

## ENTREPRISES

Accueil | Entreprises | Une startup suisse modernise la gestion des jets privés

# Une startup suisse modernise la gestion des jets privés

Les propriétaires de jets privés font face à de nombreux interlocuteurs pour la gestion de leurs appareils. Une startup suisse, My Jet, se lance sur le créneau et offre de faciliter les opérations et la comptabilité pour les détenteurs.

Matthieu Hoffstetter

Publié: 03.10.2016, 13h15



1 / 5

Image: DR

En apparence, disposer d'un jet privé facilite la vie: pas de billets d'avion à réserver des semaines ou des mois à l'avance, pas besoin de subir les files d'attente pour les

contrôles de sécurité ou l'embarquement, un service personnalisé à bord et pas de voisin bruyant ou remuant à supporter... Si ces avantages sont réels et non négligeables, la gestion d'un tel appareil constitue également un parcours du combattant. «Soit le propriétaire délègue la gestion à un family office qui n'est souvent spécialisé dans cette activité, soit il gère lui-même l'avion et il doit faire face à une constellation de prestataires, fournisseurs, intermédiaires,...», constate Christopher Marich.

**Lire aussi:** [La Suisse est au cœur du marché des jets privés ↗](#)

Pour ce jeune homme qui a travaillé plusieurs années déjà dans le secteur de l'aviation privée, un tel flou ne profite pas aux propriétaires d'avions. «Il arrive que certaines prestations soient facturées deux fois, mais le propriétaire ne s'en rend pas compte car il reçoit chaque fin de mois plusieurs dizaines de documents différents. Et même sans aller jusque-là, le flou qui règne dans cet univers ne favorise pas la concurrence et une tarification claire. Les délais importants entre l'événement physique entraînant un coût et sa facturation pouvant aller jusqu'à trois mois, cela complique encore la situation», constate Christopher Marich. Seule solution jusqu'à présent: mandater un family office ou un employé pour gérer son jet. Mais avec des connaissances parfois aléatoires du secteur.

## A contre-courant de la désintermédiation

D'où l'idée de Christopher Marich et de son associé Kirill Kim de lancer une solution gérée par des professionnels, s'appuyant sur une solution pensée spécialement pour cette activité et apte à collecter, classifier, analyser et négocier tous les coûts liés à l'opération d'un jet avec les prestataires de services, et cela en temps réel: le principe de My Jet ↗ était né. A contre-courant de la «désintermédiation», les deux associés proposent au contraire une médiation entre propriétaires d'avions privés et prestataires de services.

D'un côté, les services aéroportuaires, opérateurs, fournisseurs de carburant, mécaniciens, équipages, sociétés de maintenance, assureurs, traiteurs ou personnel en charge du catering,... jusqu'à quinze intervenants sur un même vol: tous n'ont plus qu'un seul interlocuteur: My Jet. De l'autre, juste le propriétaire mais qui peut accéder en temps réel via son application à un rapport détaillé et unique sur l'ensemble

des opérations, toutes sur le même modèle. «Car l'un des griefs le plus souvent entendu du côté des propriétaires, c'est de recevoir tous les jours des factures, documents, rappels, notes,... de la part des prestataires de service, auxquels ils ne comprennent pas toujours grand'chose, car chaque société dispose de son mode de fonctionnement. Avec My Jet, nous respectons ces modes de fonctionnement propres, tout en harmonisant le tout pour le propriétaire afin qu'il puisse bénéficier d'une information claire et précise résumant l'ensemble de l'activité liée à son aéronef, et ce en temps réel grâce à notre technologie», détaille Christopher Marich.

**Lire aussi:** [Voler en jet privé aux tarifs du low cost ↗](#)

Début 2014, les deux associés commencent à développer leur solution. Partis au départ sur une app, ils se rendent vite compte que la complexité des interactions et la lisibilité des opérations rend nécessaire le passage à un logiciel complet, qui pourra ensuite être décliné via une app pour smartphone. Ici, pas question d'automatiser le processus: «Certaines opérations peuvent être automatisées, mais l'oeil humain reste crucial actuellement pour valider l'ensemble de ce qui intervient au sujet de l'avion. Par contre, aux yeux du client, la standardisation des données et la facilité d'utilisation de notre plateforme rendent la gestion plus lisible. Et pour nous, cette standardisation permet de comparer ce que nous traitons pour un appareil avec d'autres appareils similaires, afin d'optimiser les coûts si c'est possible», ajoute Christopher Marich.

Grâce à ce souci de rendre comparables les opérations, My Jet et ses cofondateur affirment pouvoir réduire de 12% en moyenne les coûts de gestion et de maintenance d'un avion. Après un an et demi de mise au point, l'offre My Jet est mûre pour le marché et lancée en août 2015. Souhaitant apprendre en expérimentant, les deux associés ont d'abord obtenu les mandats pour deux clients et ont amélioré leur solution au fil des mois. Fin 2015, ils passent à cinq clients et à la fin de l'été 2016, une trentaine de détenteurs de jets leur ont confié la gestion de leurs appareils. «Nous pourrions gérer davantage d'appareils, nous avons une soixantaine de contacts prêts à nous confier un mandat. Mais il est hors de question de grandir trop vite et de perdre la qualité du service: nous voulons y aller étape par étape», confie Christopher Marich.

## Une récompense internationale

Et de citer quelques anecdotes de gains pour des propriétaires: «Certains cas sont frappants: nous avons eu le cas d'une facture de carburant pour un appareil de 25t de kérosène, alors que le réservoir de ce modèle est de 20 tonnes. Et aussi le cas d'un équipage qui s'était fait livrer pour son catering à bord des mets et boissons à hauteur de plusieurs milliers de francs alors qu'aucun passager n'était à bord: une exagération manifeste. Cependant, il s'agit souvent d'optimisations plus complexes que les opérateurs n'ont pas le temps ou les ressources pour traiter, My Jet fonctionne donc comme un outil complémentaire idéal». Des erreurs et des anomalies dont les montants se chiffrent rarement en millions de francs, mais qui occasionnent sur le long terme des dépassements de budget évitables. «Avec un abonnement mensuel compris entre 4000 et 6000€ par mois pour bénéficier de nos services, ce qui représente moins de 3% du budget annuel de gestion d'un avion privé. Et avec la rationalisation des coûts et la surveillance des dépenses, le retour sur investissement peut être rapide», certifie Christopher Marich.

Pour le moment, My Jet ne s'est attaqué qu'aux marchés d'Europe et de Russie. Mais le Moyen-Orient et surtout les Etats-Unis sont dans le viseur des cofondateurs, alors que l'Asie est en croissance mais encore assez lente. «Avec presque 50% des avions privés au monde, le marché américain représente un potentiel énorme. Mais avant de nous y attaquer, nous voulons atteindre une taille critique pour avoir les reins assez solides là-bas», avertit le CEO de la startup. D'ici fin 2016, il ambitionne de gérer une cinquantaine d'appareils. Et pour accompagner cette montée en puissance, lui et Kirill Kim peuvent compter sur le soutien de cinq actionnaires suisses, américains et russes. Les investissements réalisés par ceux-ci ont permis d'améliorer les services informatiques et les algorithmes. Un financement bienvenu après avoir pu compter sur les amis et la famille au départ. Une levée de fonds cet été a permis d'envisager les développements des prochains mois avec davantage de sérénité.

Et l'une des pistes pour l'avenir pourrait justement prendre appui sur le volet technologique: si le nombre d'appareils gérés par My Jet venait à augmenter sensiblement, un outil informatique suffisamment puissant pourrait permettre à la startup de devenir une plateforme globale de données sur l'aviation privée. «Routes aériennes, consommation moyenne de carburant, temps moyen passé au sol, comparaison des frais dans les aéroports ou pour la maintenance: une base de données très fournie permettrait de rationaliser le secteur et de développer des activités nouvelles», envisage déjà Christopher Marich.

Une activité en croissance et des perspectives prometteuses qui ont conduit la trentaine de jurés du concours Stevie International Business Awards <sup>↗</sup> à décerner la médaille de bronze à la startup suisse le 11 août dernier <sup>↗</sup>. Au milieu de 3800 startups, la capacité de My Jet à «révolutionner le business des propriétaires de jets privés, à travers la technologie et l'expertise en offrant aux détenteurs d'avions un outil simple, efficace et abordable» a su convaincre ces professionnels de l'innovation à l'échelle mondiale.

**Lire aussi:** [Un jet privé à son image <sup>↗</sup>](#)

Publié: 03.10.2016, 13h15

Vous avez trouvé une erreur? [Merci de nous la signaler.](#)

---

Cet article a été automatiquement importé de notre ancien système de gestion de contenu vers notre nouveau site web. Il est possible qu'il comporte quelques erreurs de mise en page. Veuillez nous signaler toute erreur à [community-feedback@tamedia.ch](mailto:community-feedback@tamedia.ch). Nous vous remercions de votre compréhension et votre collaboration.