Le 28 février 2018

**Le nouveau Ram 1500 au Salon international de l’automobile de Genève 2018 et le développement du réseau de distribution sont les clés de l’expansion de AGT Europe.**

* **Avantages exclusifs pour les clients de AGT Europe**
* **Développement de la notoriété des marques Dodge et Ram par AGT Europe**
* **Andreas Jenny, CEO AGT Europe : « J’emprunte toujours le chemin le plus difficile, c’est là que se trouvent les opportunités », nous dit l’entrepreneur Suisse**

AGT Europe Automotive Import SA, qui est depuis le 1er juillet 2017 importateur officiel des marques Dodge et Ram en Europe se concentre à présent sur la qualité et l’exclusivité des services offerts à ses clients et partenaires pour réaliser ses objectifs de croissance.

La protection Platinum offerte par AGT Europe, valable à travers toute l’Europe, transférable et même extensible jusqu’à cinq ans ou 150.000 km en est un exemple.

Les quelque 100 distributeurs répartis dans toute l’Europe permettent aux clients de trouver leur point de vente et de service spécialement formé dans un rayon raisonnable. Le réseau va maintenant bénéficier d’une identité visuelle unifiée qui offrira à la marque une meilleure visibilité et une plus grande reconnaissance.

AGT Europe s’applique à mettre sur le marché des produits en adéquation avec la demande. Plus de 90% des Ram vendus en Europe sont convertis au LPG (Liquefied Petroleum Gas), prêts à être livrés et immatriculés.

“Proposer à nos clients ainsi qu’à nos partenaires un service de vente et d’après-vente de premier ordre est un objectif exigeant que j’impose à toute mon équipe”, nous dit Andreas Jenny qui nous confie son secret dans la réussite de ses affaires : “J’emprunte toujours le chemin le plus difficile, car c’est là que se trouvent les opportunités qui profitent en premier lieu à nos clients”, ajoute l’entrepreneur Suisse.

**Interview d’Andreas Jenny (CEO AGT Europe)**

Question : **AGT Europe est devenu le premier importateur Dodge & Ram en Europe et est leader dans son domaine. Qu’est-ce qui rend AGT Europe unique pour ses clients ?**

Réponse : AGT Europe a été la première société à devenir importateur officiel des marques Dodge et Ram, qui est d’ailleurs le pick-up américain « full size » le mieux vendu en Europe, à travers un réseau de quelque 100 distributeurs. AGT Europe est un pionnier en la matière et c’est de cette expérience unique que profitent maintenant nos partenaires et nos clients.

Ceci se traduit pour eux en un meilleur service.

En termes de garantie, AGT Europe offre la protection Platinum, une autre bonne raison de choisir les produits importés par nos structures.

Q : **Quels sont les avantages pour un client de s’adresser à AGT Europe en tant qu’importateur officiel par rapport à un importateur parallèle ?**

R : Les principaux avantages se situent au niveau des services et de l’après-vente. Nos clients bénéficient des services d’un réseau officiel, d’une assistance dépannage ainsi que d’un service de livraison de nos pièces de rechange.

Q : **AGT Europe est basé en Suisse d’où les marques Ram & Dodge sont distribuées. Pourquoi avoir choisi la Suisse ?**

R : La Suisse est un pays qui, avec ses quatre langues officielles et ses aspects multi culturels, offre les bases nécessaires à une expansion vers les autres pays européens.

Notre pays offre également de très bons services financiers, dont profitent en fait nos partenaires et nos clients.

AGT Europe a des filiales en Allemagne, en France, en Belgique et en Suède. Grâce à nos infrastructures et notre personnel local nous y avons la présence requise pour y être performant et pour bien comprendre nos marchés à l’export.

Q : **Quels sont vos marchés les plus importants ?**

R : La Suisse, l’Allemagne et le Benelux sont les marchés les plus importants aujourd’hui.

Q : **Où voyez-vous vos plus grandes opportunités de développement ?**

R : Notre réseau de distribution se développe rapidement avec la Suède en tête de nos priorités au nord. Nous travaillons aussi à notre développement vers le sud avec l’Espagne, l’Italie et le Portugal.

A moyen terme, nous voulons aussi nous développer vers l’est.

Q : **Le nouveau Ram 1500 sera exposé en première européenne au salon de Genève ; quelle importance revêt ce produit dans votre stratégie de développement ?**

R : Le Ram 1500 joue un rôle clé dans notre offre produit. Il est le seul pick-up full size importé officiellement en Europe.

Le Ram 1500 est réputé pour sa fiabilité, ses dimensions et sa capacité de traction. Il peut tracter des masses très importantes, tout en restant dans la catégorie des véhicules légers. Le Ram 1500 offre à la fois les avantages d’un véhicule normal en termes de confort pour un usage professionnel ou privé, combinés avec des capacités de remorquage hors normes.

Près de 90% de nos Ram 1500 sont convertis au LPG, directement dans notre centre de pré-livraison de Bremerhaven en Allemagne, pays dans lequel ce taux de conversion est de 95% à peu près.

Q : **Quelle est la vision d’AGT Europe ?**

R : AGT Europe doit offrir les meilleurs standards en termes de services. Nous devons développer notre réseau de distribution et d’après-vente à travers l’Europe.

Nous nous concentrons aussi sur l’accroissement de la notoriété des marques Dodge et Ram.

Je souhaite aussi ajouter d’autres marques comme Chrysler à notre portefeuille.

Q : **Travailler pour atteindre une telle vision implique un engagement fort de vos partenaires et de votre personnel ; quel rôle jouent-t-ils ?**

R : Les personnes qui travaillent chez ou pour AGT Europe sont au centre de ce que nous faisons. Lors du recrutement de nouveaux collaborateurs ou partenaires, nous apportons beaucoup d’attention au fait que le profil soit bien en rapport avec les besoins du poste à pourvoir. Nous voulons des gens ayant les bonnes compétences, ainsi que la motivation nécessaire pour bâtir quelque-chose de nouveau.

On peut dire que les employés de AGT Europe bâtissent ensemble une nouvelle maison ; pour ce faire, vous avez besoin de compétences différentes, d’une grande motivation et d’une volonté d’atteindre le même but.

Notre personnel doit aussi vouer une certaine passion pour l’automobile.

Pour ma part, j’ai une approche très collégiale. Je souhaite que nous nous traitions comme des collègues et que nous allions directement à l’essentiel. Je connais chacun de mes collaborateurs auprès de qui je me présente lorsqu’ils débutent, peu importe le niveau hiérarchique. Bien entendu, mes collaborateurs peuvent avoir la même approche directe vis-à-vis de moi.

Q : **Quels sont d’après vous les plus gros challenges auxquels il faudra faire face dans l’industrie de la distribution automobile dans les années à venir ?**

R : Le plus grands défis nous sont imposés par le législateur. Nous devons nous adapter aux dernières lois pour rester compétitifs. Le CO2 est bien entendu aussi un vrai sujet.

Nous devons sans cesse trouver des solutions et devancer la situation.

Un autre challenge pour AGT Europe est de compléter le développement du réseau en Europe dans les trois années à venir.

Quand vous représentez des marques automobiles comme Dodge et Ram, travailler en Europe est complexe. Vous devez être opérationnel dans tous les marches en tenant compte des lois spécifiques à chacun d’eux. Celles-ci concernent les homologations, les lois du travail ou encore les processus d’immatriculation. Savez-vous qu’en Europe, il y a 6 types différents d’homologation pour un même produit ?!

Q : **Et pour AGT Europe, quel est le plus gros challenge pour 2018 ?**

R : Mon plus gros challenge est d’atteindre les objectifs ambitieux que nous nous sommes fixés ! Nous avons des objectifs de vente et d’après-vente élevés et en plus, nous devons aussi réussir le lancement du nouveau Ram 1500, tout en implémentant l’identité visuelle sur l’entièreté de notre réseau.

Tous ces développements nous conduisent à construire de nouveaux bureaux à Pfäffikon (SZ), à quelques minutes de nos installations actuelles.

Q : **Vous êtes un homme d’affaires, un entrepreneur qui a bâti sa société avec une forte présence à l’international. Quel est votre secret et quelles sont les valeurs que vous appréciez le plus chez vos employés ?**

R : Je choisis toujours de prendre le chemin le plus difficile, car c’est là que se trouvent les opportunités. Je n’abandonne jamais et j’ai une forte volonté. Choisir le chemin facile, ce que tout le monde peut faire, ne vous permettra jamais de vous distinguer.

J’entends souvent des personnes dire que telle ou telle chose est impossible à réaliser, or nous le faisons ! C’est sans doute ce qui nous rend unique et nous donne les bons instruments pour répondre à la demande du marché.

Q : **La diversité semble être un concept important pour vous. Combien de nationalités travaillent au sein de votre société ?**

R : Nous traitons dans plus de 20 langues dans notre groupe. Nous avons créé une atmosphère internationale ; nous comptons dans nos rangs des Africains et Sud-Africains, des gens des Caraïbes, des Russes, des Asiatiques, des Américains, sans compter les personnes issues des différents pays européens et les Suisses.

Mais nous travaillons à la manière Suisse, avec le plus grand respect pour nos employés. Nous leur donnons la liberté de s’exprimer dans leur travail. Chez AGT Europe, il y a de la place pour la créativité et les nouvelles idées. En tant que CEO, je laisse mes employés venir avec les solutions qu’ils auront trouvé face à une situation donnée.

Je suis très orienté vers mon équipe, avec les départements vente, produit & marketing, après-vente, développement réseau et finance, ce qui veut dire que les réunions sont pour la plupart tenues dans nos bureaux, en face à face quand c’est possible. J’aime aussi une organisation simple avec une hiérarchie plate, permettant des prises de décision rapides. Notre travail est considérable, donc les bonnes solutions doivent arriver vite. Je veux que mon personnel se sente impliqué et qu’il le soit.

**A propos d’Andreas Jenny:**

- Né en 1966, divorcé. 4 enfants

- Parcours :

A la fin de son apprentissage, il quitte la Suisse à l’âge de 19 ans pour de rouler sa bosse à l’étranger. Il arrivera en Jamaïque, le hasard ayant décidé que la mappemonde sur laquelle il avait posé son doigt s’arrête sur ce pays !  
Il commence à travailler dans le tourisme chez Hôtel Plan, avant de démarrer sa propre affaire de location de voitures.   
Son entreprise se développe sur deux sites et il décide de se lancer dans l’importation de véhicules neufs et d’occasion.  
Au bout de 15 ans, il rentre en Suisse après un grave accident de la route duquel il se remettra après de longs mois.  
Il se lance ensuite dans l’importation et la revente de voitures en utilisant les contacts qu’il avait établi quand il était en Jamaïque.   
Il est à présent le CEO de AJ Group Holding à qui appartient Auto Global Trade AG, AGT Europe Automotive Import SA, Longway Immobilien AG et AJ Group Consulting Management AG.

- Passions : Sports (natation, tennis, squash, ski). Pêche

- Passionné de voitures

**A propos d'AGT Europe**

AGT Europe est importateur officiel de Dodge et Ram Trucks en Europe. Collaborant avec le constructeur depuis 2008, AGT a été le premier importateur de Dodge et Ram Trucks autorisé par le constructeur et est leader sur le marché depuis.

AGT comprend un large réseau de partenaires spécialisés dans la vente et l'après-vente en Dodge et Ram.

Plus d'informations disponibles sur AGT Europe :

[www.agtimport.eu](http://www.agtimport.eu)

[www.uscarimports.eu/dodge/](http://www.uscarimports.eu/dodge/)

****A propos de la marque Ram Trucks****

**Depuis son lancement en 2009 comme entité à part entière, la marque Ram Trucks est** progressivement devenue un leader de l'industrie des pick-up qui ont fait leurs preuves. La création d'une identité distincte pour RAM Trucks a permis à la marque de se concentrer sur son coeur de cible et sur les équipements recherchés par ses clients.

Que ce soit en mettant l'accent sur les besoins d'une famille qui utilise un Ram 1500 au quotidien ou en répondant aux exigences d'un professionnel avec son VUL (Véhicule Utilitaire Léger) , Ram est le bon choix. Afin d'être la meilleure, la marque s'est engagée en faveur de l'innovation, la capacité, l'efficacité et la fiabilité. Ram Trucks investit considérablement dans ses produits, en leur insufflant un design superbe, des intérieurs raffinés, des moteurs durables et des caractéristiques exclusives qui améliorent encore ses capacités.

A propos de Dodge/SRT

Dodge//SRT offre une gamme complète de véhicules performants qui se démarquent dans leurs propres segments. Dodge est la marque emblématique de FCA North America et SRT se positionne comme son modèle le plus extrême créant ainsi une gamme complète et équilibrée avec une seule et même vision. Depuis plus de 100 ans, la marque Dodge perpétue l'esprit des frères John et Horace Dodge, fondateurs de l'entreprise en 1914. A ce jour, leur influence est toujours présente.

Contact presse :

Eric Nève

[eric.neve@agtimport.eu](mailto:eric.neve@agtimport.eu)

+41 79 195 33 48