



## **FISKER PRÉSENTE UN NOUVEAU MODÈLE DE PARTENARIAT DE CONCESSIONNAIRE DANS LA TRANSFORMATION STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRISE**

- Fisker prévoit d'avoir environ 100 concessionnaires en Europe et en Amérique du Nord.
- Fisker prévoit d'envoyer ses premiers véhicules Fisker Ocean à de nouveaux concessionnaires d'ici la fin du premier trimestre 2024.
- Fisker prend cette décision pour s'aligner sur son modèle commercial léger et pour évoluer en vue d'une accélération significative des livraisons de Fisker Ocean et d'une production en plus grand volume de futurs modèles supplémentaires.
- En Europe, Fisker continuera à proposer des ventes directes mais fera appel à des partenaires commerciaux et de distribution.
- Les images peuvent être téléchargées [ici](#) .

**LOS ANGELES** (4 janvier 2024) – [Fisker Inc.](#) (NYSE : FSR) (« Fisker »), animé par la mission de créer les véhicules électriques les plus émotionnels et durables au monde, a annoncé aujourd'hui que l'entreprise développe un partenariat de concessionnaires innovant. modèle en Amérique du Nord. En Europe, Fisker a l'intention de poursuivre une approche hybride de vente directe et d'accords avec les concessionnaires.

**Henrik Fisker, président-directeur général, a déclaré :**

« Comme nous l'avons vu tout au long de l'année 2023, le marché des véhicules électriques a radicalement changé. En tant que startup à forte croissance, Fisker transforme ses efforts stratégiques en mettant en place l'accessibilité de la marque et les canaux de vente nécessaires pour satisfaire la demande croissante pour le Fisker Ocean et pour préparer le lancement de futurs modèles supplémentaires. En conséquence, nous faisons évoluer notre modèle commercial et avons l'intention d'ajouter cette année jusqu'à 50 concessionnaires partenaires aux États-Unis et au Canada et un nombre similaire de concessionnaires en Europe. Conformément à notre stratégie d'asset light, je pense que le modèle de partenariat avec les concessionnaires devrait permettre à Fisker d'étendre son réseau de vente et de livraison à un rythme plus rapide.

### **Grands territoires de concessionnaires, prix sans marchandage et véhicules livrés aux premiers concessionnaires d'ici la fin du premier trimestre 2024**

Le modèle de partenariat de concessionnaires combine l'objectif d'offrir à nos clients des prix sans marchandage sur les véhicules Fisker (là où cela est autorisé) tout en offrant à nos concessionnaires partenaires des territoires de marché plus vastes, afin qu'ils puissent maintenir leurs prix sans se soucier de la concurrence locale. L'entreprise est en discussion avec de nombreux concessionnaires potentiels depuis fin novembre 2023.

L'entreprise met en œuvre cette approche pour accélérer l'expansion de son réseau de vente, de livraison et d'essai routier. Fisker s'attend à ce que ses premiers concessionnaires commencent à recevoir des véhicules d'ici la fin du premier trimestre 2024 et à ce que tous ses partenaires concessionnaires initiaux soient en place lorsque des modèles de véhicules à plus grand volume arriveront sur le marché à l'avenir.

### **Concessionnaires durables et support client rationalisé**

Conformément à sa mission de développement durable, Fisker ne prévoit pas d'exiger de ses concessionnaires partenaires qu'ils apportent des modifications importantes, longues ou coûteuses à leurs installations existantes. La société a développé des caractéristiques d'identité d'entreprise qu'elle peut rapidement fournir à ses partenaires concessionnaires afin qu'ils puissent commencer les ventes et le service le plus rapidement possible. Fisker continuera à maintenir ses propres salons Fisker sur les

marchés mondiaux afin que les clients puissent découvrir la marque et contribuer aux pistes de vente que l'entreprise pourra envoyer à ses revendeurs.

Fisker travaillera avec des concessionnaires partenaires qui accordent une grande importance à la fourniture d'une excellente satisfaction client, en fournissant un support et un service client rationalisés, ainsi que des opportunités d'essais routiers élargies à mesure que la gamme de modèles et de niveaux de finition Fisker s'élargit. Les concessionnaires faciliteront également les arrangements de financement et d'assurance et aideront les clients pour les questions liées à la garantie Fisker.

### **Modèle économique hybride en Europe**

Suivant le modèle de l'agence, Fisker prévoit de recruter des partenaires de vente et de distribution sur ses marchés européens, tandis que la société poursuit ses ventes directes dans la région.

Les concessionnaires peuvent se renseigner en utilisant l'adresse e-mail suivante :

Marché nord-américain :

[retailpartners@fiskerinc.com](mailto:retailpartners@fiskerinc.com)

Marché de l'UE

[retailpartnersEurope@fiskerinc.com](mailto:retailpartnersEurope@fiskerinc.com)

À propos de Fisker inc. Fisker Inc., basée en Californie, révolutionne l'industrie automobile en concevant et en développant une mobilité individuelle en harmonie avec la nature. Passionnée par la vision d'un avenir propre pour tous, l'entreprise a pour mission de créer les véhicules électriques les plus durables et les plus émotionnels au monde. Pour en savoir plus, visitez [Fiskerinc.com](http://Fiskerinc.com) et profitez de contenus exclusifs sur les réseaux sociaux de Fisker : [Facebook](#) , [Instagram](#) , [Twitter](#) , [YouTube](#) , et [LinkedIn](#) .