



E-SPORT Le phénomène mondial du gaming décrypté. P. 36

MANAGEMENT Pour bien négocier, domptez vos émotions! P. 64

INTERVIEW Martin Vetterli, président de l'EPFL. P. 22

Spécial retraite
16 pages pour optimiser votre prévoyance

CHOISIR LE MEILLEUR MBA POUR ACCÉLÉRER SA CARRIÈRE

Quel diplôme pour votre profil? Comment financer votre formation? Quel impact sur votre salaire? P. 54

N°09 | SEPTEMBRE 2017 | CHF 9.80





Eymeric Segard, fondateur et CEO de LunaJets. La société a enregistré une croissance de 50% les six premiers mois de cette année.

LunaJets, le courtier de jets privés au meilleur prix

Basé à Genève, l'affruteur propose des places à prix réduits pour combler les vols à vide. Un modèle astucieux, qui séduit notamment les hommes d'affaires. Par Julien Calligaro

À QUELQUES CENTAINES de mètres de la piste de l'aéroport de Genève, les bureaux de LunaJets offrent une vue imprenable sur le décollage des avions de ligne. Eymeric Segard, fondateur et CEO de l'entreprise, ne s'en préoccupe pourtant pas. Ce Français d'origine,

établi en Suisse depuis une dizaine d'années, scrute plutôt les mouvements des petits appareils. LunaJets est spécialisée dans l'affrètement de jets privés à la demande. Sa mission: trouver un avion disponible «au meilleur prix possible».

Dans une pièce qui a tout d'une salle de contrôle miniature, les collaborateurs de LunaJets fixent plusieurs grands écrans indiquant la position de différents avions. La société a développé un logiciel lui permettant de voir en temps réel où se trouvent les appareils, où ils se dirigent et s'ils sont disponibles. Près de 250 opérateurs chargés de la gestion et de la maintenance des jets privés du monde entier (tels que TAG ou Jet Aviation) partagent leurs données avec

le courtier. LunaJets dispose au total d'un accès à environ 5000 jets privés.

Un vol sur trois est inoccupé

L'idée remonte à 2007, alors qu'Eymeric Segard travaille dans le marketing à Londres. En discutant avec un ami qui devait se rendre rapidement de la capitale britannique à Toulon, il prend conscience du phénomène des vols à vide. «On estime qu'un vol en jet privé sur trois n'est pas occupé. Lorsqu'une personne souhaite se rendre quelque part, elle doit également payer le retour de l'avion, qu'elle soit à bord ou non. Cela fait grimper la facture finale.» Eymeric Segard fonde LunaJets en février 2008. Le principe? Proposer aux opérateurs de leur trouver des

L'aviation d'affaires suisse en chiffres

- **3,74** En milliards d'euros, la taille du marché (4,28 milliards de francs).
- **17 500** Nombre d'emplois directs et indirects générés.
- **44 635** Le nombre de vols depuis la Suisse en 2016. Il s'agit du 5e meilleur score européen.
- **10,9%** La part de marché de l'aviation d'affaires. Les compagnies aériennes traditionnelles (52,1%) et low cost (31,3%) assurent la majorité des vols.
- **264** Nombre d'appareils basés sur le territoire.

■ **47** Nombre d'opérateurs basés sur le territoire.

Les 5 liaisons les plus assurées:

- Genève <-> Paris **3543** vols par année
- Genève <-> Nice **1794**
- Genève <-> Londres Luton **967**
- Genève <-> Zurich **906**
- Genève <-> Londres Farnborough **905**

Source: Association européenne d'aviation d'affaires (2016)

clients pour remplir les vols à vide. Toutes les parties sont gagnantes: la rentabilité des premiers est améliorée, tandis que les seconds, habitués à voler en classe *business* ou en première, peuvent se permettre un jet privé. Mais après la crise financière de 2008, LunaJets a été obligée de revoir son modèle d'affaires. «Tout le monde a dû se serrer la ceinture, y compris les clients de l'aviation privée. Ils souhaitaient pouvoir continuer à voyager de cette façon, mais n'étaient plus prêts à payer le prix fort.»

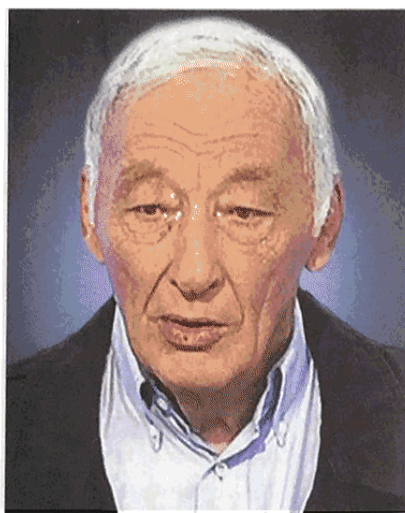
Enchères inversées

Pour répondre aux demandes spécifiques des clients, LunaJets a étendu son offre: elle propose également la location de jet privé et le «jet sharing», soit la réservation d'un ou plusieurs sièges à bord d'un vol déjà confirmé. La clientèle de la PME genevoise se compose à 60% de particuliers. «Il s'agit d'hommes d'affaires aisés, de rentiers ou encore d'entrepreneurs qui ont vendu leur start-up. Certains utilisent nos services une fois par an pour leurs vacances d'été. D'autres volent plusieurs fois par semaine. Nous comptons également plusieurs chefs d'entreprise: l'aviation privée leur permet de gagner du temps lorsqu'ils ont une réunion dans une ville mal desservie par l'aviation commerciale.» Les 40% restants comprennent notamment des multinationales, des agences gouvernementales et des sociétés de gestion de fonds.

LunaJets revendique des prix entre 15 et 50% moins chers que les opérateurs. Cela signifie qu'il faut compter environ 2400 euros de l'heure pour un avion d'entrée de gamme à quatre places. «Nous fonctionnons grâce au système d'enchères inversées. Nous faisons le tour des opérateurs pour voir

celui qui propose le prix le plus bas, puis rappelons les autres pour renégocier les tarifs.» La commission perçue par LunaJets varie entre 2% et 5%. Autre astuce de la société: acheter en gros. LunaJets joue aussi avec les devises: «Nous écartons par exemple les opérateurs suisses lorsque le franc est fort. Tandis que nous travaillons davantage avec les opérateurs britanniques si la livre est basse, comme depuis le Brexit.»

Pourquoi avoir choisi Genève pour baser la société? «Il s'agit du deuxième aéroport le plus important d'Europe en ce qui concerne l'aviation privée, après Le Bourget à Paris», répond Eyméric Segard. LunaJets compte également des représentants à Mykonos,



«Tous les signaux sont au vert pour ces prochaines années»

Pierre Condom

Consultant aéronautique indépendant

Ibiza, Palma, Saint-Tropez et Olbia, des destinations très appréciées en été. Seul bémol, l'aéroport de Cointrin ne dispose que d'une seule piste de 4 kilomètres pour l'aviation commerciale et d'affaires. De 4 à 20 créneaux par heure sont réservés aux jets privés – sur un total de 640 mouvements d'aviation par jour. Pourtant, le nombre de vols commerciaux est toujours plus important, ce qui pousse certains acteurs à utiliser les aéroports voisins (Annecy, Chambéry, Sion ou Payerne notamment). LunaJets l'envisage-t-elle? «Tout reste ouvert. Notre objectif est de trouver la meilleure solution au meilleur prix.»

4000 vols cette année

Aujourd'hui, LunaJets semble loin de la crise de 2008. Alors qu'elle comptabilisait un total de 2800 vols l'année dernière, elle espère atteindre les 4000 à fin 2017. En 2016, son chiffre d'affaires s'est élevé à 31 millions de francs. «Notre objectif est de maintenir une croissance à 35%, note Eyméric Segard. Mais nous enregistrons déjà une progression de 50% après les six premiers mois de l'année.» LunaJets continue de croître et engage cinq personnes par an. Elle compte aujourd'hui une quarantaine d'employés.

Les concurrents internationaux sont pourtant nombreux: NetJets, Air Charter Service, Victor, PrivateFly, JetSmarter ou Wijet proposent des services similaires. Mais pas de quoi inquiéter Eyméric Segard: «Ces sociétés investissent des sommes astronomiques et misent sur une 'ubérisation' de l'aviation privée. Nous n'y croyons pas du tout: trouver un vol et négocier les prix est un long processus qui ne peut pas reposer seulement sur un logiciel. Les réservations se font entre trois jours et trois semaines, non pas immédiatement comme une voiture.» Pour se démarquer, LunaJets propose des services additionnels, tels que des réservations de salles de travail dans les terminaux privés ou des trajets en voiture.

Pierre Condom, consultant aéronautique, voit un «réel marché» pour une entreprise comme LunaJets. «L'aviation d'affaires est un secteur qui dépend beaucoup du contexte économique. Les signaux sont au vert pour ces prochaines années et beaucoup de sociétés en phase de transition préfèrent se tourner vers des solutions moins coûteuses pour leurs employés plutôt que vers la multipropriété ou l'achat d'un avion.» Selon le spécialiste, cette période transitoire exige en revanche de la part du courtier «une recherche constante de nouveaux clients.» ■