

Autodata célèbre ses 50 ans d'innovation en bousculant les codes pour les réparateurs automobiles

L'entreprise franchit un cap important en publiant des vidéos de formation qui aideront les réparateurs à se tenir au courant des dernières informations techniques.

WESTLAKE, Texas, Octobre 4th 2022 — Autodata, une entreprise du groupe Solera, fête son 50e anniversaire et continue à stimuler l'innovation du marché de l'après-vente. En outre, nous venons d'ajouter 350 vidéos de formation de haute qualité à notre bibliothèque de ressources de réparation déjà bien fournie. Depuis un demi-siècle, Autodata redéfinit la manière dont les réparateurs accèdent à des informations techniques sur les voitures, les fourgons et les motos, en proposant dans son produit phare des vidéos à la demande de formation et de diagnostic.

Cette nouvelle amélioration fait du produit Autodata une solution novatrice, puisqu'elle est la première plateforme de l'industrie à proposer divers contenus sur demande.

Jonathan Sampson, directeur ventes et produits chez Autodata, commente : « Depuis 1972, Autodata soutient le marché de l'après-vente mondial en fournissant des informations techniques actualisées provenant de fabricants d'équipement d'origine. Le tout dans un format normalisé et accessible. Au cours des 50 dernières années, nous avons mis en œuvre le passage du manuel au format papier à une plateforme basée sur le cloud, que près de 100 000 clients utilisent aujourd'hui. Nous sommes d'ailleurs très fiers de couvrir 99 % des véhicules en circulation sur les principaux marchés.

Grâce à notre approche moderne et innovante pour aider les distributeurs, nous avons été en mesure de fournir une assistance technique sur site 24 heures sur 24 et sept jours sur sept ainsi qu'une formation experte complète en un seul et même service à nos clients. Nous comprenons que les techniciens d'atelier nécessitent une assistance en continu, non seulement pour apprendre à se familiariser avec la nouvelle technologie, mais aussi pour acquérir les bases que l'on oublie souvent par manque de pratique. »

Les cours de la formation Autodata sont dispensés en format court par des experts du monde entier, sur site, et couvrent différentes thématiques en fonction des besoins du technicien, et à sa convenance. Autodata offre désormais un accès illimité à des centaines de vidéos de formation technique de haute qualité, couvrant des thèmes allant des bases de l'électricité et de la mécanique, à des diagnostics et des technologies émergentes, tels que les véhicules hybrides rechargeables, les véhicules électriques et les systèmes avancés d'aide à la conduite automobile.

Salim Arkadan, manager produit senior chez Autodata ajoute : « Tandis que l'industrie a évolué, Autodata est restée concentrée sur l'innovation du marché de l'après-vente et a maintenu son engagement. Désormais, à l'âge de 50 ans, notre entreprise se renforce si bien qu'elle est en passe de révolutionner et d'assurer un avenir aux pratiques professionnelles des ateliers de réparation du monde entier. Notre solution réinventée améliorera non seulement les opérations des garages aujourd'hui, mais elle aidera aussi à préparer les réparateurs de véhicules aux opportunités de demain. »

La dernière version d'Autodata permet aux garages d'accroître encore plus facilement leurs connaissances en interne et de maintenir leurs compétences à jour. Développée en gardant à l'esprit les vastes aptitudes du secteur d'activité et les pénuries de personnel, la plateforme établit la confiance et donne de la crédibilité aux techniciens, représentant un outil valable pour soulager les difficultés de recrutement et de rétention de personnel.

La nouvelle fonctionnalité de la plateforme basée sur le cloud devrait révolutionner la fourniture de contenu de réparation et de révision des véhicules. En effet, plus de 350 vidéos de formation technique en ligne sont disponibles en anglais, français et espagnol. D'autres contenus et langues devraient arriver prochainement.

À propos d'Autodata

Autodata, une entreprise du groupe Solera, est un fournisseur leader mondial d'informations techniques pour le marché de l'après-vente automobile. Fort de vastes connaissances, de longues années d'expérience et de rapports solides avec l'industrie, Autodata fournit aux professionnels du marché de l'après-vente automobile des informations techniques sur les voitures, les fourgons et les motos. Le contenu d'Autodata est sous licence directement auprès de plus de 175 fabricants et couvre plus de 40 000 modèles de véhicules dans le monde, fournissant des produits et services complets pour les clients : révision, entretien et réparation. Autodata privilégie la technologie et la connaissance du contenu, reflétant ainsi les exigences d'un garage moderne, en fournissant des mises à jour précises sur les derniers modèles de véhicules et les mises à jour des informations techniques des fabricants, ainsi que les modules les plus récents et les améliorations des fonctionnalités d'Autodata. Opérant à partir d'un centre international au Royaume-Uni, mais avec des clients dans près de 30 pays, la mission d'Autodata consiste à se positionner en tant que fournisseur d'informations techniques le plus innovant, le plus précis et le plus complet au monde pour le marché de l'après-vente automobile. Pour de plus amples informations sur le produit de formation Autodata, consultez <https://www.autodata-training.com>.

À propos de Solera

Solera est le leader mondial des logiciels en tant que service, données et services pour la gestion des véhicules. Autour des quatre secteurs d'activité de Solera - sinistres automobiles, réparations de véhicules, solutions pour véhicules et pour parcs automobiles - gravitent de nombreuses marques de premier plan dans l'écosystème du cycle de vie des véhicules, notamment Identifix, Audatex, DealerSocket, Omnitracs, LoJack, Spireon, eDriving/Mentor, Explore, CAP HPI et Autodata. Solera donne à ses clients les moyens de réussir à l'ère du numérique en leur fournissant une solution de « guichet unique » qui rationalise les opérations, offre des analyses basées sur les données et améliore l'engagement des clients. Par conséquent, Solera aide ses clients à stimuler les ventes, à favoriser la fidélisation des clients et à améliorer les marges bénéficiaires. Solera compte plus de 300 000 clients et partenaires dans plus de 100 pays. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.solera.com.