

Solera annonce un partenariat stratégique avec AXALTA, fournisseur international de revêtements liquides et en poudre

Solera et Axalta s'associent pour calculer avec précision les émissions de CO2 par réparation de véhicule.

21 mai 2024 - [Solera](#), leader mondial dans la gestion du cycle de vie des véhicules et des sinistres, annonce aujourd'hui un partenariat stratégique avec Axalta (NYSE: AXTA), un fournisseur leader mondial de revêtements liquides et en poudre. Ce partenariat permettra l'intégration des systèmes de peinture de finition conventionnels et Fast Cure Low Energy (FCLE) d'Axalta à la plateforme Sustainable Estimatics de Solera. Dorénavant, les clients d'Axalta pourront analyser précisément leurs émissions de CO2 par réparation, en tenant compte des méthodes de réparation (réparation versus remplacement), du processus d'application de la peinture et des conditions de séchage.

Grâce à ce partenariat avec Solera, Axalta se positionne comme le premier fabricant de peinture de finition à fournir des données permettant un calcul précis des émissions de CO2. Ce calcul tient compte des produits et processus utilisés lors de la réparation, et s'affranchit ainsi des moyennes générales habituellement appliquées dans l'industrie. Axalta s'inscrit résolument dans une démarche de développement durable à travers son initiative BELEAF. Sous cette égide, l'entreprise propose une gamme de produits éco-responsables performants, des outils innovants et des ressources optimisées pour aider les carrossiers à minimiser leur empreinte environnementale, tout en contribuant à la réussite de leur activité. Solera Sustainable Estimatics for Paint est un nouvel outil qui illustre parfaitement l'engagement d'Axalta vis-à-vis du développement durable et de l'initiative BELEAF.

*"Nous sommes ravis de nous associer à Solera pour introduire une nouvelle solution sur le marché", a déclaré **Troy Weaver, President of Global Refinish chez Axalta**. "Cette technologie s'inscrit parfaitement dans l'engagement continu d'Axalta en matière de développement durable, alors que nous nous efforçons d'atteindre la neutralité carbone d'ici 2040. Elle a été conçue en pensant à nos clients afin de les aider à réaliser leurs propres objectifs de développement durable. En calculant avec précision les émissions de CO2 par réparation, nos clients peuvent prendre des décisions basées sur des données concrètes pour réduire leur empreinte carbone tout en améliorant leur rentabilité."*

Afin de se conformer à la Directive européenne sur la déclaration de durabilité des entreprises (CSRD), de nombreux pays exigeront des entreprises qu'elles suivent et communiquent leurs émissions de CO2 d'ici 2025. L'outil Sustainable Estimatics for Paint d'Axalta facilite l'analyse des émissions de CO2 des scopes 1, 2 et 3. Grâce à cet outil, les organisations peuvent présenter des données d'émissions de carbone crédibles et vérifiées.

Par ailleurs, les clients d'Axalta pourront consulter des tableaux de bord pour analyser leur empreinte globale en matière de réparation de collisions et la comparer à des références régionales, nationales et sectorielles. Ce partenariat stratégique avec Solera permet à Axalta d'offrir à ses clients du secteur de la peinture de finition un ensemble complet de produits, d'outils et de ressources pour les aider à réduire leur impact environnemental.

Arnaud Agostini, International Managing Director de Solera, a déclaré : *"Dans le cadre de notre solution d'estimation durable, le partenariat avec Axalta s'est imposé comme une évidence. La mesure des émissions de carbone est en train de se généraliser à travers le monde, de plus en plus de gouvernements encourageant son adoption afin de comprendre l'impact environnemental de la réparation automobile sur la planète.*

La préparation, la production et l'application de la peinture représentent un maillon essentiel de tout processus de réparation en carrosserie. Elles constituent également un facteur clé pour les assureurs qui ont besoin de mesurer et de rapporter précisément l'empreinte CO2 de chaque élément de chaque réparation.

En nouant un partenariat avec Axalta, Solera s'assure non seulement d'une mesure précise des émissions de CO2 résultant d'une réparation, mais également de la pérennité de ses données à long terme. En effet, le processus de peinture étant en perpétuelle évolution, l'accès aux données d'Axalta, constamment mises à jour au fil du développement de peintures plus écologiques, garantit la pertinence de nos informations. Ainsi, nous sommes en mesure de fournir les émissions de CO2 les plus précises associées à la réparation automobile."

Pour en savoir plus sur les initiatives de développement durable d'Axalta, rendez-vous sur refinish.axalta.eu/beleaf.

À propos d'Axalta

Axalta fournit des revêtements performants pour une large gamme d'applications industrielles, des revêtements pour véhicules légers et utilitaires destinés aux fabricants d'équipement d'origine, ainsi que des systèmes de préparation de surface et de revêtement de finition pour les carrossiers du monde entier. Notre équipe dessert plus de 100 000 clients dans plus de 140 pays. Forte de plus de 150 ans d'expérience et d'impact, Axalta innove pour développer des solutions de surface plus intelligentes, contribuant ainsi à un meilleur cadre de vie et à un avenir durable. Pour en savoir plus sur les initiatives de développement durable d'Axalta, rendez-vous sur refinish.axalta.eu/beleaf.

À propos de Solera

Solera est le leader mondial des logiciels en tant que service (SaaS), des données et des services de gestion du cycle de vie des véhicules. A travers ses quatre secteurs d'activité - sinistres automobiles, réparations automobiles, solutions pour véhicules et solutions pour flottes - Solera regroupe de nombreuses marques leaders dans l'écosystème du cycle de vie des véhicules, notamment Identifix, Audatex, DealerSocket, Omnitracs, LoJack, Spireon, eDriving/Mentor, Explore, cap hpi, Autodata, et bien d'autres.

Solera permet à ses clients de réussir à l'ère numérique en leur fournissant une solution "guichet unique" qui rationalise les opérations, propose des analyses basées sur les données et améliore l'engagement client. Solera est convaincu que cela aide ses clients à stimuler les ventes, à fidéliser la clientèle et à améliorer leurs marges bénéficiaires.

Solera dessert plus de 280 000 clients et partenaires à travers le monde dans plus de 120 pays. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.solera.com.