

ENTREPRISES

[Accueil](#) | [Entreprises](#) | En location ou partagé, l'essor fulgurant du jet privé

En location ou partagé, l'essor fulgurant du jet privé

Voler en jet privé sans avoir à débours des millions pour l'acheter et l'entretenir: c'est le luxe permis par plusieurs sociétés implantées à Genève. Un marché à haut potentiel.

Matthieu Hoffstetter

Publié: 22.05.2017, 12h29



1 / 3

Les nouvelles offres de partage et location redynamisent le marché du jet privé.

Mark DeLong

Un rendez-vous d'affaires à Londres et un embouteillage vers Nyon empêche d'attraper le vol régulier vers la capitale britannique? Un proche victime d'un accident à Nice et il faut se rendre à son chevet? Autrefois apanage des milliardaires et des dirigeants de multinationales, les jets privés ont franchi un nouveau cap avec un décollage des activités de location, d'usage ou de partage, afin de limiter les frais pour les clients. Ces solutions ont permis au secteur de renouer avec la croissance en Europe alors même que l'activité ralentissait à la suite de la crise de 2008.

Lire aussi: Une start-up suisse modernise la gestion des jets privés ↗

A Genève, l'un des principaux hubs de l'aviation privée, plusieurs acteurs sont présents sur le créneau: Wijet, Jetsmarter, Victor, Privatefly, Air Charter Service, ou encore NetJets ou LunaJets.

Pour le français Wijet, partenaire d'Air France, ce marché est prometteur. La société a racheté son concurrent britannique Blink en 2016 et veut se positionner comme un leader pour les particuliers et les entreprises ne possédant pas leur propre appareil mais demandeurs de ce type de services. «L'acquisition de Blink nous permettra dans l'immédiat de tripler le nombre de nos vols au bout du Léman. Ensuite, d'ici à l'automne 2018, il devrait plus que doubler», estimait début octobre 2016 Corentin Denoeud, patron de Wijet, dans une interview donnée à la «Tribune de Genève».

Une croissance qui devrait également se traduire au niveau de la flotte: Wijet opère actuellement avec une quinzaine de biréacteurs, mais vise une cinquantaine d'appareils à l'horizon 2021. Cette croissance s'est aussi traduite par une hausse comprise entre 40 et 50% des bénéfices sur les sept dernières années. Le tout avec une centaine de collaborateurs, dont 65 pilotes.

Lire aussi: Voler en jet privé aux tarifs du low cost ↗

Si Wijet mise sur Genève, c'est parce que Genève-Aéroport est la deuxième plateforme pour l'aviation d'affaires en Europe après l'aéroport du Bourget à Paris. Les routes les plus fréquentées du continent partent ou arrivent au bout du lac (Genève-Londres, Genève-Nice). Sur 40 créneaux proposés par l'aéroport chaque

heure, trois sont attribués à l'aviation privée, un des taux les plus élevés des grands aéroports européens.

Ce potentiel, Eymeric Segard l'a bien compris. Alors qu'il travaille dans le marketing à Londres en 2007, il prend conscience du phénomène des vols à vide de jets, réalisés soit pour aller chercher leur propriétaire, soit pour revenir une fois celui-ci déposé. Son idée: proposer aux opérateurs chargés de la gestion et de la maintenance de ces jets privés de leur trouver des clients pour les vols à vide et améliorer ainsi leur rentabilité. «Mais avec l'arrivée de la crise de 2008, les clients se sont fait plus rares, et proposer des vols vides ne suffisait plus. Nous avons donc dû revoir notre modèle, afin d'être en mesure de trouver, sur demande du client, un vol spécifique et dans les délais attendus», confie-t-il. Sans levée de fonds et avec une équipe très réduite, il démarre son activité à Genève, plutôt que Paris ou Londres, «car ce lieu est central, avec un vrai potentiel, et que nous mettons en avant la qualité suisse».

Proposer un service sur mesure - -

A 500m du terminal dévolu à l'aviation privée, le siège de LunaJets prend des allures de salle de contrôle aérien: des écrans avec les 4800 avions monitorés en permanence et une douzaine de collaborateurs devant leurs écrans pour calculer les meilleures solutions afin de répondre aux demandes des clients. Soudain, une alarme retentit: Eymeric Segard et le reste du staff accourent et se joignent aux équipes en place. Raison de ce branle-bas de combat? Un client a raté son vol commercial pour Barcelone et doit d'urgence se rendre sur place. Immédiatement, les appareils présents sur le tarmac et ceux en approche sont repérés et leurs opérateurs contactés. L'alerte prend fin quinze minutes plus tard: un aéronef a été trouvé pour le client et une équipe est en partance pour l'aérogare afin de l'accueillir et de l'accompagner vers l'appareil.

Lire aussi: Le paradoxe du low cost dans l'aviation privée ↗

Dix ans après sa naissance, LunaJets a sagement grandi. Et l'entreprise appartient toujours à Eymeric Segard et à son cofondateur, un ami anglais avec qui il avait développé l'idée mais qui n'est pas impliqué dans l'opérationnel: «C'est une volonté de notre part de privilégier une croissance organique, sans aller sur les marchés ou

chercher de nouveaux investisseurs. Nous avons toujours été bénéficiaires depuis le début et notre activité s'est développée ainsi.» Avec 35 collaborateurs aujourd'hui, LunaJets a géré 2500 vols (pour 1500 contrats) en 2016. Et 2017 s'annonce bien: sur le premier trimestre, l'activité est en hausse de 60%, ce qui permet à Eymeric Segard de «viser 3500 vols en 2017», pour un ticket moyen de 20 000 \$.

Désormais, LunaJets dispose également de bureaux à Olbia, Mykonos, Ibiza, Palma de Majorque, mais aussi en Hongrie et en Pologne. «Il est assez aisé de trouver des services de qualité dans les grands aéroports de Londres, Paris ou Rome. Mais quand on va vers des destinations moins courues, il faut assurer au client un service à la hauteur. D'où notre stratégie d'avoir ces bureaux», explique le CEO de LunaJets.

Jets en propriété partagée - -

Dans le terminal de l'aviation privée, royaume des opérateurs (TAG, Jet Aviation, Albinati...), NetJets s'est fait sa place. Ce géant mondial du domaine n'a pas choisi le même créneau que LunaJets. La compagnie, détenue via une holding par Warren Buffett, a développé un business à part: elle achète des appareils et les revend par parts à des clients institutionnels ou privés (tout en conservant en moyenne 30% de chaque appareil), ces parts donnant lieu à un nombre annuel d'heures de vol sur les avions de la flotte.

Si 75% de l'activité de l'entreprise est réalisée aux Etats-Unis, l'Europe constitue un marché important. D'autant plus que le grand public découvre ce moyen de transport: «En 2007, sept clients sur dix n'avaient jamais volé sur avion privé avant nous, en 2016 le taux est tombé à trois sur dix», note Clément Lauriot-Prévost, associate director pour l'Europe du Sud et l'Afrique chez NetJets. Et pour lui aussi, la Suisse est un marché clé: en 2016, Netjets a enregistré un peu plus de 9000 mouvements (décollages et atterrissages) dans notre pays, dont 43,3% à Genève et 8,1% à Sion. La société dispose de 200 clients en Suisse, dont 120 en Suisse romande, et compte notamment sur Roger Federer comme figure de proue.

Lire aussi: Le [↗] jet supersonique: on y croit? [↗] -

Pour faire face à la demande, NetJets a commandé 670 avions en 2014, pour un coût total de 17,6 milliards de dollars. Ce qui a permis de rajeunir la flotte de la compagnie, désormais âgée en moyenne de trois ans, contre seize sur le marché européen. Ces aéronefs restent en moyenne huit ans dans la flotte, avant d'être revendus. Et la spécificité de NetJets est de garantir la liquidité de l'actif en rachetant à ses clients leurs parts au prix du marché si ceux-ci le souhaitent.

Cependant, ce secteur florissant est sous tension. Si Genève s'enorgueillit d'accueillir chaque année la Mecque de l'aviation d'affaires avec le salon EBACE (du 22 au 24 mai cette année), **l'aéroport ne pourra pas indéfiniment supporter une croissance exponentielle du trafic de jets privés.** Déjà actuellement, de nombreux vols doivent être opérés depuis des aéroports voisins comme Lyon ou Chambéry, faute de créneaux disponibles à certaines périodes à Genève-Aéroport. Quant à l'aéroport de la Blécherette à Lausanne, il est réservé aux avions à hélices. Or, ces derniers ne pouvaient pas jusqu'à récemment être utilisés à but commercial, mais uniquement voler pour le compte de leur propriétaire.

Un changement dans les réglementations européennes a ouvert la voie à la commercialisation de vols sur ce type d'appareil, ce qui permettrait d'élargir l'offre de trajets sur avion privé à des appareils de type Pilatus, et à des aéroports jusqu'à présent moins importants.

Publié: 22.05.2017, 12h29

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. Nous vous remercions de votre compréhension et votre collaboration.