

Autodata tombe dans l'escarcelle de Solera

mercredi, 11 janvier 2017

Le 4 janvier, Solera Holdings, leader mondial dans le domaine des données et des logiciels professionnels pour l'automobile, a officialisé l'acquisition d'Autodata, fournisseur d'informations techniques bien connu du secteur de l'entretien et de la réparation auto.



Près de 42 ans après sa fondation en Grande-Bretagne, le fournisseur d'informations techniques automobiles Autodata vient de changer de mains, et quitte donc le giron de Bowmark Capital et Five Arrows Principal Investment, auxquels il appartenait depuis 2014. En effet, le leader mondial des données et des logiciels professionnels pour l'automobile, Solera, né des besoins d'informations des sociétés d'assurance en matière d'auto, vient d'en officialiser l'acquisition pour un montant non encore dévoilé. Créé il y a seulement douze ans, Solera Holdings met donc la main, grâce à Autodata, sur les données de 136 constructeurs et de 40 000 modèles de véhicules, fournies à plus de 90 000 ateliers d'entretien et de réparation dans quelque 40 pays.

« L'acquisition d'Autodata viendra compléter non seulement notre gamme de solutions SMR (NdIR : “service, maintenance and repair”) numériques, comme Identifix et Inpart, mais accélérera également l'expansion des solutions de protection des actifs et de gestion des risques de Solera sur les marchés émergents et en développement à travers le monde », a souligné Tony Aquila, fondateur et P-DG de Solera. Protection des actifs, gestion des risques : rien de surprenant de la part d'une société qui détient, entre autres, Audatex, maison-mère de Sidexa, célèbre outil de chiffrage utilisé par les réparateurs et les experts en automobile.

Suivre l'évolution du marché et des technologies automobiles

« Les automobilistes d'aujourd'hui s'attendent à ce que les professionnels des services automobiles

comprennent non seulement tous les modèles et marques de véhicules, mais aussi qu'ils offrent un service plus rapide et plus précis à des prix très compétitifs », a déclaré de son côté Rod Williams, directeur général d'Autodata. Même si les automobilistes ne sont évidemment pas les seuls à attendre des compétences et des tarifs compétitifs de la part des réparateurs automobiles, en témoigne la clientèle d'origine des solutions de Solera...

« L'intégration d'Autodata par Solera permettra d'accélérer la livraison des données et des logiciels dont le marché SMR mondial a besoin aujourd'hui, ainsi que les technologies et solutions innovantes dont l'industrie aura besoin demain », a ajouté Rod Williams lors de l'annonce du rachat de la société qu'il dirige. Et parce que, selon Tony Aquila, « tout au long de la vie d'une voiture, il y a plus de 54 transactions qui se produisent entre les automobilistes et les entreprises automobiles », en moyenne (et simples vidanges ou changements de pneus inclus), garder toute « la transparence sur l'ensemble du cycle de vie automobile » devient aujourd'hui nécessaire.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite