

Un ancrage régional, les atouts d'un groupe européen. C'est le double visage particulier que présente aujourd'hui **Dyneff** un distributeur de carburants hors du commun.

Trois millions de m³ de produits pétroliers commercialisés par an, 3 000 cuves en dépôt chez des clients professionnels, 27 points de stockage ravitaillés par bateau, rail ou pipeline... Ces chiffres ne sont pas ceux d'une major du pétrole, mais les résultats dont peut se targuer Dyneff, un challenger du secteur, essentiellement implanté dans le sud de la France. Rachetée en 2006 par Rompetrol, pétrolier roumain présent dans 13 pays, l'entreprise déploie actuellement son influence dans l'Hexagone grâce à une stratégie audacieuse mettant au profit du client les avantages d'un ancrage régional et les retombées d'un réseau mondial. « *Le danger de cette industrie de plus en plus globalisée est la perte de proximité avec le client, le manque de flexibilité. Grâce à notre structure modeste, mais ambitieuse, nous pouvons offrir ces garanties. C'est notre marque de fabrique* », résume Dinu Patriciu, président-directeur général du groupe Rompetrol.

Dyneff est un acteur d'envergure de la distribution de carburants de qualité, société experte dans la distribution, l'importation et le stockage d'énergie. Sa philosophie séduit puisqu'elle assure 22 % des approvisionnements de carburants du sud de la France. « *L'objectif est d'étendre notre offre à l'ensemble du territoire français, et également en Espagne où nous sommes déjà présents* », confie Dinu Patriciu.

Sa clientèle est vaste. Elle va des stations services aux sociétés de transports en passant par les agriculteurs, les grandes et moyennes surfaces. Avec des services qui lui sont propres, l'entreprise représente un maillon unique dans l'acheminement énergétique. Dyneff a été le premier à offrir, dès 1985, une

carte privative de paiement de carburant. Ce système, réactualisé sous la marque Fill&Go et utilisable sur tout son réseau du sud de la France, offre aujourd'hui une facturation détaillée et une gestion optimisée du carburant. L'idéal pour les sociétés où les transports occupent une grande part des dépenses.

Autre innovation qui pèse dans le succès de l'entreprise : le carburant vert. Cette offre vise en particulier tous les agriculteurs du sud de la France qui peuvent en bénéficier pour leurs engins agricoles, et cela depuis 1994. Aujourd'hui, Dyneff incorpore jusqu'à 7 % d'éthanol, d'ETBE et MHV dans les gazoles et les essences et se positionne en leader de la distribution d'E85 dans la région Languedoc-Roussillon. Un vrai symbole, car « *l'engagement du groupe en faveur de l'environnement ne date pas d'hier. C'est une de nos préoccupations permanentes. Nous mettons en œuvre des réponses concrètes en faveur de l'écologie* », souligne le président-directeur général du groupe. À l'heure où les problèmes de dépendance énergétique sont régulièrement soulevés, ce type de solutions tombe à pic.

LE FUTUR, SYNONYME DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La société mère, Rompetrol, s'est développée alors que la Roumanie ambitionnait d'entrer dans l'Union européenne. Plutôt qu'une contrainte, Dinu Patriciu y voit « *une opportunité* », puisque de nombreuses conditions en termes de protection de l'environnement devaient être remplies. Alors que d'autres opérateurs mettent progressivement leurs entrepôts aux normes, Rompetrol possède désormais une longueur d'avance. Un bénéfice direc-

PAR BY MATHIEU NEU

tement profitable a la volonte de developpement et de leadership de Dyneff « *Le futur des deux entreprises s'articule autour d'une même logique de developpement durable* », assure Dinu Patriciu

Grâce a une position strategique et au reseau international dont dispose la societe roumaine, Dyneff peut developper une structure d'envergure autour du Bassin mediterraneen. La strategie de Rompetrol et de Dyneff,

qui vise a optimiser les sources d'approvisionnement en elargissant leur reseau d'importation, est soutenue par l'ouverture d'un pont energetique entre les reserves petrolieres d'Europe orientale et d'Asie centrale et les marches d'Europe occidentale. Cette strategie se trouve confortee par l'aval donne le 20 novembre 2007 par la Commission europeenne a l'acquisition du groupe Rompetrol par le groupe petrolier kazakh, KazMunaiGaz.

The figures are worthy of a major oil company: three million cubic metres of petroleum products marketed annually, 3,000 tanks in depot with professional clients, and 27 storage points supplied by boat, rail or pipeline. But the company that prides itself on these results is Dyneff, a challenger in the sector. Based primarily in the south of France, it was bought in 2006 by Rompetrol, a Romanian oil company with branches in 13 countries. Dyneff is currently establishing its influence in France thanks to a daring strategy that gives the customer the benefit of the advantages of regional foundations and the repercussions of an international network. *"The danger of this increasingly global industry,"* says Dinu Patriciu, Chairman and CEO of the Rompetrol group, *"is the loss of proximity to the customer, the lack of flexibility. Thanks to our modest but ambitious structure, we can offer these guarantees. It's our trademark."*

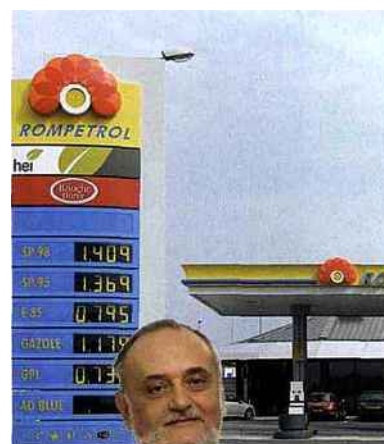
An expert in the distribution, import and storage of energy, Dyneff is a major player in high-quality fuel distribution. Its philosophy is so successful in the south of France that it now supplies 22 per cent of the fuel in that area. *"The goal is to extend our services to the rest of France,"* says Mr Patriciu, *"and to all of Spain, where we already have a foothold."*

The firm's vast clientele ranges from farmers and supermarkets to petrol stations and transport companies. Its company-specific services make the firm a unique link in the chain of energy supplies. In 1985 Dyneff was the first to offer a private payment card for fuel. Updated under the brand Fill&Go, the card can now be used throughout its network in southern France, it

offers detailed billing and optimised management of fuel, an ideal system for companies where transport is a major expenditure. Green fuel is another innovation that counts in the company's success. It targets farmers in the south of France in particular, they have had access to it for running their farm machinery since 1994. Dyneff now incorporates up to seven per cent of ethanol, ETBE and MHV in diesel fuels and gasoline, and is positioned as a leader in the distribution of E85 in the Languedoc-Roussillon region. This achievement stands as a symbol, for as Mr Patriciu

Mr Patriciu believes was *"an opportunity,"* not a constraint. While other operators are only now gradually bringing their warehouses up to compliance with standards, Rompetrol is ahead of the game. This advantage directly benefits Dyneff's drive for growth and leadership. *"The future of the two companies is structured around the same theme: sustainable development,"* points out Mr Patriciu.

Thanks to its own strategic position and the Romanian firm's international network, Dyneff can develop a far-reaching structure around the Mediterranean basin.



THE OIL INDUSTRY
An outstanding challenger

A UNIQUE OIL DISTRIBUTOR ROOTED IN REGIONAL SOIL YET REACHING OUT TO ALL OF EUROPE, DYNEFF REAPS THE BENEFITS OF ITS DUAL CHARACTER.

points out, *"The group's commitment to the environment is far from new. It's one of our constant preoccupations. We implement concrete responses on behalf of ecology."* It is a timely preoccupation in an age when problems of energy dependence are regularly brought up.

The future, synonymous with sustainable development

The parent company, Rompetrol, developed at a time when Romania sought to join the European Union. EU membership meant meeting many conditions in terms of environmental protection, which

Rompetrol and Dyneff's strategy of optimising supply sources by widening their import network is bolstered by the opening of an energy bridge between the oil reserves of Eastern Europe and Central Asia and the markets of Western Europe. This strategy is reinforced by the backing given on 20 November 2007 by the European Commission to the acquisition of the Rompetrol group by the Kazakh oil group KazMunaiGaz.

Dinu Patriciu, président-directeur général du groupe Rompetrol. Dinu Patriciu, Chairman and CEO of the Rompetrol group.



PHOTOS: DYNEFF