



QUESTIONS À...

STÉPHANE SEIGNEURIN, FONDATEUR DE MYCARSPOT

L'Automobile & L'Entreprise : Comment est né MyCarSpot ?

Stéphane Seigneurin : Tout a commencé en 2014, quand l'entreprise dans laquelle je travaillais a déménagé d'une zone d'activité vers un site du centre-ville de Montpellier. En parallèle, les effectifs ont connu une forte croissance. S'est donc posée la problématique d'attribution des places de parking. Ayant moi-même une place de stationnement que je n'occupais qu'un tiers du temps, j'ai proposé de créer une application dynamique pour favoriser le partage des emplacements. Cette solution a fini par être utilisée en interne, et j'ai décidé de me lancer en 2017 avec la signature d'un premier client grand compte, Docaposte.

A&E : Où en êtes-vous aujourd'hui ?

SS : Je me suis associé il y a deux ans à Alexandre Michel, ingénieur d'affaires, pour développer la solution, en améliorer les fonctionnalités, la marketer et la vendre plus largement. Aujourd'hui, une équipe d'une dizaine de personnes travaille au développement de MyCarSpot, qui compte des clients en France et à l'étranger, représentant un total de 5 000 places de stationnement.

A&E : Concrètement, ça fonctionne comment ?

SS : Notre outil participe au partage collaboratif des places de parking disponibles dans

une entreprise. Les collaborateurs qui ont un stationnement attribué déclarent les jours où ils n'occuperont pas leur emplacement pour que ce dernier puisse être utilisé par un collègue. La formule est à la carte. Les entreprises peuvent paramétrer la solution en fonction de leurs besoins : priorité d'affectation des places, gestion des emplacements réservés aux véhicules

“ Le partage collaboratif des places de parking disponibles dans une entreprise en améliore le taux d'occupation en participant à la qualité de vie au travail. ”

électriques ou aux personnes à mobilité réduite, délégation pour la gestion des places des personnels de direction, durée des plannings disponibles... L'attribution des places peut ensuite être gérée par l'administrateur lui-même ou en mode dynamique via une application utilisateur, qui s'appuie sur deux algorithmes au choix : le premier donne priorité à ceux qui font des demandes à l'avance et le second, plus équitable, évite que ce soit toujours les mêmes qui accèdent au parking. L'entreprise dispose d'un reporting complet afin de connaître le taux d'utilisation de ses places de parking grâce à une interface dédiée.

A&E : Quid de la sécurité et de l'accès au parking ?

SS : Notre application est améliorée sans cesse. Nous avons ajouté l'an dernier des fonctionnalités pour passer outre les badges ou les télécommandes en développant un boîtier permettant de contrôler la barrière du parking via son smartphone. Nous avons aussi la possibilité de brancher des caméras à reconnaissance de plaque d'immatriculation.

A&E : Quels sont les avantages concrets ?

SS : Nos clients observent un gain virtuel de 20 à 30 % des places de parking. Le conseil départemental des Yvelines, qui a opté pour notre solution récemment, constate même avoir gagné jusqu'à 35 % de stationnements. MyCarSpot participe aussi au bien-être des collaborateurs et à la qualité de vie au travail, ainsi qu'à la création de lien et d'un sentiment d'appartenance au groupe par le partage.

A&E : Quel est le coût de cette formule ?

SS : Le service est gratuit pour les collaborateurs et facturé à l'entreprise 2 euros par mois par place de stationnement gérée. À cela peuvent s'ajouter des services complémentaires comme l'accès sécurisé au parking. Avec ce forfait, nos clients profitent de toutes les mises à jour et sont informés des évolutions de la plate-forme. Nous faisons régulièrement le point avec eux ●

Propos recueillis par Leslie Auzèmer