

# NEXTSTATION

MARRAKECH 2015



## 5<sup>TH</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE ON RAILWAY STATIONS



Palmeraie Palace  
Marrakech, 21-22 october 2015



# Une place de parking à portée de main

**Une place de parking à portée de main,  
un service apprécié par les clients du rail**

## **L'expérience B-Parking**

- Cédric Blanckaert
- Business Development & Commercial Manager
- B-Parking (SNCB – Belgian railway)
- Belgium
- 3A - Enrichir l'expérience du client





# Votre place à portée de main





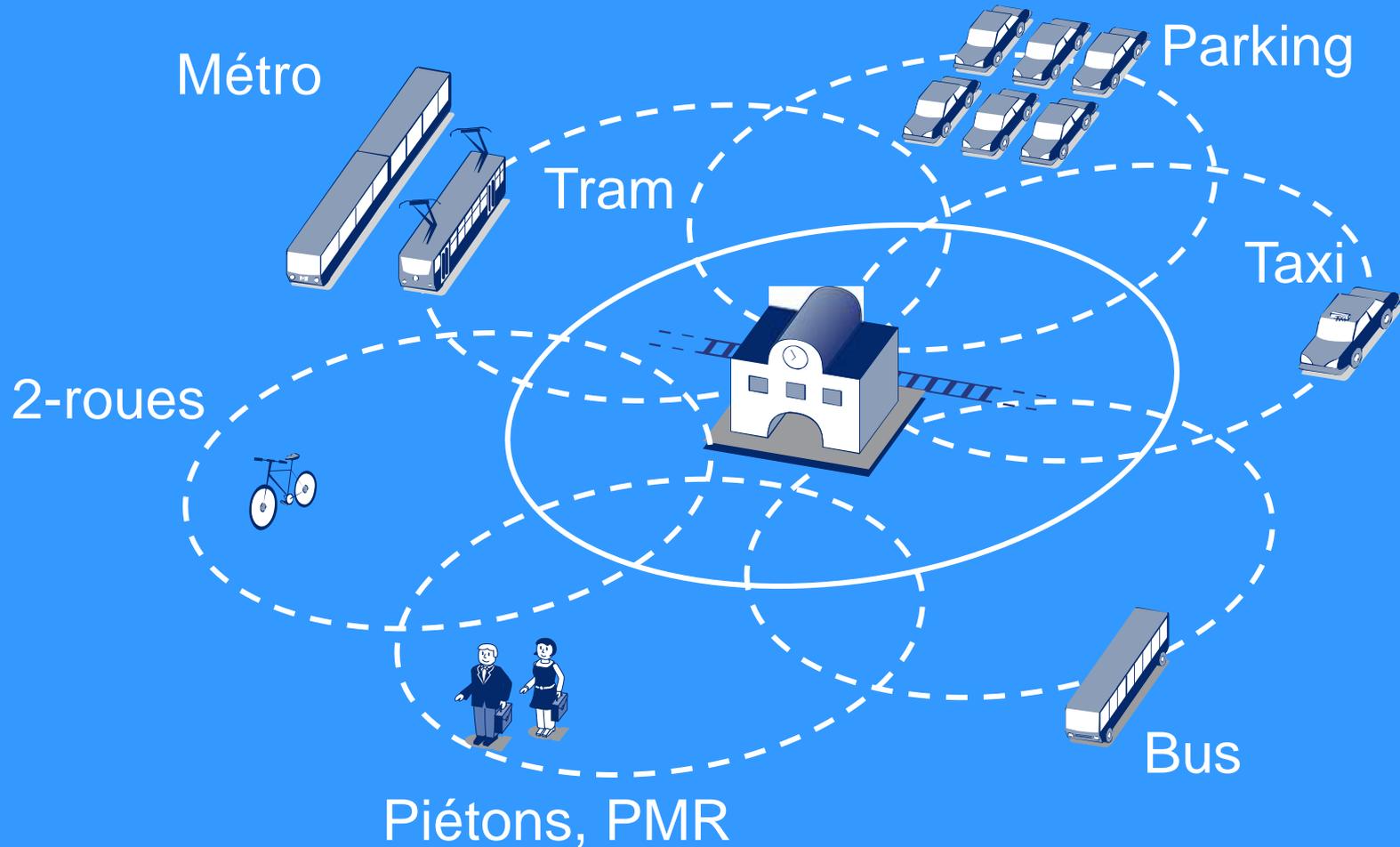
# Au programme

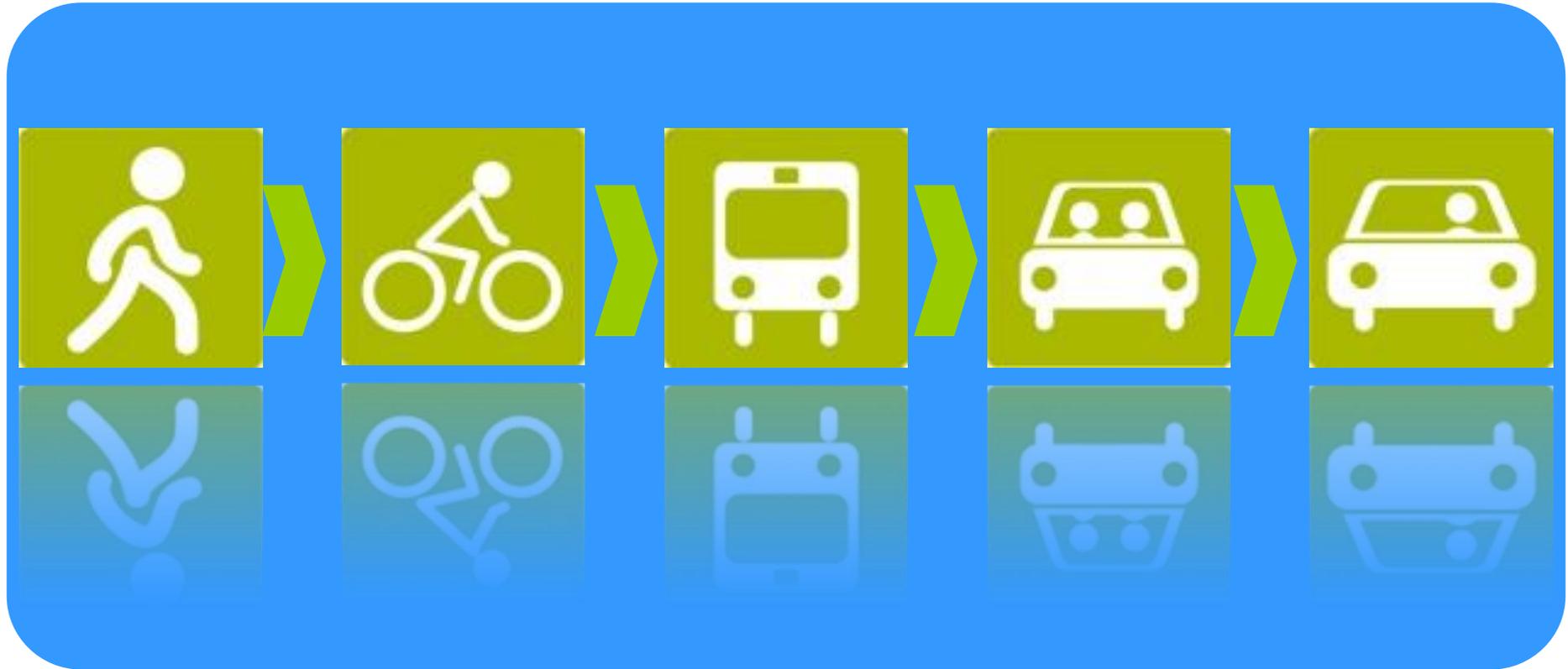
- **La stratégie “parking” de la SNCB**
- **Produits et gestion tournés vers le client**
- **Business model et intermodalité**
- **Conclusions**





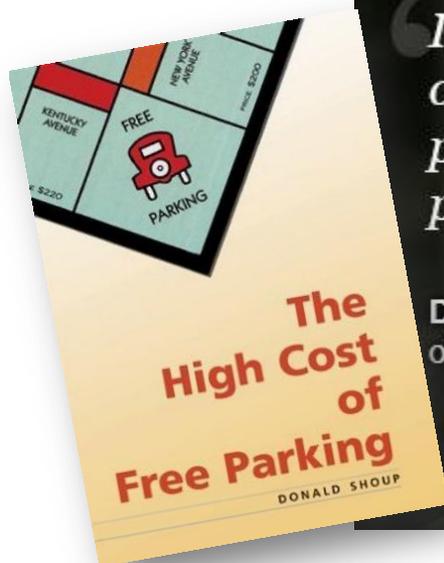
## Stratégie parking





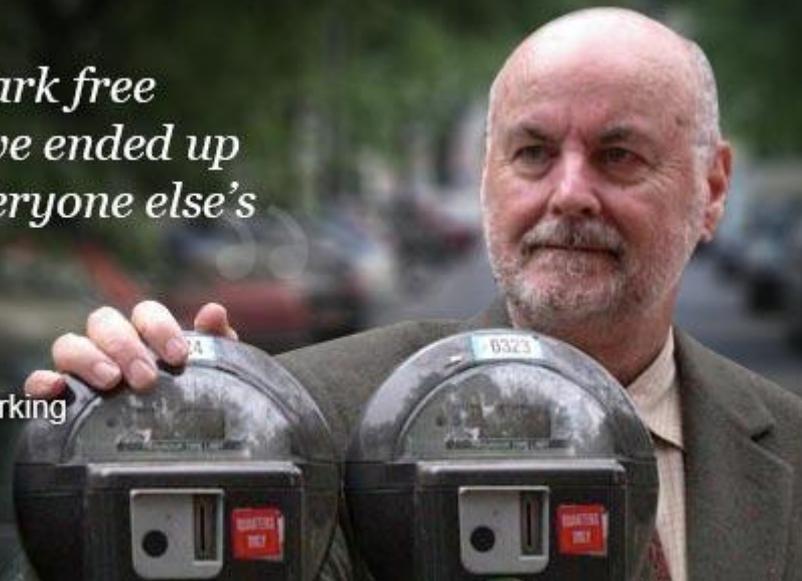


- Expérience parking gratuit
  - Pas de clients en plus
  - Baisse de la qualité du service
  - Coût élevé des parkings gratuits



*“In trying to park free ourselves, we’ve ended up paying for everyone else’s parking”*

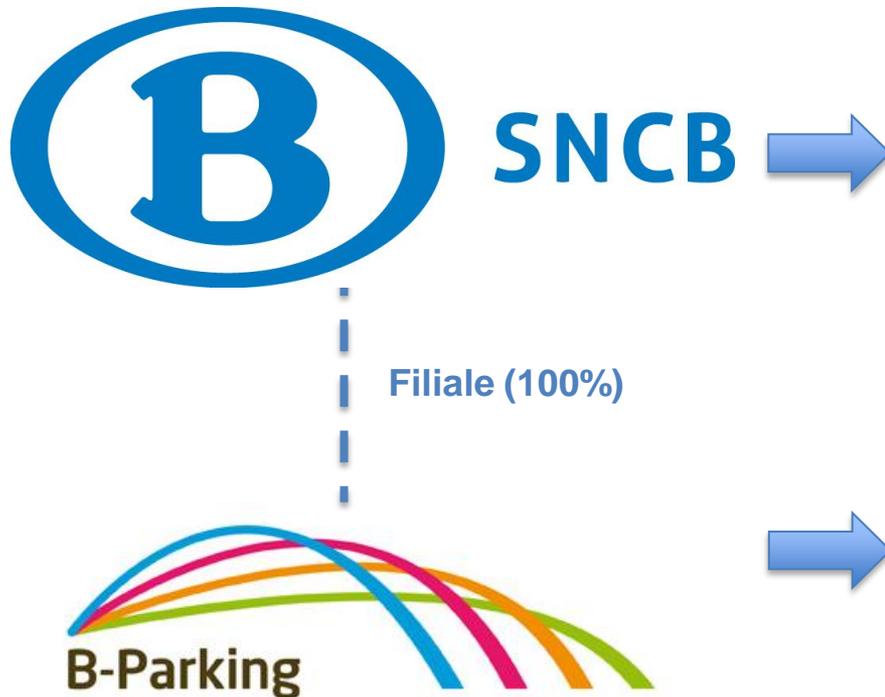
**Donald Shoup**  
on the cost of free parking





1. Place garantie pour les abonnés
2. Tarifs et produits différenciés
3. Non-concurrence avec transport publics
4. En lien avec services intermodaux
5. Couvrir les coûts et charges





### Propriétaire-Gestionnaire

- 1er investissement
- Stratégie et politique générale
- Tâches du propriétaire (entretien, gestion bâtiment,...)

### Exploitant

- Exploitation au quotidien
- Tarif, horaire, accès
- Entretien
- Gestion des recettes





42.000 places  
sous contrôle d'accès





- Lien entre produit train et produit parking
- Tarifs différenciés
  - Type de gare
  - Environnement
  - Voyageur – non-voyageur





- Utiliser les compétences du groupe SNCB
- Au service du client
- Gestion centralisée et à distance (24/7)
- Equipe de 7 personnes





- Les recettes des parking voitures financent ... les coûts des parkings 2 roues
- Développement services intermodaux
- Participation dans des filiales → 1 pôle



Armoire motards



Points vélos



Cambio



e-chargement



Blue-bike



- Clients demandent des parkings contrôlés et acceptent de payer si:
  - ✓ garantie de place
  - ✓ qualité des infrastructures
  - ✓ tarif cohérent et incitants financiers
  - ✓ services annexes
  - ✓ une chaîne de mobilité complète
  
- Evolution des comportements
  - ✓ Changement de mode de transport pour aller à la gare
  - ✓ Financement des coûts et charges d'exploitation
  - ✓ Ce n'est pas le parking payant qui dissuadent de prendre le train mais bien l'offre de train à proximité



- **Cédric Blanckaert, Business Development & Commercial Manager**
- **B-Parking (SNCB – Belgian railway)**
- **cedric.blanckaert@b-parking.be**
- **www.b-parking.be**



**THANK YOU      MERCI**

