

LUKOIL FAIT SON ENTRÉE SUR LE MARCHÉ NÉERLANDAIS ET SE DÉVELOPPE EN BELGIQUE

LUKOIL reprend le groupe Verolma

Vilvorde - LUKOIL Belgium SA s'aventure sur le marché néerlandais grâce au rachat du groupe Verolma, ou plus précisément de la filiale néerlandaise SmeetsGeelen et de la filiale belge Verboven.

Aux Pays-Bas, le groupe est principalement présent dans le Limbourg néerlandais. Les 46 stations-service acquises chez nos voisins représentent ainsi pour LUKOIL le point de départ idéal pour asseoir sa croissance sur ce marché. Dès à présent, l'entreprise compte aussi y déployer la stratégie qui la caractérise, soit la combinaison unique de la qualité et du service à des prix défiant toute concurrence. En Belgique, cette reprise permet de faire grimper le nombre total de stations-service à 181, les 13 stations belges ainsi acquises venant principalement combler la région frontalière limbourgeoise que le réseau LUKOIL ne couvrait pas encore. Par ailleurs, grâce au rachat du groupe Verboven, LUKOIL est dorénavant également actif sur le marché des livraisons domestiques.

Tant les stations belges que les stations néerlandaises du groupe Verolma sont pour l'instant encore actives sous différentes marques. Après la conclusion de la transaction, elles arboreront le look rouge et blanc rappelant l'identité de la marque LUKOIL. Le rachat a été soumis à l'approbation des autorités belges et néerlandaises en matière de concurrence.

Stratégie d'expansion de LUKOIL au Benelux

Après le rachat de 8 stations-service wallonnes du groupe NGM mi-mars, cette reprise du groupe Verolma marque le début d'une nouvelle ère pour LUKOIL au Benelux. Avec cette nouvelle expansion, y compris pas moins de 59 stations dans le Benelux, l'entreprise choisit résolument d'emprunter la voie de la croissance accélérée. Ivo Hoskens, Deputy Managing Director de LUKOIL Belgium SA, explique : *« Les stations-service que nous reprenons aujourd'hui se situent pour la plupart dans le Limbourg néerlandais et belge. Cette concentration nous permet de pénétrer le marché néerlandais et d'ancrer tout de suite solidement l'entreprise au niveau local. Notre implantation sur ce nouveau marché tout proche de la frontière belge est une étape logique et un tremplin pour notre croissance future aux Pays-Bas. »*

L'entrée sur le marché néerlandais s'inscrit dans la stratégie d'expansion que LUKOIL a mise au point dans l'objectif de devenir l'une des plus grandes sociétés pétrolières au monde. Cette opération lui permet donc d'asseoir encore davantage sa position sur le marché des carburants au Benelux.

« La situation centrale du Benelux au sein de l'Europe et le fait que nous soyons en mesure d'approvisionner directement ces pays par l'intermédiaire de la raffinerie « Zeeland Refinery » de Vlissingen, dont nous continuons de profiter de la capacité, sont deux éléments qui contribuent à faire du Benelux une région attrayante en matière de croissance », commente Bulat Subaev, Managing Director de LUKOIL Belgium SA.

Entrée sur le marché néerlandais et diversification des produits et des services

Depuis l'acquisition d'une participation de 45 % dans la « Zeeland Refinery » de Vlissingen en 2009, LUKOIL aspirait à consolider sa présence sur le marché du Benelux par l'acquisition d'un réseau de stations-service propres aux Pays-Bas. Le groupe Verolma, auquel appartiennent le réseau néerlandais SmeetsGeelen et le réseau belge Verboven, répond aux différents critères garantissant le succès d'une entrée sur le marché néerlandais. Le groupe Verolma (Verenigde Olie Maatschappij) possède des entreprises actives dans l'achat, l'entreposage, le transport et la vente de carburants, de lubrifiants et de produits et services dérivés. Cette reprise introduira donc quelques nouveautés dans le réseau LUKOIL, parmi lesquelles la livraison de mazout de chauffage en Belgique par l'intermédiaire du terminal domestique de Lummen (6 300 m²). Verolub nv, fournisseur des lubrifiants en Belgique et Luxembourg, ne fait pas parti de ce rachat.

En outre, le groupe jouit d'un solide réseau local de stations-service, ainsi que du terminal (6 900 m²) de Maastricht, qui garantit le ravitaillement des 59 stations composant le réseau, situées principalement dans le Limbourg belge et néerlandais. Le canal Juliana assure en effet une excellente liaison avec la « Zeeland Refinery », pour un approvisionnement optimal.

L'opération devrait être finalisée dans le courant du deuxième trimestre 2012, après approbation par les autorités belges et néerlandaises en matière de concurrence.

LUKOIL offre la combinaison de qualité et service à des prix serrés

La stratégie de LUKOIL en matière de prix est unique : deux fois par jour, des collaborateurs contrôlent les prix des carburants dans les environs de chaque station LUKOIL et les adaptent si nécessaire, de sorte que LUKOIL est en mesure d'offrir partout des prix serrés. LUKOIL veut casser les prix et ainsi toujours offrir le prix le plus bas pour une qualité et un service irréprochables, associés à un magasin au concept LUKOIL dans les stations-service qui le permettent. Après la conclusion de cette nouvelle acquisition, LUKOIL appliquera ce concept de base aux Pays-Bas et revêtira ses 59 nouvelles stations, y compris les 13 stations belges, d'un look rouge et blanc rappelant l'identité de la marque.

LUKOIL souhaite également poursuivre la collaboration avec les propriétaires, les exploitants, les concessionnaires et les collaborateurs actuels des stations SmeetsGeelen et Verboven. Ils jouent en effet un rôle fondamental pour garantir un service optimal aux clients. Lucas Smeets, Directeur général du groupe Verolma, approuve ce choix : « Grâce à cette reprise, nous appartenons désormais à un acteur international incontournable sur le marché des carburants. C'est pour

l'entreprise un pas en avant décisif, qui offre d'énormes possibilités non seulement à nos clients mais aussi à nos collaborateurs.

Les managers, exploitants et concessionnaires actuels, ainsi que les collaborateurs des sièges principaux de Maastricht et de Lummen souhaitent également collaborer au rebranding et au développement du nouveau réseau LUKOIL aux Pays-Bas. »

Synergie du champ de pétrole jusqu'à la pompe

Grâce à des investissements constants dans des projets d'expansion, LUKOIL s'est imposé au fil de ces 20 dernières années comme l'une des plus grandes entreprises de gaz et de pétrole intégrées verticalement dans le monde avec une cote en bourse au London Stock Exchange. L'entreprise fonde sa stratégie sur l'intégration de produits pétroliers et gaziers, et ce, depuis l'extraction jusqu'à la vente directe au consommateur, en passant par la production et le raffinage des matières premières brutes. *« La logique qui sous-tend cette stratégie est simple, mais efficace : plus les contrôles du processus de production et de traitement sont grands, plus la gestion sera efficace et plus les prix proposés par LUKOIL à ses clients finals seront bas »*, conclut Bulat Subaev.

Pour de plus amples informations, vous pouvez vous adresser à

Els Ruysen (LUKOIL) – +32 475 55 18 64 – els.ruysen@eu.lukoil.com

Evi Robignon (Citigate) – +32 472 82 84 33 – erobignon@citigate.be

A propos de LUKOIL

LUKOIL a été fondée en novembre 1991 sous la forme d'une entreprise pétrolière d'état dans l'ancienne Union soviétique. LUKOIL est l'abréviation de **L**angepas**U**rai**K**ogalymneft, l'union des trois entreprises pétrolières et gazières de Sibérie occidentale : Langepasneftegaz à Langepas, Oerajneftegaz à Uraj et Kogalymneftegaz à Kogalym. LUKOIL a été privatisée en 1992 et ses premières actions ont été mises en vente sur les marchés financiers.

En 2000, LUKOIL a démarré son expansion internationale en reprenant l'entreprise pétrolière américaine Getty Oil. A partir de 2003, les premières stations-services LUKOIL ont été inaugurées aux Etats-Unis et les stations Getty Oil ont été rebaptisées LUKOIL. Début 2004, LUKOIL a racheté les 779 stations Mobil appartenant à ConocoPhillips dans le New Jersey et en Pennsylvanie (Etats-Unis). Le 1er juin 2007, LUKOIL a repris les 376 stations-services Jet que possédait ConocoPhillips dans 7 pays différents : Belgique, Luxembourg, Finlande, République tchèque, Hongrie, Pologne et Slovaquie. En 2008, toutes ces stations ont été habillées aux couleurs de LUKOIL. Après 2008, LUKOIL a poursuivi son expansion en Europe occidentale : le groupe a pris une participation dans la raffinerie ERG en Italie; il a acheté en Turquie un réseau de 700 stations et en septembre 2009, il a pris une participation de 45% dans la raffinerie 'Zeeland Refinery' à Flessingue. Depuis son entrée sur le marché belge, LUKOIL a accéléré son stratégie d'expansion avec la reprise de 8 stations wallonnes du groupe NGM. La percée sur le marché néerlandais représente un autre jalon important dans sa politique d'expansion au Benelux.

LUKOIL est l'une des plus grandes entreprises de pétrole et de gaz intégrées verticalement dans le monde. Toutes les activités liées au gaz et au pétrole sont rassemblées dans un seul groupe et sous une seule direction. Les activités principales sont l'exploitation, la production, le raffinage, la logistique et la vente de produits pétroliers. LUKOIL est la 2ème plus grande entreprise pétrolière privée au monde sur le plan des réserves pétrolières.

A propos de VEROLMA Groep

Les entreprises Verolma (abréviation de Verenigde Olie Maatschappij (la compagnie unie de pétrole)) sont actives dans l'achat, l'entreposage, le transport et la vente de carburants, de lubrifiants et de produits dérivés et dans l'exploitation des stations-service sans-équipage et équipé avec un shop et car wash. A côté d'un réseau de 59 stations-service principalement situées dans le Limbourg belge et néerlandais, le groupe possède entre autres un terminal pétrolier à Maastricht, qui garantit le ravitaillement entre autres des stations-service et un terminal pétrolier à Lummen (Belgique) pour la livraison d'entre autres les utilisateurs de mazout de chauffage en Belgique. Le groupe



est actif au marché pour plus de 100 années et il est caractérisé par une croissance constante et par la capacité à s'adapter aux développements du marché.