

MOTORK LANCE SPARK ULTRA, UNE SUITE OPÉRATIONNELLE D'IA CONSTRUITE SUR PRÈS DE 200 SCÉNARIOS DE CONCESSIONNAIRES

Conçu pour répondre aux enjeux quotidiens des concessionnaires, des groupes de distribution et des constructeurs, Spark Ultra intègre l'intelligence artificielle au cœur du site web, de la gestion des stocks, du CRM et des interactions clients, grâce à une architecture ouverte capable de se connecter à n'importe quelle solution d'IA.

Paris, 20 octobre 2026 : [Motork](#) (Euronext Amsterdam: MTRK), l'un des acteurs de référence de la région EMEA dans les solutions SaaS basées sur l'IA pour la distribution automobile, annonce aujourd'hui Spark Ultra, une suite opérationnelle d'IA conçue spécifiquement pour ce secteur.

Pensée pour répondre, à grande échelle, aux défis opérationnels des concessions, Spark Ultra a été construit à partir de près de 200 scénarios cartographiés : des situations concrètes du quotidien d'une concession, chacune avec un événement déclencheur, une réponse de la plateforme et un résultat pour l'équipe ou pour le client. Les scénarios couvrent l'ensemble du parcours du client et du véhicule, de la première visite sur le site jusqu'à l'après-vente.

« Un concessionnaire mesure l'intérêt de l'IA à sa capacité de régler les problèmes qui s'accumulent sur son bureau : appels manqués, attractivité de tel ou tel VO en berne sur son site web ou les infomédiaires, leads non traités ou traités avec retard, voitures qui "collent" en stock, clients infidèles », déclare **Olivier David, Country Manager Motork France & Benelux**. « Nous avons conçu Spark Ultra pour résoudre précisément ces difficultés, en nous appuyant sur plus de quinze ans d'expérience aux côtés des concessionnaires et des constructeurs. Le modèle de langage IA est aujourd'hui accessible à tous. La valeur de l'IA naît alors d'une connaissance approfondie du contexte de la concession et des interactions entre les outils digitaux : "l'orchestration". C'est précisément ce qu'apporte Spark Ultra. »

Du problème du concessionnaire au résultat

Quelques-uns des scénarios disponibles :

- **Un appel manqué en dehors des horaires.** Lorsqu'un appel destiné à l'atelier reste sans réponse, il est transcrit, son intention est identifiée et une tâche est créée dans le CRM, prête pour l'équipe le lendemain matin. Mieux encore, le rendez-vous est organisé automatiquement.
- **Un lead arrive et...personne ne le traite immédiatement.** Pour éviter de laisser la place à un choix autre, une IA appelle le commercial et le met en relation avec le prospect avec toutes les informations relatives au véhicule recherché.
- **Une voiture qui suscite moins d'intérêt.** Lorsqu'un véhicule d'occasion est plus rarement consulté que d'autres, la plateforme recommande un ajustement de prix avant qu'il ne devienne un stock vieillissant en s'inspirant des modèles similaires.

- **Une configuration qui aboutit à un véhicule en stock.** L'acheteur qui configure une voiture en ligne se voit proposer le véhicule le plus proche disponible dans le stock de la concession, avec la possibilité de réserver un rendez-vous.
- **Une affaire qui refroidit.** Sans l'intervention du commercial, une affaire qui refroidit peut donner lieu à une relance contextualisée et automatique.

La bibliothèque de scénarios de MotorK s'enrichit à chaque échange avec les clients et couvre les activités des concessionnaires et des constructeurs dans la vente, le marketing et l'après-vente.

Un seul stack, produit par produit

Chaque scénario s'appuie sur les produits de SparK Ultra, conçus avec l'IA intégrée nativement, pour le site web, le stock et le CRM (WebSparK Ultra, StockSparK Ultra et LeadSparK Ultra), ainsi que sur les agents d'IA d'AgentSparK sur le chat web, le téléphone et WhatsApp. Les concessionnaires peuvent adopter chaque produit séparément ; combinés, les produits partagent une mémoire unique du stock et des clients, et un serveur MCP les connecte à n'importe quel client d'IA externe.

« *SparK Ultra permet aux concessionnaires de façonner leur environnement numérique selon leur manière de travailler, en décrivant leurs besoins en langage naturel et en connectant les outils d'IA qu'ils utilisent déjà* », ajoute **Olivier David**. « *Les scénarios sont un point de départ, et chaque concessionnaire peut aller plus loin.* »

Ancré dans la distribution automobile

SparK Ultra s'appuie sur une plateforme utilisée par environ 4 000 concessionnaires et groupes de distribution et par 30 grands comptes, qui fait fonctionner plus de 10 500 sites de concessionnaires et est intégrée à plus de 50 DMS européens. Ces dernières années, MotorK a étudié, testé et corrigé l'IA en profondeur afin de l'adapter aux processus et aux besoins spécifiques de la distribution automobile. SparK Ultra en est le résultat.

Disponibilité

SparK Ultra est déployé progressivement sur les marchés européens. WebSparK Ultra est la solution standard pour les nouveaux clients depuis septembre 2026, StockSparK Ultra est disponible pour tous les clients StockSparK, et LeadSparK Ultra et AgentSparK sont lancés marché par marché.

Plus d'informations sur www.motork.ai/fr.

À PROPOS DE MOTORK

MotorK (AMS : MTRK) est l'un des acteurs de référence de la région EMEA dans les solutions SaaS basées sur l'IA pour la distribution automobile. Avec la SparK Platform, MotorK intègre l'IA au cœur des processus quotidiens des concessionnaires et des constructeurs (site web, stock, CRM, conversations clients et après-vente), sur une base de données partagée et

construite sur le contexte spécifique du secteur. Forte d'environ 300 collaborateurs et de dix bureaux dans huit pays, MotorK accompagne environ 4 000 concessionnaires et groupes de distribution ainsi que 30 grands comptes. Depuis 2010, MotorK développe des technologies pour la distribution automobile et dispose aujourd'hui de l'un des plus grands départements de R&D en Europe consacrés à l'IA appliquée à la vente, au marketing et à l'après-vente du secteur. Pour plus d'informations : www.motork.ai/fr