'épidémie de Covid-19. Depuis le déconfinement, nous avons adapté notre offre avec des opérations de nettoyage beaucoup plus fréquentes, la mise en place de plaques de plexiglas sur les équipements (caisses, machines à café...), ou encore des food trucks et des offres digitalisées. Ces actions, qui ont certainement rassuré nos clients, peuvent expliquer en partie notre surperformance du marché pendant l'été. Nous allons donc intensifier nos efforts sur la même voie, en mettant encore davantage l'accent sur la désinfection des équipements et le recours à de nouvelles solutions digitales.

Donner confiance, rassurer, et permettre aux clients de garantir la distanciation sociale : c'est ce qui nous permettra encore de faire la différence dans un marché morose !

Pierre-Emmanuel BREDIN,
Directeur Réseau

L'évolution des volumes de carburants du Réseau TOTAL en France en 2020 (vs 2019)





TRANSFORMATION DE NOS ACTIVITÉS

Distribution de GNC : TMF frappe un grand coup à Gennevilliers

Dans le cadre de l'accélération du développement de son réseau GNV, Total vient d'ouvrir sa plus grande station de gaz naturel comprimé en France, exclusivement dédiée à cette nouvelle énergie. Stratégique par son emplacement, attendue par les clients transporteurs, elle a tout pour rencontrer le succès commercial. Gros plan.

Contribuer à la lutte contre le réchauffement climatique et à l'amélioration de la qualité de l'air tout en apportant une réponse aux différents usages de la mobilité : tels sont les objectifs poursuivis par Total à travers le déploiement des carburants alternatifs. Parmi eux figure le GNV (gaz naturel pour véhicules), qui existe notamment sous forme de GNC (gaz naturel comprimé). Ce dernier est particulièrement adapté pour accompagner la



transition énergétique des véhicules professionnels dédiés au transport de marchandises ou de voyageurs et à la collecte des ordures ménagères.

"La branche Marketing & Services s'est donnée pour ambition d'opérer 500 stations GNV en Europe d'ici à 2025. À elle seule, la France devrait totaliser une centaine de points de vente déployés sur les réseaux TOTAL et AS24, et la machine est en route avec 17 sites aujourd'hui", explique Arnaud BELLIER, développeur réseau gaz pour les réseaux TOTAL et AS24.

Total Marketing France vient de franchir un cap symbolique sur cette trajectoire de développement. L'entreprise a en effet ouvert, le 5 août dernier, la plus importante de ses stations GNC en France. Il a fallu, pour cela, remporter un appel d'offres lancé par SIGEIF Mobilités, le syndicat intercommunal pour le gaz et l'électricité en Île-de-France.

Au cœur du premier port fluvial de France

Plusieurs raisons ont conduit TMF à se positionner pour créer, maintenir et exploiter la station GNC/bioGNC de Gennevilliers en tant que gérant-mandataire. *"Tout d'abord, l'Île-de-France est une région pionnière en matière de lutte contre le réchauffement climatique, avec une priorité affichée pour les énergies les moins polluantes dont le gaz fait partie",* souligne Arnaud BELLIER. *En second lieu, l'emplacement du site est stratégique puisque Gennevilliers abrite le premier port fluvial français et le deuxième en Europe. Enfin, la station se situe à proximité d'un important*



dépôt pétrolier opéré par TMF, pouvant par-là accompagner nos démarches pour diminuer nos émissions directes de gaz à effet de serre."

Afin de convaincre SIGEIF Mobilités de lui accorder sa confiance pour dix ans, les équipes Réseau ont travaillé de concert avec celles d'AS24 pendant plusieurs mois sur ce projet. Compte tenu de l'environnement du port de Gennevilliers, où sont implantées de nombreuses entreprises de transport, l'accent a été mis sur la qualité des conditions d'accueil des poids lourds.

La station ouverte début août comporte ainsi quatre pistes permettant le remplissage simultané d'autant de véhicules, chacun pouvant charger environ 140 kg de gaz (équivalent à un peu plus de 150 litres de gazole) dans un délai de huit minutes.

De 20% à 100% de biométhane

Spécificité unique en France, la station GNC/bioGNC de Gennevilliers est raccordée au réseau de GRTgaz et non de GRDF. *"Comme la pression d'entrée est plus élevée, de l'ordre de 36 bars, l'effort de compression est donc moindre ce qui a permis de limiter le dimensionnement des installations électriques notamment",* précise Clément FUERTES, ingénieur Construction au sein du département Développement Construction





TRANSFORMATION DE NOS ACTIVITÉS

Maintenance de la direction Réseau. *“Le gain économique se situe au niveau du coût de la construction mais aussi de la consommation d'énergie en exploitation.”*

Autre atout : les consommateurs ont à leur disposition plusieurs produits correspondant à différents niveaux d'incorporation de biométhane : GNC20 (20% de biométhane), GNC50 et GNC100. *“Ce choix répond à l'engagement de commercialiser au moins 10% de gaz d'origine renouvelable sur la totalité des volumes écoulés dans la station”,* remarque Clément FUERTES.

Grâce à une réflexion menée avec SIGEIF Mobilités et le port de Gennevilliers, le point de vente a fait l'objet d'un effort particulier en matière d'intégration paysagère. De quoi le hisser au rang de projet référent pour les futures réalisations du Groupe.

Reste désormais à faire vivre la station. Entièrement automatisée, ouverte 24h/24 et 7j/7, accessible aux porteurs des cartes TOTAL et AS24 Eurotrafic mais aussi aux clients non encartés, elle devrait susciter un flux significatif. D'autant que la direction Supply et Logistique France a déjà contracté plusieurs transporteurs pour faire basculer au GNC les camions qui assurent la livraison des stations TOTAL en essence et gazole !

EN SAVOIR PLUS

Qu'est-ce que le Gaz Naturel pour Véhicules (GNV) ?

Le Gaz Naturel pour Véhicule (GNV) est la dénomination qui regroupe les gaz naturels carburants :

- Gaz Naturel Comprimé (GNC) et Gaz Naturel Liquéfié (GNL).
- Le GNC couvre l'ensemble des usages de la mobilité : il est particulièrement adapté aux bus urbains ou aux bennes à ordures, et offre une autonomie de l'ordre de 550 km aux poids lourds type tracteurs et jusqu'à 1000 km aux poids lourds type porteurs.
- Le GNL (Gaz Naturel Liquéfié) est quant à lui adapté aux poids lourds effectuant de très longues distances.

Les qualités du GNV

Le GNV est une énergie d'origine fossile reconnue comme étant parmi les plus vertueuses. Les technologies au GNV sont moins bruyantes (50% d'émissions sonores en moins que le diesel) et très peu émettrices de particules et d'oxydes d'azotes (NOx). Elles répondent aux dernières normes d'émissions polluantes Euro VI pour les poids lourds. Par ailleurs, les véhicules roulant au GNV peuvent apposer la pastille Crit'Air 1 qui donne accès aux zones de circulation restreinte mises en place dans certaines agglomérations françaises.



TRANSFORMATION DE NOS ACTIVITÉS

Camions-citernes : en route vers le GNC

Pour la première fois en France, la filiale Total Proxi Energies Nord Est met à l'essai deux camions-citernes roulant au GNC (gaz naturel comprimé). Son ambition : qualifier l'usage de ce carburant alternatif promis à un rôle de premier plan dans le scénario de la transition énergétique.

Pour contribuer à la démarche visant à réduire les émissions de CO2 de Total Marketing France, les filiales de proximité peuvent s'appuyer sur un gisement d'optimisation significatif : les 1 250 camions-citernes qui, chaque jour, sillonnent les routes de France pour livrer du fioul domestique aux clients particuliers. Dans ce parc, environ 70% des véhicules appartiennent au Groupe.



Depuis quelques semaines, deux d'entre eux roulent au GNC (gaz naturel comprimé, une des principales formes du GNV – gaz naturel pour véhicules). Cette initiative est une première en France. Elle est à mettre au crédit de Total Proxi Energies Nord Est (TPENE), qui regroupe depuis le 1^{er} juillet les sociétés CALDEO, DMS et CPE Energies.

“Même s'il y a encore peu de stations permettant d'avitailer les camions et que leur accès aux dépôts primaires n'est pas possible sur tous les sites, le mode de propulsion GNV présente suffisamment d'avantages pour justifier cet essai”, explique Martin FESSARD, directeur Logistique chez TPENE.

Quels sont ces atouts ? Outre leur moindre impact carbone, les camions au GNC n'émettent pas de particule fine et sont deux fois moins bruyants que leurs équivalents à moteur thermique. Loin d'être négligeable pour les clients de TPENE qui habitent en zone urbaine, particulièrement sur



TRANSFORMATION DE NOS ACTIVITÉS

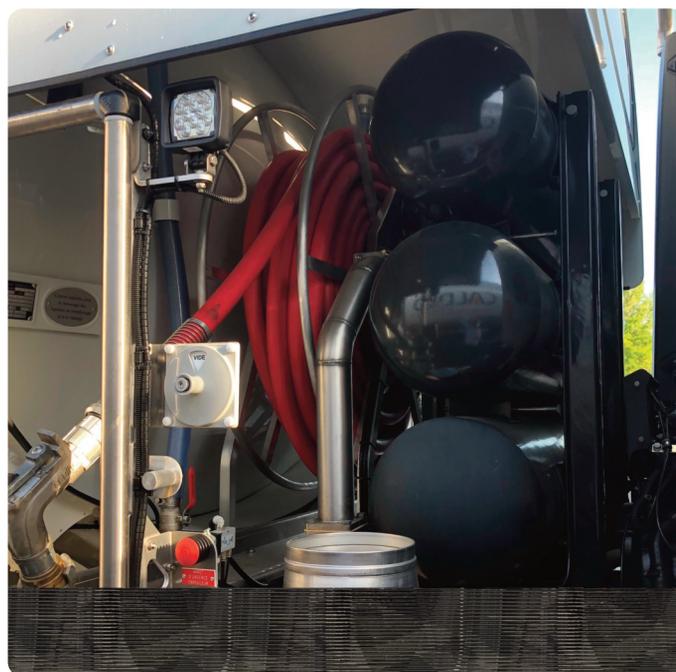
l'Île-de-France... Le gain se situe aussi au niveau de l'image éco-responsable de l'entreprise : un point essentiel en prévision des prochains appels d'offres lancés par les grands comptes ou les acteurs publics.

Pour finir, et dans une logique plus prospective, les moteurs GNC seront compatibles avec les règles de circulation applicables aux zones à contraintes réglementaires. Contrairement aux véhicules diesel qui, notamment, ne pourront plus rouler à l'intérieur d'une zone délimitée par l'A86 après 2024. Une interdiction étendue aux véhicules à essence dès 2030.

Depuis le 1^{er} août, un des deux camions testés par TPENE peut faire le plein dans la toute nouvelle station GNC et bioGNC ouverte par TMF à Gennevilliers (voir l'article "Distribution de GNC : TMF frappe un grand coup à Gennevilliers"). Auparavant, il s'approvisionnait sur un site Engie.

"Tout au long de l'expérimentation, nous allons faire des observations relatives à la consommation et au coût du carburant. Nous en tirerons ensuite tous les enseignements.", souligne Philippe BODILIS, président de Total Proxi Energies Nord Est.

Au cœur des enjeux : la question de savoir si la surconsommation attendue en milieu urbain (de l'ordre de 15%) sera compensée par le moindre coût du GNC par rapport au diesel. À suivre !



PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT



Entrepôt Pétrolier de Dijon

Boom du biocarburant E85 : un défi logistique

Propre, responsable et abordable, le biocarburant E85 séduit de plus en plus d'automobilistes. Pour répondre à l'essor des volumes consommés, les acteurs de la logistique vont devoir s'adapter. Total Marketing France mise, notamment, sur une révision de certains principes de pilotage de l'activité en dépôt. Eclairage.

Le Superéthanol E85 ne représente encore que 3% du marché des essences en France. Cela ne l'empêche pas d'afficher une croissance record. En 2019, les volumes écoulés ont progressé de +85%. Rien d'étonnant quand on considère les atouts de ce carburant. En plus d'un prix attractif dû à une fiscalité avantageuse, il présente une plus-value écologique réelle. L'E85 incorpore en effet 65% à 85% de bioéthanol – un alcool fabriqué à partir de betterave, de blé ou de maïs –, ce qui contribue à réduire de plus de 40% les émissions de CO2 par rapport à une essence sans plomb

standard. Autre avantage, et non des moindres, 80% des véhicules roulant à l'essence en France sont compatibles avec un boîtier de conversion E85 homologué.

Face à la demande croissante, Total Marketing France a accéléré le déploiement du Superéthanol E85 dans ses stations-service. La capacité de distribution a presque doublé sur l'année 2019 (de 270 à plus de 500 stations). Au 1^{er} juillet 2020, 534 stations TOTAL délivraient de l'E85. Fin 2020, ce sont 750 stations qui distribueront ce produit.

Cette montée en puissance pose une question : la chaîne logistique est-elle configurée pour rendre disponibles les volumes d'éthanol attendus par le secteur pétrolier ? "Auparavant, l'éthanol était traité comme un petit produit, un peu à la marge, souligne Camille CHEVALLOT, pilote logistique à la direction Supply et Logistique France (SLF). Il est en train de devenir



stratégique et il le sera de plus en plus car la part des véhicules diesel va diminuer au profit des véhicules à essence.”

Traduction : la hausse durable des besoins en bioéthanol appelle, dès maintenant, une réponse déterminée de la part des acteurs de la logistique.

Augmenter les capacités de stockage d'éthanol

Pour SLF, les leviers d'action mobilisables varient selon les horizons de temps. Sur les dépôts opérés par TMF – au nombre de 7 sur un total de 31 points de ressources proposant de l'E85 –, il est parfois nécessaire de réguler les sorties de biocarburant afin de prévenir les pénuries d'éthanol.

“Concrètement, nous mettons en place une politique de quotas lorsqu'une tension apparaît sur les stocks et/ou les approvisionnements, explique Camille CHEVALLOT. Les volumes attribués aux pétroliers sont indexés sur les approvisionnements que chacun a réalisés sur le site et les niveaux d'activité E5/E10. En cas de déséquilibre entre les entrées et les sorties, un acteur peut être temporairement privé d'accès à l'E85 : l'objectif est de ne jamais tomber en rupture de stock d'éthanol”.

A moyen terme, l'augmentation des capacités de stockage d'éthanol fera figure d'incontournable. Un délicat arbitrage doit être effectué entre différentes possibilités : réaffectation en éthanol d'un bac contenant du produit “classique” (en contrepartie d'une baisse de capacité de ce produit “classique”), la construction de cuves additionnelles. En règle générale, l'éthanol repose dans des cuves de



Entrepôt Pétrolier de Dijon

120 m³ environ.

“Une autre évolution imaginée dans les dépôts est de dédier davantage de bras de chargement à l'E85, avec à la clé la possibilité de fluidifier les chargements en dépôt et de booster les quantités transportées dans les camions qui font la tournée des stations-service.”

Des transports massifs pour approvisionner les dépôts ?

SLF envisage, par ailleurs, de revoir les modalités d'approvisionnement des dépôts. Aux camions pourraient un jour se substituer des navires ou des trains, dont les capacités d'emport sont bien supérieures. Et les pipelines ? Ils alimentent plus de la moitié des dépôts mais la

réglementation et les conditions de transport ne permettent pas, à l'heure actuelle, d'y faire circuler des produits éthanolés...

La dimension réglementaire est également au cœur des réflexions sur le long terme. “Si nous avons le droit de charger de l'éthanol sur un dépôt pour le transporter sur un autre, ce serait une souplesse très appréciable, indique Camille CHEVALLOT. Nous avons ouvert sur ce sujet des discussions avec les douanes, qui contrôlent le paiement des taxes sur les produits pétroliers.” Une chose est sûre : SLF a pris à-bras-le-corps les enjeux liés au développement des biocarburants !



360° Feedback : ils l'ont testé, ils vous en parlent !

Cet outil d'évaluation à 360° s'inscrit dans le cadre de la démarche Managers Coach du Groupe. Sa finalité est de pouvoir accompagner les managers de TMF dans leur développement personnel en mettant à disposition un outil de feedback à la fois facile et rapide à utiliser.

Au-delà d'une évaluation au sens strict du terme, cet outil permet à chaque manager, grâce aux regards croisés de ses équipes, de ses pairs et de sa hiérarchie, de faire un point relativement objectif sur ses pratiques managériales, et d'identifier des leviers de progression.

Basé sur des réponses anonymes, il permet de s'exprimer librement.



[Rendez-vous sur le portail WAT de TMF](#) pour découvrir en vidéo les premiers retours utilisateurs de l'outil d'évaluation 360° Feedback, développé pour les managers de TMF.



PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT

ID FACTO : Huissiers référents des entités de TMF

Constat, signification d'acte, recouvrement de créances amiable ou forcé, les entreprises font aujourd'hui de plus en plus souvent appel à des Huissiers de Justice. Total Marketing Services a fait le choix de recourir à la société ID FACTO, Étude d'Huissiers de Justice.

Total Marketing France se fait ainsi accompagner utilement par ces auxiliaires de justice qui sont de véritables maillons dans la vie juridique de l'entreprise.

Objectif : permettre de constater rapidement une situation donnée, signifier un acte ou débloquent plus rapidement les litiges juridiques auxquels les entités de la branche Marketing & Services pourraient être confrontées et se prémunir ou initier d'éventuels recours en simplifiant la relation avec cette profession à laquelle on peut avoir recours de manière contrainte ou volontaire.

"Nous sommes partis du constat que de nombreuses entités et fonctions utilisaient des huissiers sans réelle cohérence, ce qui engendrait des postes de coût multiples, et que par ailleurs, la gestion des crises nécessitait une disponibilité d'huissiers au travers d'un



partenariat", explique Alexis MALAIZÉ, juriste au sein du département des Affaires Commerciales à la direction Juridique du M&S.

ID FACTO centralise les demandes des entités du M&S. Avoir un référent unique est source de simplicité, de gain de temps et d'efficacité pour l'entreprise.

Le groupe ID FACTO peut intervenir rapidement partout en France via un réseau de 150 huissiers sur l'ensemble du territoire national (Corse et départements d'outre-mer compris). Cette organisation assure réactivité et adaptabilité.

"De plus, ID FACTO propose des solutions innovantes pouvant être très utiles dans nos activités comme par exemple des constats par drone, des constats internet ou encore une digitalisation des process", précise Alexis MALAIZÉ.

Ce partenariat présente un autre avantage non négligeable, comme le souligne Thierry BERTAUD, responsable du département Affaires Commerciales auprès de Total Marketing France au sein de la

direction Juridique Marketing & Services : *"Une description de chacune de nos filiales a été transmise à ID FACTO permettant aux opérationnels et supports qui souhaitent saisir un huissier de ne plus avoir à présenter Total à chaque demande".*

Au périmètre de Total Marketing France, plusieurs saisines ont déjà été réalisées (constat de menaces par téléphone, recouvrement de créances suite à des décisions de justice, délivrance d'actes...).

Pour répondre aux situations de crise, une saisine est possible dès aujourd'hui pour l'ensemble du Groupe.

"Après six mois d'expérimentation, les résultats de notre collaboration avec ID FACTO sont très encourageants, notamment concernant son impact sur les délais de traitement des demandes que nous leur adressons", remarque Thierry BERTAUD. "Fort de ce premier bilan, le partenariat pourrait être étendu à l'ensemble du Groupe", conclut-il.



PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT

Total déploie Findit, solution de géolocalisation

Total s'est appuyé sur sa filiale Stedis pour déployer une solution dédiée à tracer les remorques en France.

La promesse ? La localisation des équipements et l'optimisation de leur utilisation à un prix compétitif sur un marché très concurrentiel.

L'offre Findit "Où est ma remorque ?" consiste en l'installation d'un boîtier sur la remorque : à travers le réseau sans frontières Sigfox et grâce à une antenne GPS, l'entreprise peut ainsi identifier ses matériels sous-utilisés, perdus voire volés.

Les boîtiers Findit, autonomes en énergie, permettent de visualiser sur une cartographie (voir exemple ci-après) et via une interface de programmation les temps d'arrêt des remorques, de détecter l'accrochage-décrochage, de comptabiliser les temps de maintenance et d'identifier les mouvements non autorisés.





PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT

Pour répondre aux besoins clients et déployer au mieux la solution, Findit est distribuée en France et en Europe par TOTAL et AS24.

L'offre étant évolutive, de nouvelles fonctionnalités sont développées en permanence avec ses clients afin d'enrichir la solution. Par exemple, de nouveaux services B2B pour l'agriculture et le transport ferroviaire sont à l'étude pour commercialisation fin 2020.

Pour toute question concernant Findit, vous pouvez contacter Virginie ESTHER par mail : virginie.esther@findit.com



CHIFFRES CLÉS



Plus de 200
contrats signés
depuis
janvier 2019



Plus de
90 000 boîtiers
c'est le potentiel de notre marché
en France et en Europe



Solution en cours de déploiement
dans 9 pays
(France, Belgique, Pays Bas, Allemagne, Royaume Uni,
Turquie, Espagne, Suisse, Irlande)



PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT



Pour toute souscription à
UN CONTRAT ÉLECTRICITÉ ET/OU GAZ

Jusqu'à **100€**
OFFERTS sur votre 

Opération 100% TOTAL

Un client en station est aussi un consommateur d'électricité !

Grâce à son maillage, le Réseau France comptabilise un flux de 1 million de clients par jour dans ses 2 200 stations-service réparties sur tout le territoire. "100% des personnes qui passent en station consomment de l'électricité. Tous les clients TOTAL sont donc potentiellement intéressés par l'**Opération 100% TOTAL**", affirme Jérôme NEVEU, responsable Partenariats de Ventes Indirectes chez Total Direct Énergie.

En effet, l'offre construite est avantageuse pour les clients : en souscrivant à un contrat gaz/électricité jusqu'au 31 décembre 2020, ils cumulent jusqu'à 10% d'économie sur leur consommation d'énergie, et bénéficient d'un **bonus à la souscription de 40 euros** automatiquement crédité sur leur carte Club TOTAL. Cette cagnotte est utilisable pour tout achat en station (carburant, boutique, lavage, café) dès lors que le paiement est effectué en boutique*.

"Si les clients ne sont pas clubistes au moment de la souscription du contrat, ils peuvent rejoindre le Club TOTAL", indique Élise MASSÉ, responsable Cross-Fidélité & Nouvelles Mobilités. "Ils reçoivent alors leur carte déjà créditée de 40 euros."

Un an pour cumuler jusqu'à 100 euros !

En prime, pendant un an à compter de la souscription du contrat, ils peuvent **augmenter leur cagnotte de 60 euros**, en fonction du nombre de contrats souscrits auprès de Total Direct Énergie et du carburant choisi en station-service.

Avec cette nouvelle opération, Total Direct Énergie et le Club TOTAL proposent une offre qui s'inscrit pleinement dans la stratégie multi-énergies du Groupe.

OPÉRATION 100 % TOTAL EN BREF



Période de souscription
à un contrat gaz/électricité
Du 01/08 au 31/12/2020



Cible : Clients des
stations-service TOTAL
(Clubistes ou futurs clubistes)



L'offre



Jusqu'à 100€ à dépenser dans vos stations TOTAL

40€ à la souscription
chez Total Direct Energie
directement crédités sur la carte
Club TOTAL, (disponible à l'activation de
votre contrat chez Total Direct Energie)

Jusqu'à 60€ de remise
carburant
lors des passages en station TOTAL,
crédités au fil de l'eau sur la cagnotte
Club TOTAL



PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT

“C’est en nous appuyant sur ces dynamiques d’offres croisées que nous réussissons collectivement à créer la préférence pour la marque TOTAL dans le quotidien des français et à nous imposer comme leur partenaire référent en matière d’énergie et de mobilité, à la maison et en dehors de la maison”, ajoute Kim MICHOLET, chef de Produit Marketing – Offres chez Total Direct Energie. Retrouvez le détail de l’opération sur total.fr.

Un dispositif complet de communication auprès des clients, en station, offline et online :

“Pour relayer l’opération, nous avons déployé une grande campagne promotionnelle”, précise Élodie ROUYER, chef de Projet Promotion Réseau. “En station, des leaflets, affiches, et corners Total Direct Energie et en fil rouge une campagne digitale programmée tout au long de l’opération.” À cela s’ajoute une [campagne radio](#) Total Direct Energie.

Enfin, un temps fort est prévu en octobre avec un habillage aux couleurs de l’Opération 100 % TOTAL, sur l’ensemble des stations.

*Pour des raisons techniques, la cagnotte n’est pas utilisable lors d’un achat effectué via la carte Total collaborateur.



ENGAGEMENT SOCIÉTAL & ENVIRONNEMENTAL

Phénix : l’appli contre le gaspillage alimentaire

En plus de son partenariat pilote avec Too Good To Go, Argedis s’est alliée avec la société Phénix, qui travaille avec plus de 1300 associations dans le but d’aider les magasins partenaires à donner leurs produits bientôt périmés. L’application Phénix propose également aux commerçants de vendre leurs invendus à prix réduits.

Argedis collabore avec Phénix dans le cadre de ses actions anti-gaspillage depuis le début de l’année. En effet, plusieurs dons de consommables à usage unique ont été effectués auprès de trois associations. Ces actions font alors écho à la réduction du plastique à usage unique dans les boutiques des stations-service. Cette opération a ainsi permis d’économiser l’équivalent carbone de 31 allers-retours Paris/New-York.

Depuis juin, cette solution anti-gaspillage alimentaire est déployée dans les boutiques des stations.

“Dans nos principales sandwicheries, les clients peuvent réserver des paniers surprises composés de produits dont la date de péremption est proche.”, souligne Nassim BARAMA, responsable Trade Marketing & Partenariats chez Argedis.

“Cela permet de réduire les pertes alimentaires et de participer activement à la lutte contre le gaspillage alimentaire”, poursuit-il.

Phénix est extrêmement bien perçue par les équipes en stations et par les clients qui attribuent une note moyenne de 4.7/5 au réseau TOTAL.

Avec l’application Phénix évitons le gaspillage

Ici, on s’engage contre le gaspillage aux côtés de Phénix.

Retrouvez tous nos paniers sur l’application et régalez-vous à petit prix !





PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT

Lubrifiants : des ventes boostées par la prime d'été

Comme chaque année, TLSA a réalisé une grande opération commerciale nationale cet été. Du "win-win" pour tout le monde : les garages partenaires et les clients finaux.

Ces actions permettent de générer du trafic en atelier et d'animer leurs points de vente.

Un grand jeu a été organisé : un séjour à Cuba ou des cartes carburant JUBILEO d'une valeur de 100€ étaient à remporter ! Pour l'entretien du véhicule d'un client avec un lubrifiant TOTAL ou ELF, 1 serviette de plage était offerte (voir les affiches ci-contre).

Pour jouer, c'était très simple : TLSA avait développé un [site web d'inscription](#), aux couleurs de l'été.

Le principe de participation était ludique et engageant : pour tenter leur chance, les consommateurs se sont inscrits sur le site et pouvaient se prendre en photo dans leur garage ou avec leur superbe serviette TLSA RACING.

"Cette année encore, l'opération "Été 2020" est un succès ! Malgré la situation de ces derniers mois, les clients partenaires ont joué le jeu et les consommateurs finaux ont été au rendez-vous avec plus de 1500 inscrits au jeu concours. Une très belle réussite dont TLSA est fière !", Elisabeth DA SILVA, chargée de Marketing Opérationnel chez TLSA.

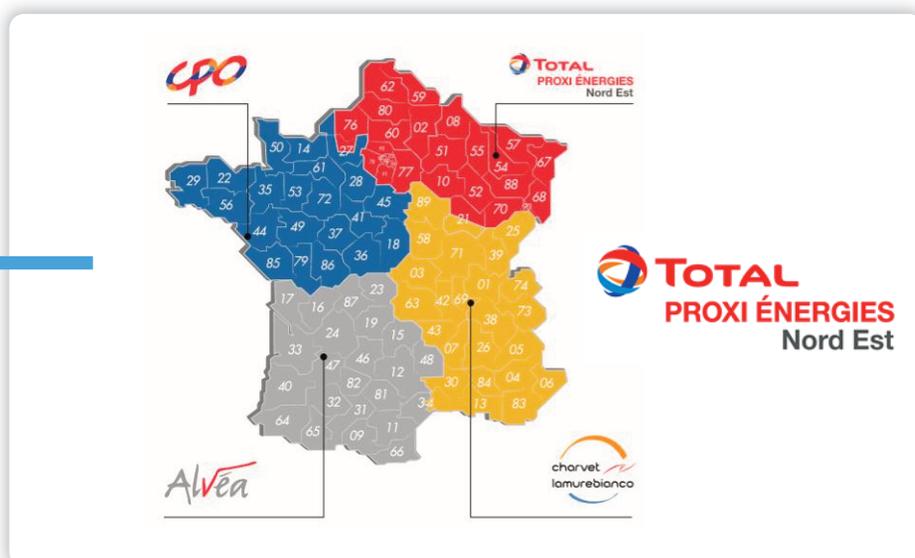


PERFORMANCE & EXCELLENCE CLIENT

TPENE, la nouvelle filiale de proximité du Commerce Général

Le 1^{er} juillet 2020, est née Total Proxi Energies Nord Est, fruit de la fusion de DMS, CPE Energies et Caldeo.

Découvrez la nouvelle carte des filiales de proximité du Commerce Général :





Total lance TOTAL MOBILITY

Total fait évoluer son offre de gestion de flotte vers une solution complète de mobilité à destination des professionnels. Le 31 août, TOTAL FLEET a ainsi laissé place à TOTAL MOBILITY.

Cette évolution traduit l'ambition internationale de Total de devenir le partenaire de référence de la mobilité multi-énergies pour tous les professionnels, et tout particulièrement en France.

"A leurs côtés depuis plus de 60 ans, Total accompagne quotidiennement en France plus de 140 000 clients professionnels dans leur gestion de flotte", souligne Philippe CALLEJON, Directeur Mobilités et Nouvelles Energies France de Total. "Aujourd'hui, avec TOTAL MOBILITY, nous souhaitons aller plus loin grâce à un bouquet de solutions simples et abordables pour la gestion de la mobilité, tout en les accompagnant dans la réduction de leur empreinte carbone."

[Pour écouter les spots radio, rendez-vous sur la version en ligne de L'aparté de septembre.](#)



Nos filiales

COMMERCE GÉNÉRAL



LUBRIFIANTS

TOTAL
LUBRIFIANTS
SERVICES
AUTOMOBILE

RÉSEAU



TOTAL CORSE

