

Les Echos

LE QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE // LUNDI 7 SEPTEMBRE 2015 // LESECHOS.FR

Le distributeur de carburant Dyneff se diversifie dans le gaz

LANGUEDOC-
ROUSSILLON

Implanté à Montpellier, le groupe a obtenu l'agrément du ministère de l'Écologie.

Il cible 10.000 clients en un an, principalement professionnels.

Hubert Vialatte

— Correspondant à Montpellier

Naissance d'un nouveau fournisseur d'énergie d'envergure nationale. Le distributeur de carburants Dyneff, implanté à Montpellier, filiale du groupe KazMunayGas International NV (Kazakhstan), spécialisé dans la distribution de produits pétroliers, se diversifie en devenant fournisseur de gaz naturel. L'agrément a été délivré le 1^{er} juillet par le ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie. Dyneff décroche la licence permettant de fournir la totalité des clients du gaz naturel en France.

« Cela représente 11 millions de personnes : particuliers, professionnels, missions d'intérêt général... », explique Emmanuel Riu, directeur général. Dyneff se positionne parmi une quinzaine d'acteurs nationaux. Un timing choisi à dessein : à par-



Avec la fin des tarifs réglementés à partir du 1^{er} janvier prochain, Dyneff espère récupérer quelques « gros clients ». Photo Dyneff

tir du 1^{er} janvier, les gros clients, dont la consommation dépasse 30 mégawatts par an, sont concernés par la fin des tarifs réglementés. « Certains de nos clients carburant nous ont déjà sollicités sur une offre gaz », ajoute le dirigeant. L'ETI revendique le fait de devenir fournisseur d'énergies au sens large du terme. Elle emploie 430 salariés

pour un chiffre d'affaires de 2,1 milliards d'euros, mais ne prévoit pas, à ce jour, de recrutements liés à cette diversification. Les commerciaux seront formés pour devenir des interlocuteurs communs au pétrole et au gaz. « L'intérêt, pour le client, est d'avoir la même personne, qu'il s'agisse, par exemple, de carburant pour ses camions ou de gaz

naturel pour réfrigérer ses entrepôts », illustre Emmanuel Riu. Une équipe de quinze commerciaux, réaffectés en interne, sera uniquement dédiée au gaz. Dyneff a par ailleurs déployé des outils informatiques internes pour gérer l'approvisionnement et les relations avec GRTgaz, et a mis au point des outils d'e-commerce et de webmarketing à destination de ses clients (souscription en ligne, paiement, facturation, suivi de consommation...).

ETI visées

Sur ce nouveau marché, Dyneff mise sur 10.000 clients en un an, et 60.000 à l'horizon 2019, avec une majorité de professionnels (80 %). L'entreprise ciblera, à l'échelle nationale, « des entreprises de taille intermédiaire avec des entrepôts à refroidir ou des process à chauffer, des collectivités, des équipements publics... ». Dyneff mise enfin sur son actionnaire majoritaire, très actif dans le gaz, pour formuler une offre compétitive.

Un autre projet de diversification est prévu en 2016, dans le secteur du gaz naturel liquéfié en vogue dans le secteur du transport. Dyneff commercialise 2,5 millions de mètres cubes de produits pétroliers, possède 100 stations-service, 12 agences commerciales et 2 pôles grands comptes, en France et en Espagne. Capacité de stockage du réseau de dépôts : 380.000 mètres cubes. ■