

Dyneff carbure à la transition énergétique



Dyneff a ouvert une station de recharge hydrogène dans l'aire autoroutière Toulouse Sud l'été dernier.

© Dyneff

Après avoir bouclé plusieurs opérations de croissance externe ces dernières années en vue de se positionner en fournisseur « multi-énergie », le groupe pétrolier montpelliérain Dyneff place l'exercice 2024 sous le signe de la consolidation. Une pause que l'ETI entend mettre à profit pour affiner sa stratégie de développement et consolider ses fondamentaux.

Le groupe héraultais, historiquement spécialisé dans la distribution de carburants depuis sa création dans l'Aude en 1976, accélère sa diversification. En moins d'un an, Dyneff vient de boucler quatre opérations de croissance externe. En juin dernier, le groupe a repris les sociétés Travaux Forestiers Zaplotny (63), producteur de granulés de bois et plaquettes forestières et Neel Fraisse, spécialisée dans le génie climatique et basée à Montbrison (42). Avant l'acquisition au mois de septembre de l'entreprise girondine France Habitat ENR (35 salariés), spécialisée dans l'installation de panneaux solaires. Plus récemment, le groupe a finalisé en janvier dernier le rachat de l'entreprise rouennaise CPA (Compagnie parisienne des asphaltes), spécialisée dans le négoce de produits pétroliers.

Accélérer sur les segments les plus porteurs

« Ces opérations s'inscrivent dans le cadre de notre plan stratégique engagé en 2016 et bouclé fin 2023. L'objectif initial était de renforcer notre cœur de métier dans le but de nous donner les moyens de diversifier notre activité de distributeur d'énergies et de services », explique Emmanuel Riu, directeur général de l'opérateur. Pour y parvenir, nous avons d'abord doublé notre réseau de stations autoroutières en passant de huit à dix-neuf unités en investissant 50 M€. Grâce à ces concessions, Dyneff est désormais présent de Dunkerque à Perpignan, en passant par Nantes et Grenoble. Nous gérons désormais une vingtaine de restaurants exploités sous différentes enseignes (KFC, Mie Câline, Brioche Dorée ... NDLR) ce qui représente un nouveau métier pour nous. Plus largement, nous sommes passés de 400 salariés en 2016, à un effectif de 850 personnes réparties dans une vingtaine de filiales pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 4 Md€. » Concernant la

diversification du groupe et sa stratégie de croissance externe, le dirigeant évoque sa volonté de le positionner en distributeur « multi-énergie ». « *Électricité, gaz, hydrogène, bois, nous sommes désormais présents sur ces différents marchés énergétiques en adressant à la fois les professionnels et les particuliers. Cela va nous donner la possibilité d'accélérer sur les segments les plus porteurs. Nous finalisons par exemple un projet de ferme photovoltaïque et nous avons acquis une entreprise d'exploitation forestière qui détient une unité de production de granulés bois en vue d'alimenter des réseaux de chaleur que nous implantons en milieu rural. Dyneff a ouvert par ailleurs une station de recharge hydrogène sur l'aire d'autoroute Toulouse Sud l'été dernier* », détaille Emmanuel Riu.

Services à l'habitat

Autre axe de développement, les services à l'habitat et le CVC-PV (chauffage, climatisation, ventilation, photovoltaïque) : « *Nous allons adosser ce segment à l'ensemble de notre offre. Nos dernières acquisitions nous permettent de proposer des prestations dans les domaines de la climatisation, du chauffage et du photovoltaïque en autoconsommation où nos parts de marché français s'élèvent à 1 %, avec 1 200 installations réalisées l'an dernier. Cent personnes sont aujourd'hui dédiées au développement de ces activités qui représentent désormais 20 % des résultats du groupe.* » Seul bémol, avec le marché de la méthanisation. « *Nous avons tenté une incursion mais sans succès probant. Cette filière nécessite de maîtriser les intrants, elle n'est pas structurée et souffre d'un manque d'acceptabilité de la société* », commente-t-il. Et après avoir mené tambour battant cette politique de diversification, l'heure est à l'accalmie. « *2024 va être une année de consolidation. Nous devons digérer ces acquisitions et prendre du recul pour valider notre organisation, évaluer nos risques et poursuivre notre structuration en intégrant de nouveaux défis tels que l'utilisation de l'intelligence artificielle dans nos process. Cela n'empêchera pas la concrétisation de nouveaux rachats dans le but de conforter notre branche services. Une dizaine de cibles potentielles sont d'ores et déjà identifiées. Et nous travaillons à l'élaboration de notre second rapport RSE* », conclut Emmanuel Riu.