

## L'École VINCI Park L'école de commerce du stationnement une nouvelle formation totalement inédite en France.

VINCI Park se dote de son propre centre de formation, l'École VINCI Park.

**La création d'une véritable école de commerce du stationnement répond à deux objectifs : consolider une culture commune au sein d'une entreprise jeune et valoriser les métiers du stationnement. Une initiative exceptionnelle pour une entreprise de taille moyenne.**

Afin de définir les contenus des différentes formations et de réaliser une école en adéquation avec les attentes des salariés, VINCI Park a confié un contrat d'assistance à l'Académie ACCOR Services, qui, après avoir mené un audit dans l'entreprise, a participé à la définition des grandes lignes du projet.

### L'École VINCI Park fédère les salariés autour d'une seule et même culture.

Née en 2001 du rapprochement de Sogeparc et des Parcs GTM, VINCI Park regroupe une mosaïque de cultures différentes qui induisent des comportements et des méthodes de travail hétérogènes. Afin de fédérer l'ensemble des collaborateurs autour d'une même culture et de favoriser leur promotion au sein de l'entreprise, VINCI Park innove en créant l'école de commerce du stationnement. « *Cette école, voulue par notre président, Denis GRAND, accélérera l'intégration des collaborateurs, homogénéisera nos savoir-faire et stimulera la diffusion d'une même vision du service dans toute l'entreprise* », commente **Laurent Caniard, Directeur des Ressources de VINCI Park.**

Une initiative qui permet aussi de valoriser les métiers du stationnement qui ne font jusqu'à présent l'objet d'aucune formation scolaire spécifique, qui ont longtemps souffert d'un déficit d'image et qui sont très mal connus du grand public.

### L'École VINCI Park organise ses formations autour des disciplines propres aux métiers du stationnement, en privilégiant deux thèmes essentiels : la Relation Client et la Stratégie Commerciale d'une part, le Management d'autre part.

L'École débute son activité par **deux sessions parallèles** :

- La première est un cycle qualifiant comportant 10 modules. Il s'adresse à une quinzaine **d'agents d'exploitation** qui, à l'issue de 19 jours de cours répartis sur 6 mois, verront leur formation récompensée par un diplôme de « Manager d'Exploitation ». Ils pourront alors postuler à **un emploi d'encadrement**, « *nous proposerons des formations qualifiantes qui permettront à ceux qui les suivront avec succès de progresser dans l'entreprise et d'être prioritaires pour l'attribution de postes vacants.* » confirme **Laurent Caniard.**
- La seconde formera une soixantaine de **salariés du management intermédiaire** – responsables de centres ou de secteurs – en deux sessions de trois jours axées sur **le management et la stratégie commerciale.** « *Ces deux actions sont complémentaires et permettront aux salariés concernés de renforcer leur fonction de manager et de consolider l'identité de la marque afin de répondre aux nouveaux défis de leur métier : le développement de la fonction commerciale et l'optimisation des ressources de l'entreprise* », explique **Laurent Caniard.**

Lors de ces sessions, des modules spécifiques et sur mesure, conçus à partir de la réalité des métiers du stationnement, seront proposés par des formateurs issus de VINCI Park et des consultants de l'Académie ACCOR Services. **Un système d'évaluation est prévu pour valider les acquis.** Pour le cycle qualifiant « Manager d'Exploitation », l'évaluation s'effectuera au sein de l'école durant la formation, mais aussi sur le terrain, sous la supervision d'un tuteur, chargé d'accompagner le stagiaire et de s'assurer de la bonne mise en pratique des acquis.

A partir de 2005, les modules mis au point pour les premières formations seront proposés « à la carte » aux personnels d'exploitation et complétés par d'autres actions. **Des formations de terrain seront également assurées, dans un réseau de parkings-écoles** situés dans de grandes métropoles régionales. Ces parkings-écoles permettront aux stagiaires de suivre au plus près du terrain des formations pratiques et techniques.

## Les ambitions de l'Ecole VINCI Park.

Au-delà des « diplômes maison », l'Ecole a pour ambition, à terme, de se faire agréer afin de décerner des **certificats de qualification professionnelle** reconnus dans le secteur des services automobiles auxquels sont rattachés les métiers du stationnement.

### VINCI Park associe ses collaborateurs au succès de l'entreprise

En créant son école, VINCI Park incite ses collaborateurs à être **de véritables acteurs** du développement de la société. En effet, grâce à ces formations, les agents d'exploitation deviennent des **commerçants** à part entière, mobilisés autour d'une culture de marque, fiers de leur métier et de leur appartenance à l'entreprise.

Proches des automobilistes et attentifs à leurs besoins, **ils suggèrent ainsi de nouveaux services** orientés aussi bien vers la ville que vers l'animation des parcs.

Afin d'accentuer ce sentiment d'adhésion à la culture d'entreprise et de renforcer la motivation des collaborateurs, VINCI Park organise des événements internes dont le **Raid VINCI Park**, épreuve sportive par équipes, dont la première édition s'est déroulée, en 2003, dans l'Aveyron. L'occasion pour tous les salariés de la société, de l'agent d'exploitation à l'équipe dirigeante, de se rencontrer et d'échanger lors d'un événement ludique et convivial.

## Fiche d'identité de l'Ecole VINCI Park

**Date de création** : 3 novembre 2004

**Localisation** : Nanterre

**Partenaire** : Académie Accor Services

### Deux premières formations :

#### Formation de Manager d'Exploitation destinée aux agents d'exploitation

19 jours échelonnés sur 6 mois

à partir de novembre. 2004

**Effectif** : 15 stagiaires maximum

#### Formation des responsables de centres et de secteurs (*postes intermédiaires entre la direction et les responsables d'exploitation*)

2 fois 3 jours par mois de formation à la Stratégie Commerciale et au Management entre novembre 2004 et janvier 2005.

**Effectif** : 12 stagiaires par groupe

- relation client
- stratégie commerciale
- marketing

**Formation pratique** : à partir de janvier 2005

***En développant une politique de ressources humaines originale, centrée autour de ses collaborateurs et exceptionnelle pour une entreprise de sa taille, VINCI Park est plus que jamais devenue une marque novatrice dans le domaine du stationnement.***

## A propos de VINCI Park

---

Créé en juin **2001** par VINCI, numéro un mondial des concessions, de la construction, et des services associés, VINCI Park regroupe l'ensemble des activités du groupe dans le secteur du stationnement et des services qui lui sont liés.

Elle conçoit, finance et gère des infrastructures et équipements pour des collectivités publiques et des opérateurs privés. Avec **1200** parcs de stationnement gérés par 5.100 salariés, répartis dans **12** pays du monde et **491** millions d'euros de Chiffre d'Affaires 2003, VINCI Park est le premier opérateur européen du stationnement et le leader mondial du stationnement concédé.

VINCI Park manifeste depuis sa création, la volonté forte de bâtir sa marque sur une politique de services mis à la disposition du public et sur la qualité des ouvrages gérés.

### Contact presse

Agence **gopublic** (VINCI Park)

Charlyne SAUDRAIS – 01 40 20 12 41 - [csaudrais@gopublic.fr](mailto:csaudrais@gopublic.fr)

Céline COULAUD – 01 40 20 12 44 - [ccoulaud@gopublic.fr](mailto:ccoulaud@gopublic.fr)

Place Vendôme – 356, rue Saint Honoré – 75001 Paris