FORTERRO

Communiqué de presse

Forterro lance TARGIT, sa plateforme d'analyse de données, auprès des distributeurs automobiles français

Quarante années d'expertise en business intelligence, une équipe spécialisée dans le secteur automobile au service de concessionnaires en Europe et en Amérique du Nord, ainsi qu'une solide expérience auprès de certains des plus grands groupes européens de distribution automobile.

Paris, le 4 novembre 2026 - Forterro, plateforme européenne de solutions logicielles dédiée aux entreprises industrielles,annonce le déploiement de sa plateforme de business intelligence (BI) et d'analytique TARGIT sur le marché français de la distribution automobile.

Avec **un accompagnement assuré depuis Lyon et le soutien d'une équipe spécialisée dans l'automobile**, qui travaille avec des concessionnaires en Europe et en Amérique du Nord, la plateforme TARGIT permet **aux groupes de distribution automobile** et aux concessionnaires indépendants français de transformer leurs données opérationnelles en informations exploitables et de suivre leurs indicateurs de performance les plus stratégiques.

TARGIT accompagne les organisations dans **l'amélioration de leurs prises de décision grâce à l'analytique**. Plus de 1 000 entreprises en Europe et en Amérique du Nord utilisent aujourd'hui **TARGIT Decision Suite**, **la distribution automobile figurant parmi les principaux domaines d'expertise de l'entreprise.** Des distributeurs automobiles, allant des concessions indépendantes à certains **des plus grands groupes européens**, s'appuient sur TARGIT pour le reporting lié aux ventes de véhicules, à la gestion des stocks, à l'après-vente, à la performance des ateliers et à la gestion financière. Chaque jour, des centaines de **concessions utilisent les analyses et les tableaux de bord de TARGIT**.

Aujourd'hui, 80 % des dix plus **grands groupes de distribution automobile** du Benelux utilisent la solution TARGIT Automotive. **Les clients de TARGIT représentent plus de 45 % des ventes de véhicules neufs sur ce marché.** Plus de **400** concessionnaires utilisent également TARGIT dans les secteurs **de l'automobile, des équipements industriels, des poids lourds et des remorques**.

Une équipe dédiée à la distribution automobile

Pour accompagner son développement en France, TARGIT s'appuie sur des ressources commerciales et d'accompagnement client francophones basées à Lyon, ainsi que sur une équipe internationale de spécialistes de la distribution automobile. Cette organisation **permet aux concessionnaires français de bénéficier d'une expertise métier et des retours d'expérience acquis sur les marchés européens et nord-américains**.

« Nous parlons le même langage que les acteurs de la distribution automobile. Nous connaissons leurs métiers, leurs indicateurs et les enjeux auxquels ils sont confrontés au quotidien. Cette connaissance, acquise depuis de nombreuses années auprès d'entreprises de distribution en Europe et en Amérique du Nord, nous permet d'être pertinents dès les premiers échanges. Qu'il s'agisse des ventes (VN/VO), des stocks, de l'après-vente ou du pilotage financier, nous comprenons les réalités opérationnelles derrière les données. C'est

cette expertise métier que nous apportons aujourd'hui au marché français. », indique ***Christophe Jouvray, responsable du développement du marché français****.*

Une solution éprouvée auprès de entreprises de toutes tailles

Parmi les clients de TARGIT figurent de grands groupes de distribution automobile tels que **Van Mossel Automotive Group, Louyet Group, Valckenier Group**, l'ensemble des filiales **belges et luxembourgeoises d'Emil Frey et du Groupe Maurin**, mais également des concessions indépendantes et familiales exploitant un ou deux sites.

La plateforme TARGIT s'adresse aussi bien aux organisations multisites, multimarques et multisociétés qu'aux structures plus modestes, avec des déploiements adaptés aux besoins de chaque client. **Cette approche est particulièrement adaptée au marché français**, où coexistent de grands groupes de distribution automobile et un vaste tissu de concessionnaires indépendants et familiaux.

Quelle que soit leur taille, les clients bénéficient de la même plateforme analytique, de la même expertise métier et du même engagement d'investissement à long terme.

« Nos clients s'appuient sur les données pour piloter leur activité, mais celles-ci sont encore trop souvent dispersées entre différents systèmes et feuilles de calcul. Avec TARGIT, nous faisons le lien entre les ERP qu'ils utilisent au quotidien et des outils d'analyse qui transforment les informations en décisions concrètes. Cette initiative s'inscrit dans une ambition plus large : construire une plateforme permettant à tous les clients de Forterro d'accéder plus facilement à des fonctionnalités complémentaires, de l'analyse de données aux services cloud, en passant par l'intelligence artificielle. Des données fiables et de qualité constituent le socle de cette ambition, et TARGIT aide nos clients à poser ces fondations. », explique ***Niklas Jakobsson, vice-président senior chargé des solutions transversales chez Forterro****.*

Conçue pour fonctionner avec tous les DMS

Contrairement aux solutions analytiques génériques, TARGIT est indépendante des DMS (Dealer Management Systems) et s'adapte aux systèmes, indicateurs et processus déjà utilisés par les concessionnaires. La plateforme se connecte aux applications déjà en place chez le client et regroupe les données opérationnelles, financières et clients dans un environnement unique de reporting et d'analyse. Cette approche métier permet aux distributeurs automobiles d'accéder plus rapidement à des informations pertinentes, sans devoir adapter une plateforme généraliste à leurs besoins spécifiques.

En **Europe**, TARGIT **s'intègre à de nombreux systèmes de référence du secteur automobile, notamment les DMS I'Car, Dracar+, Incadea, Autoline, CROSS3, Driver2 et XDMS**, mais aussi à **des solutions financières telles que Sage, Exact Online ou Venice, ainsi qu'à des plateformes complémentaires comme Salesforce (CRM), PlanManager (carrosserie) et ProPlanner (gestion de flotte)**. En **France**, TARGIT entend poursuivre ses investissements afin d'élargir progressivement cet écosystème et d'intégrer de nouvelles solutions métier largement utilisées par **les concessionnaires et groupes de distribution automobile français**.

Les groupes de distribution automobile utilisant différents systèmes à la suite d'acquisitions, du développement de leurs réseaux ou d'exigences des constructeurs peuvent ainsi harmoniser leur reporting à l'échelle de toute leur organisation, même lorsqu'ils exploitent plusieurs DMS et systèmes opérationnels.

Disponibilité

La solution analytique TARGIT est d'ores et déjà disponible en France et des projets de déploiement sont actuellement en cours auprès de deux groupes de distribution automobile français. Les clients bénéficient d'un accompagnement direct en français pour les échanges commerciaux, le suivi client et la prise en main de la solution, tout en profitant du soutien de l'équipe spécialisée automobile de Forterro répartie entre l'Europe et l'Amérique du Nord.

À propos de TARGIT

TARGIT est une plateforme de business intelligence et d'analytique lancée en 1986. Forte de plusieurs décennies d'expertise, TARGIT aide les organisations à exploiter leurs données pour éclairer leurs décisions. Disponible dans le cloud ou sur site, la plateforme TARGIT Decision Suite est utilisée par plus de 1 000 organisations en Europe et en Amérique du Nord. Grâce à son expertise dans la distribution automobile, la solution accompagne aujourd'hui des centaines de groupes de concessionnaires. Avec un NPS de +50, TARGIT affiche un niveau élevé de recommandation client, témoignant de la qualité de la relation et de l'accompagnement proposés à ses clients.

TARGIT a rejoint Forterro en 2025, renforçant sa capacité d'investissement à long terme dans **le développement de solutions analytiques sectorielles**, tout en continuant à accompagner des clients utilisant un large éventail de systèmes d'information et d'environnements technologiques. **Son lancement en France permet aux distributeurs automobiles d'accéder à des outils d'analyse avancés, mais également de bénéficier des solutions complémentaires proposées par Forterro pour améliorer leur performance opérationnelle, leur productivité et leur transformation numérique.** Cette approche s'inscrit dans la stratégie « One Forterro », qui vise à réunir des technologies spécialisées pour aider les clients à tirer davantage de valeur d'un écosystème logiciel connecté.

***

À propos de Forterro ®

Fondé en 2012, Forterro® s'est imposé comme un acteur de référence des logiciels dédiés à l'industrie. Le groupe bénéficie d'un solide ancrage dans les principales économies industrielles européennes et s'appuie sur un réseau international de centres de services et de développement. Présent sur plus de 40 sites à travers le monde, Forterro compte 3 000 collaborateurs et accompagne 27 000 entreprises industrielles. Profondément ancrées dans les réalités de leurs marchés locaux, ses solutions logicielles sont conçues pour répondre aux besoins spécifiques des industriels. Elles leur permettent de gagner en efficacité, de renforcer leur compétitivité et d'accélérer leur développement, tout en bénéficiant des innovations du groupe dans le cloud et l'intelligence artificielle.