



Olivier RENOUARD

Expériences professionnelles

Groupe TOTAL

> Depuis 06/2019 à Paris

Directeur Commerce Général et Transport de la Direction Europe

a - Commerce Général

Le Commerce Générale est une activité mature à faible marge unitaire. Elle est pourtant essentielle à l'équilibre financier des filiales qui l'exercent grâce à des CMO négatif améliorant leur ROACE, et à une réduction du coût de passage en dépôt pour les autres activités. L'activité est impactée par la transition énergétique et doit s'adapter en trouvant des relais de croissance. Dans ce cadre, je contribue aux projets d'amélioration de la compétitivité de l'activité, participe à la mise en œuvre de la politique de transition énergétique et développe le canal digital.

b - Transport Routier

Total souhaite devenir le partenaire des transporteurs en leur proposant des solutions susceptibles de mobiliser toutes les activités commerciales présentes dans chaque pays. J'effectue une coordination et animation des acteurs de la branche afin d'en obtenir tous les bénéfices et les synergies entre les activités commerciales.

Chiffres clés:

Commerce Général

- ▶ Volume PP Europe 2018 ≈ 17 MT
- ▶ Résultat Operationnel 2018 ≈ 134 M\$
- ▶ CMO 2018 ≈ -300 M\$

Transport Routier

- ▶ Marge Brute sur Frais Variables AdBlue 2018 = 55 M\$
- ▶ MBFV prévue en 2025 = 83 M\$ (+50%)
- ▶ Nb de badges FindIt prévu en 2020 = 100 000

> Depuis 11/2018 à Irigny

Président de Total Marketing Digital Solutions

Les projets digitaux constituent de forts contributeurs à la feuille de route de la branche et un important levier de réduction des coûts. TMDS a pour objectif de développer de solutions digitales pour les entités de la branche, notamment des places de marché et des solutions e-commerce. Son ambition est d'accélérer le développement du digital de la branche. En tant que Président, je pilote la structure, veille à sa Gouvernance, assure la communication et l'animation de l'équipe.

> 04/2014 - 05/2019 à Paris

Directeur des projets digitaux de la Direction Europe & Coordinateur du Commerce Général

La branche Marketing & Services a de fortes ambitions de développement: Doubler sa taille en moins de 10 ans et devenir une marque de référence sur tous les continents. Les projets digitaux constituent de forts contributeurs à cette feuille de route.

Rattaché au Directeur Europe, j'étais responsable de leur mise en oeuvre pour la Direction:

a-1 - SALSARE (Sales Force Automation Western Europe), qui a pour ambition de proposer un outil unique, adapté aux besoins des forces de ventes des pays d'Europe de l'Ouest, basé sur un CRM "Salesforce". Ce projet a nécessité la réalisation de nombreux ateliers de conception et la réalisation de business case pour chaque entité commerciale. Il est sensible, étant donné l'importance et la maturité de notre activité commerciale dans cette zone. Ceci implique une attention particulière à la gestion du changement.

Chiffres clés du projet

- ▶ Nombre d'entités commerciales concernées: 24 entités réparties sur 6 pays
- ▶ Nombre d'utilisateurs cibles: approximativement 1000
- ▶ Nombre d'ateliers réalisés: > 80 ateliers, réalisés en visioconférence, réunissant 130 contributeurs,

a-2 - Digital Platform for Road Hauliers. L'objectif de cette plateforme est de proposer une approche centrée sur le client pour les transporteurs routiers. TOTAL souhaite se présenter comme un partenaire qui facilite l'activité des transporteurs. Cette plateforme comporte 2 volets:

- un site internet présentant une large gamme de solutions et de produits/services proposés par TOTAL ou ses partenaires. Ce site a pour objectifs de générer des suspects et de favoriser la fidélité en proposant des services digitaux à forte valeur ajoutée.
- un application mobile destinée aux commerciaux sur le terrain afin de faciliter le "cross-selling" et une approche "customer centric"

10 chemin des Ouches
92500 Rueil-Malmaison
Tél. Bureau : 01 41 35 71 27
Tél. Portable : 06 86 42 62 10
e-mail: olivier.renouard@total.com

Né le 4 août 1961
Marié, 2 enfants

Chiffres clés du projet

- ▶ Nombre de pays concernées: > 16 pays et presque autant de langues
- ▶ Nombre d'entités commerciales concernées: >30 entités

b - Coordination du Commerce Général en Europe.

Mon objectif est de mettre en oeuvre de nouveaux leviers de croissance (Pellet, AdBlue, Services Energétiques, e-business), développer la compétitivité, et faire bénéficier les filiales des meilleurs pratiques. A ce titre, j'assure le développement opérationnel de l'**AdBlue** en Europe, produit en forte croissance.

> 03/2012 - 03/2014 à Paris Président-directeur général de la filiale **Fioulmarket.fr** & Chef du département **Coordination des Filiales de Proximité**

La Direction Combustibles et Énergies commercialise de nombreux produits et solutions de chauffage (fioul, gaz, pellets, lubrifiants, entretien chauffage), approvisionne et anime le réseau de station-service Elan, à travers 7 filiales de proximités en France.

En tant que responsable de la coordination des filiales, mes missions consistent à mettre en oeuvre la stratégie de la direction dans les filiales, à harmoniser leurs activités, et à les assister afin d'optimiser leurs performances. Mes principaux domaines d'intervention sont le marketing, la logistique le réseau, la coordination des grands comptes et les achats.

La filiale **Fioulmarket.fr**, née en octobre 2012, a pour objectif de développer les ventes de fioul auprès des particuliers via le canal internet (www.fioulmarket.fr). En tant que Directeur, ma mission consiste à définir la stratégie de cette nouvelle filiale et à s'assurer de sa mise en oeuvre (politique commerciale et marketing, ressources humaines, développement du site, relations clients et partenaires, etc.)

Chiffres clés de la direction (en 2012)

- ▶ Volume vendu: 7 Mm³
- ▶ Nombre de stations: 1500
- ▶ Résultat Opérationnel : 33 M€
- ▶ Collaborateurs du département: 11

Chiffres clés de **Fioulmarket.fr** (prévus en 2013)

- ▶ Nombre de visiteurs : 1,4 million
- ▶ Chiffre d'affaires : 20 M€
- ▶ Volume vendu: 25 000 m³
- ▶ Collaborateurs de la société: 5

> 07/2009 - 02/2012 à Paris Responsable d'une mission sur la **Gouvernance**

En 2005, le dépôt pétrolier de Buncefield (Angleterre), dont TOTAL est actionnaire, a entièrement brûlé, provoquant de graves conséquences pour son environnement. Bien que TOTAL ne fut pas l'opérateur du dépôt, la justice anglaise a jugé que le Groupe était responsable de l'accident. Le coût pour TOTAL fut approximativement d'**1 milliard d'euros**.

L'objectif de cette mission est d'éviter qu'une telle responsabilité puisse à nouveau incomber au Groupe.

Membre du Comité Directeur Logistique, et rattaché au Directeur Logistique France, j'ai, notamment, renégocié les contrats qui régissent les Joint Ventures que nous opérons.

Chiffres clés de la Mission

- ▶ Nombre de JV concernées : 14
- ▶ Nombre de contractants: 16
- ▶ Nombre de contrats renégociés >30

> 09/2005 - 06/2009 à Paris Directeur Commercial de **Caldeo**

Caldeo est la filiale de distribution des combustibles sur la région Ile de France et Centre. Elle assure aussi l'installation et l'entretien de tous types de chaudière. (www.caldeo.fr).

Membre du Comité Directeur, et rattaché au PDG de la filiale, je vendais et livrais des produits pétroliers (Fioul, Gazole, Essence, Lubrifiants) aux clients particuliers et professionnels, ainsi qu'à 260 stations-service (marque Elan).

Mon principal objectif était d'augmenter le résultat de la filiale En 3 ans, le résultat opérationnel de la direction a progressé de 220%.

Chiffres clés de la Direction Commerciale

- ▶ Collaborateurs : 260
- ▶ Chiffre d'affaires : 480 M€ en 2008
- ▶ Volume vendu: 625 000 m³ en 2008
- ▶ Résultat Opérationnel : **3,1 M€ en 2005, 10 M€ en 2008.**

> 10/2001- 082005 à Paris Directeur **Marché Domestique de Totalgaz**

Totalgaz est la filiale de distribution de Gaz de Pétrole Liquéfié (GPL) en France (www.totalgaz.fr). Le GPL est une énergie de chauffage et de traction. Totalgaz réalisait ses ventes à travers 4 canaux:

- > Le vrac pour les particuliers (Marché Domestique)
- > Le vrac pour les professionnels (Marché Professionnel)
- > Les bouteilles (Marché Conditionné)
- > Le carburant pour les véhicules (GPLC)

Membre du Comité Directeur, et rattaché au PDG de la filiale, je définissais et mettais en œuvre la politique de commercialisation du GPL auprès des particuliers en France (170 000 clients). Sur ce marché mature, mon principal objectif était d'augmenter notre taux de pénétration. En 4 ans, le nombre de nouveaux clients a progressé de 50%.

Chiffres clés de la Direction Marché Domestique

- ▶ Collaborateurs : 150 dont 90 vendeurs itinérants et 33 Conseillers Relation Clientèle.
- ▶ Chiffre d'affaires : 185 M€ en 2004
- ▶ Volume vendu: 205 000 tonnes en 2004
- ▶ Résultat Opérationnel : **16 M€ en 2001, 29 M€ en 2004.**

> 02/1997 - 09/2001 à Bruxelles > Chef du Département Cartes Internationales & Gérant du Centre de Management des Transactions Monétiques (SNC)

Les cartes de paiement représentent le principal outil de fidélisation pour la vente de carburant en station-service.

Rattaché au Directeur Développement Marketing, j'assurais la coordination, le développement, le marketing et le suivi de l'activité « Cartes Internationales » en Europe, et plus spécifiquement celle de la carte Eurotrafic (www.eurotrafic.com). De plus, j'avais la responsabilité de nouer des partenariats, afin d'étendre le réseau d'acceptation de la carte.

Chiffres clés de l'activité Cartes Internationales

- ▶ Collaborateurs : 8
- ▶ Chiffre d'affaires Eurotrafic: 425 M€ en 2000
- ▶ Résultat Opérationnel : **20 M€ en 2000**

> 01/1993-02/1997 à Paris > Chef du service Qualité de la Direction Réseau France

Mon but était de définir et coordonner la démarche qualité du Réseau de stations-service en France. Cette démarche était organisée en 3 domaines:

- > Commercial, i.e. animer notre politique d'accueil et de service afin que les clients «*ne viennent plus chez nous par hasard*»;
- > Technique, i.e. faire respecter et faire évoluer la norme d'image des stations («Premier»);
- > Organisationnel, i.e. mettre le Réseau en Assurance Qualité.

En février 1995, nous avons obtenu la **certification ISO 9002** pour la commercialisation des carburants.

Chiffres clés du Service Qualité au Réseau

- ▶ Collaborateurs : 4
- ▶ Nombre de stations-service : 3200, en 1997

> 07/1991 - 12/1992 à Paris > Expert Investissements du Réseau France

J'étais responsable de l'évaluation et de la coordination des gros investissements de station-service (création, reconstruction, modernisation).

Durant ce poste, j'ai, notamment, conçu et mis en place une méthode d'évaluation du potentiel des nouvelles stations.

> 07/1989 - 06/1991 à Denver, Colorado > Marketing Planning Manager de TOTAL Petroleum North America

J'étais responsable des études économiques et stratégiques du réseau de stations-service Nord Américain (2800 stations-service réparties sur 24 états).

J'ai participé au rachat de réseaux indépendants et à l'amélioration de la rentabilité de nos stations-service.

> 07/1986 - 07/1989 à Paris > Ingénieur de la Direction des Etudes Economiques Groupe

La Direction des Etudes Economiques souhaitait améliorer la productivité des raffineries.

Dans ce cadre, j'étais responsable d'un projet de recherche sur la planification des raffineries, intégrant des concepts d'intelligence artificielle et de programmation dynamique.

Mes travaux de recherche ont été testés et mis en œuvre sur la raffinerie anglaise de Lindsey.

Formation

- > **1987** D.E.A. de méthodes scientifiques de gestion à l'université PARIS IX - Dauphine (mention AB)
- > **1987** D.E.S.S. de gestion à l'I.A.E. de Paris - Option Finance (Institut d'Administration des Entreprises)
- > **1985** Diplôme d'ingénieur de l'E.S.I.E.A. , mention Excellence (Ecole Supérieure d'Informatique-Electronique-Automatique)
- > **1980** Baccalauréat section C (Mathématiques)

Autres expériences

Chargé de cours : J'ai enseigné les

- > **1984** Cours de système d'information et d'analyse fonctionnelle à l'Institut Supérieur d'Informatique (Paris).
- > **1984** Cours d'Informatique à l'Ecole de Direction d'Entreprises de Paris.

Divers

- Langues :** Anglais bilingue, bonnes notions d'Allemand
- Musique classique :** Flûte
- Sports :** Tennis, ski, plongée sous-marine, golf, aviation légère