

Le confort a sa place au parking du Mont-Blanc avec son espace XXL

Indissociable de la vie genevoise, le parking du Mont-Blanc est situé à l'hypercentre de la ville faisant face à la rade et à son célèbre jet d'eau, ainsi qu'aux plus prestigieux quartiers, côté rive droite ou rive gauche. Propriété du groupe PARKGEST, il est le navire amiral d'un ensemble composé de 14 parkings. Prouesse sous-lacustre inaugurée en 1972, il y a 50 ans, le parking du Mont-Blanc propose un service unique à Genève avec un niveau entier consacré aux places XXL. Avec 3,50 m de large, elles offrent un confort inégalé pour parquer tout type de voiture. Rencontre avec Thierry d'Autheville, directeur général depuis 2011, qui revient sur la dynamique du groupe PARKGEST.

Vous avez effectué la majeure partie de votre carrière au sein de deux groupes mondiaux, KPMG, puis Caterpillar. En quoi le projet PARKGEST vous a-t-il séduit ?

Franco-suisse, j'ai grandi à Bordeaux, issu d'une famille originaire de Neuchâtel qui avait migré en terre girondine il y a bien longtemps et créé une compagnie de négociants en vin. Après mes études dans une école de Management en France, je suis arrivé en Suisse en 1989. J'ai exercé dans des multinationales, d'abord dans une société d'Audit, KPMG, pendant 5 ans, puis Caterpillar, chez qui je suis resté 16 ans. Convaincu du fort potentiel du groupe PARKGEST, j'ai fait le choix de passer en 48 h d'une multinationale aux 45 milliards de chiffre d'affaires et 150 000 employés, à un groupe de PME de 25 personnes.
L'industrie du parking ? : mais quelle idée, m'ont alors dit mes amis ! J'ai pourtant découvert un secteur passionnant, où la réussite revient à ce qu'il ne se passe rien dans les parkings. Or, pour qu'il ne se passe rien, il faut faire beaucoup ! Gérer des actifs importants, des systèmes et des processus notamment liés au flux de véhicules, à la sécurité, à l'environnement, à l'information, tout cela exige une grande somme de compétences pour nos équipes.
Sur un marché à dominance étatique, je me suis attaché à créer une marque en renforçant l'image de cohérence et de dynamisme de ce groupe composé de plusieurs sociétés (parkings propriétaires et tiers) ; PARKGEST est désormais reconnue pour son expertise, avec 14 parkings sous gestion et bientôt 16 ! Nous avons développé un modèle de gestion de parkings en partant des parkings propriétaires (Mont-Blanc et Villereuse) pour gérer des parkings tiers.
Le client doit rentrer, choisir son offre de stationnement en toute sérénité parmi les différents types de places (classique, XXL, PMR*, Femmes, Recharge électrique) en profitant des services à disposition comme le guidage dynamique, le lavage de voitures ou les kiosques à journaux, puis ressortir en toute sérénité.

* Personnes à mobilité réduite

Le parking du pont du Mont-Blanc vient de fêter ses 50 ans. Comment avez-vous adapté l'offre de stationnement aux besoins des usagers ?

Cet ouvrage, qui a la particularité d'être construit sous le lac, a été inauguré en 1972. Il a entre autres été financé par les commerçants pour dynamiser les activités du centre-ville, avec une situation géographique optimale en plein Genève. Ouvert 24 h/h, 7J/7, le parking du pont du Mont-Blanc est un monde en soi, avec 1 200 000 mouvements de véhicules par an, soit 2 200 000 d'usagers (conducteurs et passagers). En 2018, sa capacité d'accueil a été réduite de 1535 à 1400 places pour créer un espace confort sur l'ensemble du 4e sous-sol : 250 places de 3,50 m de large. C'est unique à Genève et probablement en Suisse. La clientèle à la recherche de confort et de tranquillité et les usagers souhaitant bénéficier de places « grand format » sont absolument ravis. Les places XXL offrent une aisance inégalée pour se parquer. L'espace supplémentaire facilite les mouvements autour de la voiture, le débarquement et l'embarquement des passagers et des objets ; tout cela en minimisant les risques de chocs sur la carrosserie.

De cette activité de gestion de parkings, avez-vous développé d'autres activités ?

Effectivement, j'ai trois métiers en un. Le parking du Mont-Blanc étant tellement grand avec un flux impressionnant d'usagers, il nous est apparu opportun de développer un Business B2B de location d'espaces médias. Le réseau d'affichage publicitaire offre d'excellentes performances en termes de visibilité et d'impact. Grâce au trafic quotidien de plus de 6000 usagers au seul parking du Mont-Blanc, une annonce placée sur les barrières d'entrée et de sortie sera vue 12000 fois par jour ! Une grande variété de supports possédant chacun des qualités spécifiques est mise à la disposition des annonceurs : marquage sur tickets, barrières, zones de paiement, piliers, ascenseurs, escaliers roulants, podiums d'exposition en sous-sol et dernièrement de longs panneaux dans les rampes externes d'entrées et de sorties véhicules.
Ainsi, depuis près de 50 ans, nos parkings accueillent les campagnes des plus grandes marques genevoises et internationales, pour le lancement de leurs produits, leurs promotions des ventes ou la culture de leur image.
Nous poursuivons notre Business development en remportant des appels d'offres pour gérer des parkings de communes ou d'investisseurs. Les derniers en date concernent le projet Îlot-Sud à Morges ou le projet Evolution + du quartier de l'Étang à Vernier. Sur ce dernier, deux parkings sur trois sont d'ores et déjà ouverts « Le District » et « Les Fabriques » et le 3e, « Les Atmosphères », devrait ouvrir très prochainement pour une capacité totale de 1 767 places voitures. Et à cela s'ajoutent plus de 3000 places pour les 2-roues, motorisés ou non ! PARKGEST est également reconnu pour son savoir-faire comme société d'ingénierie et de conseils en construction de parkings.
www.parkgest.ch

Jeannette Monarchi

