



QUESTIONS À...

WILLIAM ES ROSENFELD, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL ET COFONDATEUR DE ZENPARK

L'Automobile & L'Entreprise : Pouvez-vous nous présenter Zenpark en quelques mots ?

WR : Zenpark est le premier opérateur de parkings partagés connectés d'Europe et le numéro un français du parking mutualisé pour la smart city. Nous développons un service qui répond à la saturation des emplacements de stationnement en milieu urbain. La solution la plus immédiate, c'est de partager les parkings aujourd'hui sous-utilisés. C'est ce que nous nous proposons de faire. Notre technologie brevetée combine des solutions logicielles et matérielles qui permettent de transformer n'importe quel type de parking privé en parking partagé. On transforme un bloc de béton en objet connecté. L'automobiliste peut ensuite réserver sur notre application un parking pour une heure, un mois ou au forfait et bénéficier d'un tarif très compétitif, en moyenne 50 % moins cher qu'à l'horodateur.

A&E : Pouvez-vous nous donner quelques chiffres sur vos activités ?

WR : Zenpark aujourd'hui il y a 1000 parkings partagés, c'est l'application mobile jugée la meilleure sur ce marché. C'est également 200 000 clients actifs, une utilisation toutes les trente secondes et près de 10 % de croissance mensuelle.

A&E : Votre service est-il une solution pour les entreprises qui sous-utilisent leur parking ou qui sont, au contraire, à la recherche de stationnements supplémentaires ?

WR : Jusqu'à présent nous travaillons essentiellement avec les professionnels de l'immobilier : les bailleurs sociaux, les hôtels, les résidences étudiantes, les supermarchés, etc. qui nous permettent d'accéder à des viviers d'emplacements importants. Mais très clairement, dans tous les grands pays

se chiffre en millions d'euros de gaspillage. Qui plus est, la plupart du temps, les collaborateurs qui ont la nécessité de stationner et qui n'ont pas la chance d'avoir un badge vont garer leur véhicule dans un parking public et rapportent ensuite des notes de frais. Nous avons débuté des tests dans l'immobilier de bureau avec une expérimentation au siège social de Nexity notamment. Les collaborateurs y sont les seuls à pouvoir localiser le parking et à réserver une place si la disponibilité le permet. Si notre algorithme calcule un taux de remplissage insuffisant, on peut également ouvrir le parking aux automobilistes extérieurs. Ça devient donc une source de revenu pour l'entreprise.

A&E : Vous faites partie des acteurs du smart parking. En quoi cela consiste-t-il ?

P-OG : Le smart parking est un parking partagé, connecté, intelligent, qui est naturellement construit dans l'infrastructure du bâtiment et qui mutualise tous les usages et tous les utilisateurs. Aujourd'hui, au lieu de construire un parking par bâtiment, on peut grâce à la technologie construire un parking mutualisé avec moins de places tout en garantissant le service maximal à tous les utilisateurs.

Propos recueillis
par Raphaël Desrosiers

“ Aujourd'hui, au lieu de construire un parking par bâtiment, on peut grâce à la technologie construire un parking mutualisé avec moins de places. ”

européens, il y a deux segments de marché totalement inexploités : les résidences et l'immobilier de bureau. Quand vous regardez les entreprises, la majorité d'entre elles ont entre 30 et 35 % de stationnements vides la journée. Quand vous avez un parking de 300 places, que vous louez la place 200 à 300 euros par mois et que vous savez que vous n'en utilisez pas 30 à 35 %, tout d'un coup ça