

B-Parking: déjà 6 ans au compteur !

Créée en juillet 2008, la filiale B-Parking a pour activité principale la gestion des parkings autos et vélos autour des gares.

B-Parking est une filiale à 100% de la SNCB.

€ **Chiffre d'affaires (2013)**
6.250.000€

👤 **Effectif**
7 personnes

P **Nombre de places de parking gérées**
• 20.000 en 2014
• 40.000 en 2018

👥 **Clients**
cheminots, navetteurs, utilisateurs occasionnels du train

🕒 **Accessibilité**
ouvert 7j/7 et 24h/24

👍 **Expertise**
système centralisé et automatisé sur l'ensemble du réseau, unique en Europe

Experts en la matière, Francis Duyck et Cédric Blanckaert sont partis de zéro: "On a commencé en 2008 avec rien et six ans plus tard, nous gérons 47 parkings dotés de barrières, offrant 18.000 places de parking", explique Francis Duyck, 56 ans. "La manière dont on allait exploiter les parkings de la SNCB (SNCB-Holding à l'époque) est unique en son genre et sort tout droit de la tête de Francis", poursuit Cédric, 34 ans, chez B-Parking depuis 2009. "C'est le résultat d'un travail de réflexion réalisé avec Messieurs Bourlard, Directeur général Stations, Taminiaux et Thirionet, qui a permis d'arriver à ce modèle."

Un système de gestion unique en Europe

L'idée étant de prendre en charge la gestion des parkings au sein de l'entreprise et de ne pas la sous-traiter, nos experts ont étendu leur stratégie à l'ensemble du réseau: "En résumé, on travaille avec

l'expertise de tous les services concernés au sein de la SNCB: guichetiers, équipes Area Management, CSS, etc.", nous dit Cédric. Ce travail d'équipe à grande échelle a permis de développer un système de gestion des parkings unique en Europe: chez B-Parking, l'effectif est réduit au maximum, le système étant entièrement automatisé. "Les coûts sont optimisés au maximum, ce qui garantit des prix bas pour nos navetteurs. Un prérequis pour une société de transport dont le but est de promouvoir la mobilité autour des gares", s'exclame Francis. C'est pourquoi le chiffre d'affaires de B-Parking est réinvesti dans la SNCB et le bénéfice dégagé dans les points vélos. Et nos deux interlocuteurs ne s'arrêtent pas là: "Nos objectifs? Ils sont nombreux, notamment atteindre 80 parkings ouverts en 2018, ce qui représente une moyenne de 10 parkings à ouvrir par an". Affaire à suivre...



"Les experts, ce n'est pas seulement nous mais aussi tous ceux qui travaillent avec nous!"

Cédric Blanckaert,
Project Manager B-Parking

"Tout a un coût, même une place de parking. C'est un cadeau de la SNCB à ses collaborateurs."

Francis Duyck,
Directeur général B-Parking