

Distribution

Spécialisé dans le négoce et la distribution de matières plastiques et de produits chimiques, cet acteur français, présent dans le monde entier, a construit son ascension par une forte croissance organique et poursuit aujourd'hui son expansion, notamment en Europe, par des opérations de croissances externes.

Snetor : l'Europe en ligne de mire

Groupe familial, fondé en 1981, Snetor a réalisé en 2019 plus de 1,1 milliard d'euros de c.a. en fournissant plus de 5 000 clients dans le monde. Il est actif dans une centaine de pays et s'appuie sur une vingtaine de structures locales et 30 plateformes logistiques. Leader en France et en Afrique, Snetor est aussi présent en Amérique-Latine où il a acquis une véritable expertise de ce marché. Il connaît par ailleurs un fort développement sur les marchés américains et européens.

La stratégie d'expansion en Europe a démarré il y a 4 ans avec l'ouverture de structures commerciales locales et s'accélère aujourd'hui grâce à l'acquisition de deux acteurs majeurs de la distribution de matières plastiques : Gazechim Plastics et le Groupe italien Tecnapol. Le président du groupe Snetor, Emmanuel Aubourg, nous détaille ces deux opérations.



Emmanuel Aubourg, président du groupe Snetor.

Plastiques Flash Journal : Depuis 2016, vous vous êtes attaché à constituer un réseau de distribution en Europe ? Qu'en est-il aujourd'hui ?

Emmanuel Aubourg : Pour mieux comprendre notre stratégie, je vais me permettre de vous retracer la genèse de notre groupe. Les fondateurs de Snetor ont à l'origine privilégié la France et le continent africain pour la commercialisation de produits dits « de commodité ». Après avoir atteint une position de leader sur ces marchés, nous avons développé depuis 10 ans une présence commerciale importante en Amérique-Latine, ainsi que l'ouverture de bureaux à Houston et à Séoul pour gérer nos approvisionnements aux USA et en Corée. Parallèlement, nous avons commencé à proposer à nos clients une offre de produits de spécialités avec

une gamme élargie de produits techniques. Depuis 2015, nous avons mis en place des structures commerciales en Roumanie, en Espagne, au Portugal, dans les Balkans et finalement en Grande-Bretagne et en Allemagne.

Ce réseau de ventes nous a permis de consolider nos liens avec nos quelques 150 commettants tant dans le domaine de la chimie que dans celui des matières plastiques de commodités et de spécialités.

P.F.J. : Qu'est-ce qui a motivé votre accord avec les actionnaires de la société italienne Tecnapol ?

E. Aubourg : L'Italie est le second marché des matières plastiques en Europe et nous n'y étions pas présents. Plutôt que de démarrer de presque zéro sur ce marché, nous avons choisi de nous allier à une entreprise familiale, partageant les mêmes valeurs que Snetor, avec une forte expérience et des implantations régionales puissantes. Depuis le 21 juillet 2020, Snetor détient 70% des activités de distribution du Groupe Tecnapol qui a été rebaptisé Tecnapol Snetor Spa.

Cette alliance nous permet également de combiner les activités existantes de Snetor et de Tecnapol en Espagne, sous la nouvelle entité Tecnapol Snetor Ibérica.

L'expertise des deux groupes va permettre à Tecnapol Snetor de devenir un acteur majeur de la distribution de polymères en Italie et en Espagne.

P.F.J. : Pouvez-vous également nous en dire plus sur l'opération menée avec Gazechim ?

E. Aubourg :

Le 27 juillet 2020, le Groupe Snetor a repris par une opération d'échange de titres 100% de l'activité Gazechim Plastics et de ses 7 structures commerciales européennes qui couvrent la France, l'Italie, la Grande Bretagne, le Benelux, l'Espagne, le Portugal, la Roumanie et les pays nordiques.

Nous avons choisi d'associer nos forces à celles de Gazechim Plastics qui est un acteur majeur de la distribution de plastiques en Europe. De plus, Gazechim Plastics et Snetor sont deux sociétés familiales, avec une même culture d'entreprise et une vision commune.

En France, même si les deux groupes appartiennent dorénavant

au même actionnaire, les activités de distribution de matières plastiques, représentées par les structures commerciales Snetor Distribution France et Gazechim Plastics France, constitueront deux réseaux distincts avec leurs propres managements, équipes commerciales, services support et fournisseurs.

Ces deux opérations donnent naissance à un groupe qui va désormais représenter un périmètre de sociétés employant près de 300 collaborateurs pour un chiffre d'affaires consolidé de 1,2 milliards d'Euros.

P.F.J. : Toutes ces opérations s'inscrivent dans une stratégie de conquête des marchés européens ?

E. Aubourg : Nous sommes très heureux de ces formidables opérations qui témoignent de notre ambition de devenir un acteur de référence de la distribution de matières plastiques techniques et de « commodités » en Europe. L'objectif est d'apporter à nos clients une offre complète et des solutions appropriées, et à nos commettants une couverture géographique étendue pour la distribution de leurs produits. Le Groupe Snetor poursuit sa stratégie de proximité et d'engagement auprès de tous ses partenaires quel que soit leur lieu d'implantation. Cette présence européenne ira de pair avec les opportunités qu'offrent nos marchés export traditionnels en Afrique, au Moyen-Orient et en Amérique Latine.

Par ailleurs, en croisant les portefeuilles produits avec nos futurs partenaires, nous pouvons aujourd'hui répondre à la très grande majorité des besoins de nos clients avec une offre complète en polyoléfinés, styréniques, PVC, PET, polymères techniques et de spécialité, additifs et mélanges-maîtres.

P.F.J. : Comment voyez-vous évoluer la distribution des plastiques dits « de commodité » avec la redistribution des cartes déjà effectuée ou en cours ?

E. Aubourg : Nous allons indéniablement vers une concentration qui s'accroîtra du fait des conséquences économiques de la pandémie. Le marché pourrait être durablement affecté, notamment pour certains secteurs d'activité comme l'automobile et l'aéronau-



Le groupe Snetor est implanté commercialement sur 5 continents, avec de puissants points d'ancrage en Europe, Afrique et les deux Amériques.

tique. La consolidation me paraît inévitable. Dans cette perspective, notre positionnement sur trois continents aux dynamiques différentes est un atout pour le groupe Snetor et pour nos partenaires.

P.F.J. : Vous avez lancé une offre verte, Snetor Green, à K 2019. Quelles sont les demandes actuelles de votre clientèle en matière de biopolymères, biosourcés et recyclés ?

E. Aubourg : Snetor Green a deux objectifs : répondre à une demande croissante de nos clients pour les produits « bio » et recyclés, et conforter la stratégie RSE du groupe en matière de préservation de l'environnement, évolution des comportements et solutions alternatives. Nous proposons une gamme de produits complète qui comprend des polymères courants et de spécialité de premier choix répondant aux besoins des quatre grands secteurs utilisateurs que sont l'emballage, l'automobile, les pièces industrielles et l'électrotechnique. Ces polymères, qu'ils soient biodégradables et compostables ou issus du recyclage, sont fournis par une dizaine de producteurs dont Versalis, Total, Cossa Polimeri, Laborplast, Montello, Breplast, Celanese et Cabamix.

Une équipe experte dédiée aux produits Snetor Green a été mise en place afin d'accompagner nos clients dans leurs réflexions sur l'évolution de la demande chez les utilisateurs et des solutions à apporter.

La dynamique était très forte jusqu'en début d'année. Elle s'est calmée depuis mars en raison de la pandémie. Mais c'est un mouvement de fond et d'après moi, il n'y aura pas de retour en arrière, ce qui est une très bonne nouvelle pour notre planète !

P.F.J. : Comment la crise actuelle va-t-elle modifier le marché de la plasturgie dans les différentes zones géographiques où votre groupe est présent ?

E. Aubourg : Il est encore trop tôt pour répondre à cette question. L'arrêt a été brutal et massif. Il a touché presque tous les secteurs fournis par les plasturgistes, sauf l'emballage alimentaire et le médical qui ont connu à l'inverse une recrudescence importante d'activité. Les mesures prises par les autorités ont été remarquables par leur rapidité et leur ampleur. Elles devraient, je l'espère, permettre d'accompagner la plupart de nos clients dans les difficultés actuelles. Dans un proche avenir, des consolidations, restructurations et malheureusement, des fermetures de sites et entreprises seront inévitables. Mais comme dans toute crise, des opportunités naîtront et seront l'occasion de nouveaux développements pour la plasturgie.

Le Groupe Snetor et ses équipes se sont très rapidement adaptés à la crise. Après avoir garanti la sécurité sanitaire de nos collaborateurs, nous avons assuré au mieux la continuité de l'activité, notamment avec le développement du télétravail, y compris pour toutes les fonctions support. Nos équipes ont parfaitement géré cette situation. Après avoir fait un bilan exhaustif avec nos collaborateurs, nous avons décidé de poursuivre pendant quelques mois l'expérience, avec une organisation alliant présence au bureau et télétravail. Notre organisation et notre façon de travailler seront certainement différentes à l'avenir, notamment avec une plus grande flexibilité, un accroissement du « digital » et une plus forte délégation et responsabilisation de nos collaborateurs