

Le jet privé à prix cassé

Aller à New York en jet privé, pour moins cher qu'un vol de ligne en première classe? C'est possible. Et depuis peu, le site Internet Lunajets.com facilite la tâche aux amateurs de luxe et de tranquillité. En un ou deux clics, l'utilisateur peut réserver un siège individuel ou une cabine privée.

Le portail est opérationnel depuis le mois de juin 2008. Son but est de mettre en relation des opérateurs de jets privés (pas moins de 250 avions de toutes tailles sont disponibles) avec les passagers potentiels, inscrits gratuitement sur la plateforme. «Dans le domaine de l'aviation privée, un tiers des vols s'effectue à vide», explique Eymeric Segard, CEO de Lunajets. «Avec notre site Internet, nous proposons un service inédit aux opérateurs qui avaient de la peine à utiliser la capacité excédante,

ainsi qu'aux voyageurs qui n'avaient pas accès à des prix aussi compétitifs». En plus de supprimer l'attente à l'aéroport, d'éviter les pertes de bagages et de bénéficier d'un service personnalisé, le passager réduit son empreinte CO₂. Même si l'aviation privée reste peu écologique, Lunajets permet d'optimiser les heures de vol. Le principe est simple. Lunajets propose à ses clients les vols à vide selon un tarif à l'heure. «Pour fixer les prix, nous avons mené une enquête auprès des deux parties. Nous avons dû faire la balance entre le prix minimum fixé par les compagnies de jets privés et le potentiel de dépense des voyageurs», relève Eymeric Segard. Depuis Genève, on peut se rendre à Londres ou Vienne pour 990 euros par place. Un rabais de 60% à 80% par rapport au prix normal de l'aviation privée. A partir de 2h30 de vol, il faut louer toute la cabine. «Pour de longs trajets, nos clients sont plus confortablement installés dans un appareil qu'ils ne doivent pas partager.»

Par rapport à l'aviation commerciale, l'offre de vols disponibles en ligne reste assez maigre. Il est donc préférable de pouvoir voyager de manière flexible. Au lieu de décider de la date de voyage avant de réserver, les clients



de Lunajets auront tendance à partir en fonction des vols disponibles. «Sur notre site, les utilisateurs enregistrés peuvent aussi préciser leurs destinations privilégiées. Ils reçoivent ensuite un e-mail lorsqu'un vol pouvant les intéresser est disponible», précise Eymeric Segard, fondateur de la société. La plateforme offre également un service personnalisé. «Les clients peuvent nous appeler s'ils ne trouvent pas la destination désirée dans notre offre. Nous leur proposons de contacter les opérateurs pour organiser des décrochages.» Un vol New

York - Genève peut faire un détour et se transformer en Boston - Genève, ou même encore faire une escale à Paris ou Zurich à l'arrivée.

Grâce au bouche-à-oreille principalement, Lunajets compte aujourd'hui 1'500 membres. En quatre mois d'exploitation, environ une centaine de vols ont trouvé preneur. Et selon Eymeric Segard, le potentiel d'évolution est grand. «Nous prévoyons d'organiser un service *shuttle* pour la saison d'hiver. Nous allons proposer un calendrier à nos membres de Grande-Bretagne, avec des vols en direction de la Suisse au départ de Londres le vendredi soir, avec un retour le dimanche soir. Dès que nous aurons assez de personnes intéressées, nous réserverons un avion». Là où il ne s'agit déjà plus d'occuper les vols à vide. L'avion est spécialement affrété. Mais le service semble répondre à un besoin de la clientèle. Et de manière générale, les destinations les plus prisées restent tout de même celles qui ne sont pas couvertes par l'aviation commerciale. □

www.lunajets.com

Aurélie Despont