**« Nos possibilités sont illimitées »**

Salvatore Coniglio, à propos de la stratégie de croissance de LIQUI MOLY

**Juillet 2018 – LIQUI MOLY est la meilleure marque d'huile sur le marché allemand et détient une part de marché considérable.** **L'entreprise a l'intention de reproduire ce succès à l'étranger.** **Le nouveau directeur des exportations Salvatore Coniglio explique la marche à suivre et la transformation du marché des pièces de rechange automobiles.**

**Quel est le modèle commercial de LIQUI MOLY pour les exportations ?**

Salvatore Coniglio : « Nous avons une excellente relation de travail avec les importateurs locaux. Ce sont eux qui connaissent le mieux leur marché et ses particularités. Cette expertise locale est extrêmement utile. Contrairement à d'autres marques qui imposent à leurs partenaires un carcan très étroit de modèles marketing et commercial, nous accordons délibérément une grande liberté à nos importateurs. Nous prenons uniquement en charge la distribution nous-mêmes en Amérique du Nord, dans la péninsule ibérique et en Afrique du Sud. »

**Comment les ventes internationales évoluent-elles ?**

Salvatore Coniglio : « Les multinationales prennent de plus en plus d'importance. C'est un atout, parce que nous travaillons en étroite collaboration avec eux depuis de nombreuses années. En outre, nous observons un processus de concentration prononcé dans le commerce de gros. LKQ et Genuine Parts Company ne sont que deux des noms les plus importants. Tout cela ne fait qu'augmenter le décloisonnement du commerce. En tant que régions de vente délimitées, les États nationaux n'ont plus la même importance qu'il y a dix ans. Cette situation a un impact sur la création d'assortiment et la politique de prix. »

**Tout devient de plus en plus grand, et la plupart de nos concurrents sont des multinationales.** **Comment une entreprise de relativement petite taille comme LIQUI MOLY peut-elle tenir le coup ?**

Salvatore Coniglio : « Comment David a-t-il gagné contre Goliath ? La taille ne fait pas tout. Nous essayons d'être meilleurs que les autres : meilleur service, plus de flexibilité, concepts plus individuels. LIQUI MOLY propose non seulement des huiles moteur et des additifs fabriqués en Allemagne, mais aussi une offre complète de service et de marketing pour tous les produits. Cette valeur ajoutée fait souvent la différence auprès de nos clients. »

**À quoi ressemblera le développement des exportations ?**

Salvatore Coniglio : « La Russie est traditionnellement notre principal marché d’exportation. Nous y occupons une bonne position. La poursuite de la croissance se concentre bien entendu sur les pays présentant les plus grands potentiels de vente. À l'échelle mondiale, il s'agit des États-Unis, de la Chine et de l'Inde, qui nous offrent d'énormes possibilités. En Europe, nous ciblons particulièrement l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne. Mais nous nous rendons également dans de petits pays que certains concurrents laissent de côté. Les Seychelles par exemple, ou la Nouvelle-Calédonie. En ce qui concerne les produits, nous voulons élargir considérablement la gamme de produits proposés dans les différents pays. Nous voulons également conquérir les secteurs de la moto, des véhicules utilitaires et de la marine en plus de notre principal pilier, l'automobile. Dans l'ensemble, les points de départ sont tellement nombreux que nos possibilités sont presque illimitées. »

**À propos de LIQUI MOLY**

Avec près de 4 000 produits, LIQUI MOLY propose un assortiment de chimie automobile unique au monde : huiles moteur et additifs, graisses et pâtes, sprays et entretien automobile, colles et produits d’étanchéité. Fondée en 1957, LIQUI MOLY développe et produit ses articles exclusivement en Allemagne. La société y est le leader incontesté du marché des additifs et continuellement élue meilleure marque d’huile. L’entreprise vend ses produits dans plus de 120 pays et a réalisé un chiffre d’affaires de 532 millions d’euros en 2017.

**Pour de plus amples informations, merci de consulter:**

LIQUI MOLY GmbH

Peter Szarafinski

Jerg-Wieland-Str. 4

89081 Ulm-Lehr

Allemagne

Tel.: +49 7 31/14 20 189

Fax: +49 7 31/14 20 82

peter.szarafinski@liqui-moly.de