

PARKINGS LA DÉFENSE : AUDIT TECHNICO COMMERCIAL DU CONTRAT D'EXPLOITATION + ASSISTANCE DÉFINITION DU CADRE JURIDIQUE DU FUTUR CONTRAT

Client | **Paris la Défense**

En collaboration avec EY et
Latournerie Wollfrom Avocats

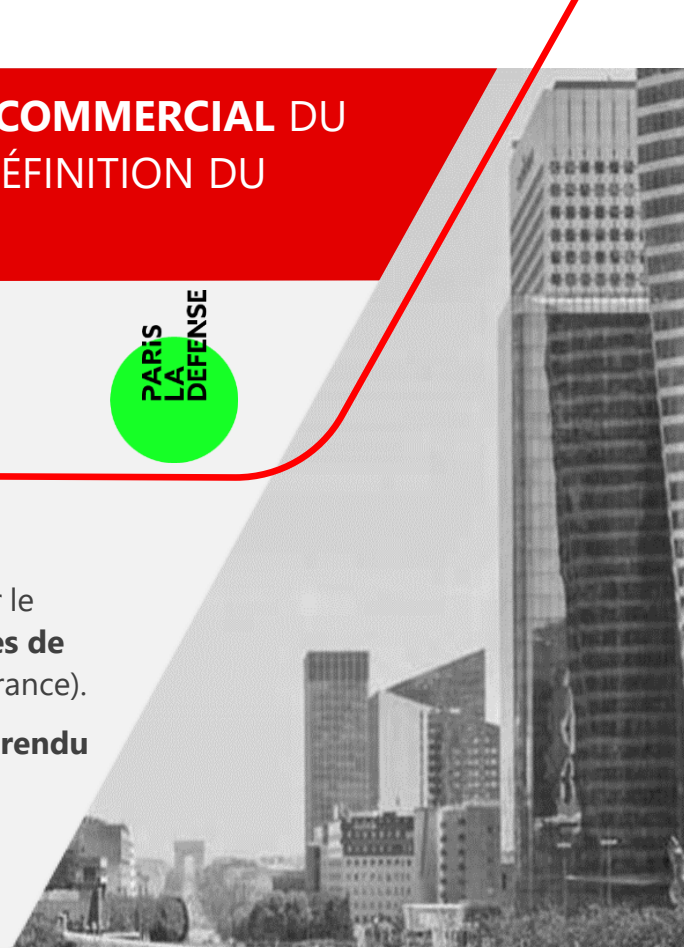


OBJECTIFS DE LA MISSION :

Sareco a accompagné Paris La Défense dans sa réflexion pour le choix du futur cadre juridique de gestion de ses **25 000 places de stationnement** (le plus grand contrat de stationnement de France).

La mission comprenait un état de lieux du **niveau de service rendu** ainsi que la **réalisation d'outils d'aide à la décision** sur les différents **modes de gestion** possibles.

Une fois ce choix finalisé, Sareco a poursuivi sa mission et accompagné Paris La Défense dans **l'ensemble de la procédure de mise en concurrence et les négociations avec les candidats**.



CONTENU DE LA MISSION :

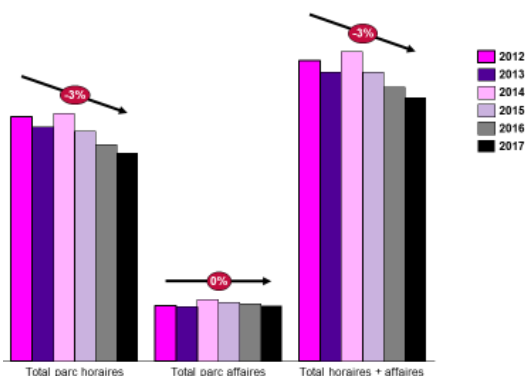
En partenariat avec EY, mandataire de la mission, nous avons mené les tâches suivantes :

- Réalisation d'un état des lieux de l'exécution des **contrats de DSP en cours** et de leurs sociétés exploitantes sur les aspects juridiques, financiers, organisationnels, commerciaux et techniques ;
- À l'issue des analyses, proposition d'une identification des **zones de risques** et établissement d'un **plan d'actions** pour chaque contrat de DSP ;
- Assistance à la formalisation d'**outils de suivi et de pilotage** pour Paris la Défense ;
- Réalisation d'une **analyse comparative** des différents modes de gestion possibles ;
- Réalisation une **étude approfondie de trois solutions**.



Audit des DSP de stationnement

Présentation des résultats de l'audit et du plan d'actions associé



Évolutions financières 2012 - 2017 –

Source Sareco