

DE BELLES PERSPECTIVES

D'AVENIR



Denis Chazarain
Directeur financier

Se focaliser sur les marchés en croissance, étendre son réseau mondial toujours davantage et miser sur les talents de demain, tels sont les axes stratégiques pour **Puma Energy**. Explications de Denis Chazarain, directeur financier de Puma Energy.

Quel est votre cœur de métier ?

Principalement le stockage et la distribution pétrolière avec une présence sur l'ensemble des sous-segments de la distribution : stations-service, clients industriels, aviation, soutage de navires, lubrifiants, etc. Nous avons plus d'une soixantaine de terminaux pétroliers d'une capacité de 5 millions de mètres cubes. Nous opérons actuellement un peu plus de 1600 stations-service dans le monde et sommes présents sur près d'une trentaine d'aéroports internationaux.

Dans quels pays vos réseaux de distribution sont-ils particulièrement développés ?

Ils sont particulièrement importants en Amérique latine et aux Caraïbes : Porto Rico, Paraguay, Guatemala, Salvador, Nicaragua... Nos parts de marché dans ces pays sont significatives : entre 30 et 40 %. Nous sommes également présents en Afrique, notamment en Angola, Botswana, Tanzanie. Et nous sommes en train de nous implanter en Asie avec des investissements récents au Vietnam, en Indonésie et en Australie.

Quelle a été votre actualité ces derniers mois ?

L'année 2013 a été marquée par notre implantation en Australie avec plusieurs acquisitions : Queensland Central Combined Group (18 sta-

tions-service et 5 dépôts pétroliers), Ausfuel (110 stations et 11 dépôts) et Neumann Petroleum (plus de 120 points de vente et un terminal maritime à Brisbane). Nous construisons en outre un nouveau terminal d'importation pétrolier dans le port de Mackay (Queensland). Nous terminons également la reconstruction de notre site de stockage de Porto Rico (d'une capacité d'environ 206 000 m³). L'investissement a été de l'ordre de 200 millions de dollars.

Quels sont les atouts indispensables pour partir ainsi à la conquête des pays émergents que délaissent les majors ?

Une grande flexibilité de gestion, une très grande rapidité de décision, une vraie capacité à réagir à l'ensemble des questions qui se posent sur des marchés nécessitant une grande proximité. En second lieu, grâce à notre principal actionnaire, nous apportons à nos clients un accès aux marchés pétroliers internationaux. Enfin, notre envie de gérer l'ensemble des enjeux liés à toutes ces activités est probablement supérieure à celui des majors.

Quels types de profils une entreprise comme la vôtre recherche-t-elle pour poursuivre sa croissance ?

Nous employons plus de 6 000 personnes dans le monde entier et quelque 80 postes sont ouverts au recrutement dans nos différents mé-

tiers. Nous opérons dans des pays où le niveau d'éducation n'est pas encore toujours suffisant, où les élites sont en train de se construire et nous avons donc besoin de gens capables de transmettre leur savoir. Des gens de talent, qui ont envie d'aventure, qui voient que l'Europe n'est plus ce qu'elle était en termes d'attractivité de métiers. Des gens prêts à relever des défis dans une société à l'esprit toujours très entrepreneurial. La distribution pétrolière offre plus que jamais de belles perspectives de croissance et de carrières. ■

EN BREF

Puma Energy est un groupe international spécialisé dans l'approvisionnement, le stockage et la distribution de produits pétroliers. Avec des clients allant de la multinationale à l'entreprise locale, la société s'est fortement développée en une quinzaine d'années, et a atteint un chiffre d'affaires de 11,9 milliards de dollars en 2013. Puma Energy est entreprise partenaire de la Fondation HEC.