

Dyneff s'attaque à Engie sur la fourniture de gaz aux professionnels

Par **Anthony Rey** | 28/08/2015, 11:17 | 400 mots



Le pétrolier fait son entrée sur le marché de la fourniture de gaz naturel (Crédits : Dyneff)

Le pétrolier, basé à Montpellier, vient d'obtenir son agrément comme fournisseur de gaz naturel et lancera cet automne une offre pour les particuliers et, surtout, les professionnels. Il vise 60 000 clients en quatre ans.

SUR LE MÊME SUJET

Dyneff démarre ses travaux à Port-la-Nouvelle

Exclusif / Dyneff : 20 M \$ d'investissement prévus

L'AUTEUR

Anthony Rey

Après six mois de procédure, Dyneff a obtenu auprès du Ministère de l'Écologie et de l'Énergie, le 1er juillet, son agrément comme fournisseur de gaz naturel. Installé à Montpellier, le distributeur de produits pétroliers finalise sa première offre commerciale sur ce marché, qu'il lancera en octobre ou novembre 2015.

En décrochant une licence ad hoc, Dyneff pourra adresser à la fois les professionnels (80 % de la clientèle visée) et les particuliers (20 %), avec une ambition affichée d'emblée par Emmanuel Riu, directeur général : se positionner "en outsider n°1 du fournisseur historique" (Engie, l'ex GDF-Suez, NDLR). La société ambitionne de signer de 50 000 à 60 000 clients en quatre ans.

"À compter du 1er janvier 2016, la suppression des tarifs réglementés pour les professionnels dont la consommation annuelle dépasse 30 MW les pousse à chercher des solutions alternatives aux fournisseurs historiques, par exemple auprès des fournisseurs de carburant, indique Emmanuel Riu. De notre côté, nous réfléchissons déjà à dupliquer sur le marché du gaz certaines formules innovantes que nous avons développées dans le pétrole, comme une offre avec des prix garantis sur douze mois."

Une extension géographique achevée

Cette diversification n'entraînera pas d'investissement spécifique, Dyneff prévoyant de recourir, comme d'autres fournisseurs nouvellement agréés, au réseau de distribution de GRT Gaz. Une équipe commerciale dédiée, d'une vingtaine de personnes, est en voie de constitution.

Cette annonce intervient alors que Dyneff, sur son métier historique, est en train de compléter sa couverture géographique (100 stations-service, 12 agences commerciales), au terme d'un plan de deux ans. La société, créée il y a près de 60 ans, était traditionnellement positionnée dans la moitié sud de la France.

"À part la Bretagne, les professionnels ont désormais accès à notre capacité de stockage sur tout le territoire national, confirme Emmanuel Riu. Après les grands comptes et les ETI (entreprises de taille intermédiaire, NDLR), notre stratégie se poursuit en direction des clients de petite taille."

Dans une conjoncture où le cours du pétrole s'effondre (le prix du baril a chuté de 113 \$ à 47 \$ entre juillet 2014 et août 2015), Dyneff, positionné d'abord comme négociant, n'enregistre qu'une "baisse négligeable du chiffre d'affaires", selon Emmanuel Riu, et affiche même une légère hausse "de deux à trois points en volumes". ■