

Média : Bilan

Date : 08 Février 2019

Pays : Suisse

L'uberisation du jet privé a du plomb dans l'aile

La compagnie JetSmarter qui promettait de démocratiser l'aviation privée est désormais sous le feu de la critique, accusée de brûler le cash des investisseurs et tromper ses clients. Le concept de rachat massif de vols à vide et de jetsharing montre ses limites.



Quand en décembre 2016 et après seulement quatre ans d'existence, la société américaine JetSmarter et son jeune CEO de 28 ans Sergey Petrossov bouclent un nouveau tour de table à 105 millions, rien ne semble pouvoir stopper l'essor fulgurant de «l'Uber de l'aviation privée». Valorisée plus d'1,5 milliards de dollars, largement promue par la jet set avec des personnalités comme Kim Kardashian, Jay Z ou encore Serena Williams, JetSmarter compte parmi ses financeurs la famille royale saoudienne. Aussi simple qu'Uber, l'application permet en théorie de mettre en relation en un clic propriétaires de jets ou opérateurs soucieux de rentabiliser les appareils, avec des clients potentiels. Et de réserver un siège instantanément.

Plaintes pénales de membres floués

Depuis, les nuages s'amoncellent et prennent même une tournure de tempête. La presse américaine si prolifique à encenser la success story se montre désormais beaucoup plus critique. Dans une enquête à charge, CNBC a mis en lumière une multiplication des plaintes pénales à l'encontre de JetSmarter. Un schéma de «bait and switch», où l'on attire le client pour lui délivrer un autre service que celui promis est évoqué à plusieurs reprises.

Média : Bilan

Date : 08 Février 2019

Pays : Suisse

En cause, des errements et changements multiples dans l'offre. A l'origine, un abonnement annuel permettait pour 9000 dollars par an de voler en illimité. Une option qui a rapidement montré ses limites, les clients ne trouvant pas de vols disponibles en quantité suffisante, parfois un seul dans l'année.

L'offre pour les membres s'est depuis considérablement réduite, avec la suppression dans un premier temps des repas et boissons incluses, pour finir par facturer le vol. Aujourd'hui, le membership s'établit à 4500 dollars annuels (auquel s'ajoutent 3000 d'ouverture de compte), avec des vols payants. JetSmarter annonce d'ailleurs dans ses conditions générales adressées à ses membres la possibilité de «changement, suspension, ou clôture à tout moment» des termes du contrat.

Une application simple...trop simple?

Eymeric Segard, fondateur du concurrent LunaJets à Genève, considère «avoir vu dès le départ que ça ne pouvait pas marcher» estimant le niveau d'automatisation imaginé par JetSmarter irréalisable: «Il y a trop de variables qui doivent être traitées au cas par cas. Les contraintes aéroportuaires, en premier lieu, avec 22 à 24 mouvements par heure sur un aéroport comme Genève, auxquelles s'ajoutent celles du trafic aérien. Les plans de vol du pilote sont déterminées en fonction de la centrale Européenne de contrôle aérien à Bruxelles, sans compter d'autres données légales, comme la limitation à 11h d'affilée pour un pilote.»

LunaJets travaille avec des opérateurs comme Jet Aviation, Speedwings ou Global Jet Concept, le leader à Genève, pour trouver pour ses clients des vols disponibles mais au cas par cas. Eymeric Segard relève les limites du modèle de rachats massifs de vols à vide -par exemple les vols retour des jets quand le propriétaire reste sur place- développé par JetSmarter: «Acheter des vols sans certitude de trouver preneur se heurte à la taille critique du marché, en croissance très modeste en général entre 1 et 4% par an. Les risques de pertes sont importants.»

Autre variable affectant l'utilisation des vols à vide «retour», opérateurs et propriétaires se réservent le droit de modifier jusqu'au dernier moment le vol aller. Une donnée qui rend Willy Ambroise, dispatcher chez l'opérateur Speedwings à Genève, dubitatif quant à la viabilité du système: «Bien sûr, quand un propriétaire ou utilisateur de jet souhaite retarder voire annuler son vol, il doit être en mesure de le faire. Quand on vend un vol à vide à un broker, il reste tributaire des contraintes de cet utilisateur qui lui, paie plein pot et doit conserver une flexibilité. Je me demande toujours comment ces sociétés arrivent à gagner de l'argent tellement il est risqué d'acheter un vol à vide pour tenter de le revendre.»

Pour baisser les coûts et atteindre une meilleure rentabilité, JetSmarter a développé le modèle de jetsharing, où plusieurs passagers embarquent en même temps. Un concept qui va à l'encontre même du service attendu par un utilisateur de jet selon Nathalie Beuchard, courtière indépendante en vols privés sous l'enseigne NB Albatross Aviation: «Les exigences de nos clients s'axent principalement autour de trois points: excellence, flexibilité et confidentialité. Ils attendent un service personnalisé et adaptable, peu compatible avec le partage de vols. Le jet est un produit de luxe qu'il ne faut pas dévaloriser.»

Média : Bilan

Date : 08 Février 2019

Pays : Suisse

Eymeric Segard de LunaJets souligne également des comportements très éloignés de la clientèle usuelle de l'aviation privée : «On voit avec le jet sharing une clientèle jeune qui se met en scène sur Instagram, avec un côté "m'as-tu-vu" aux antipodes de la discrétion recherchée par les utilisateurs de jets.»

Si LunaJets semble tirer pour l'instant son épingle du jeu avec un croissance de 35% du chiffre d'affaires en 2018 (60M CHF), beaucoup de brokers et intermédiaires en revanche ont dû mettre la clé sous la porte, comme le relève Willy Ambroise de Speedwings: «De nouvelles sociétés nous contactent, puis au bout d'un moment on se rend compte qu'elles ne sont plus actives. C'est difficile à suivre tellement il y en a. Preuve que ce marché reste extrêmement volatil et que la rentabilité est difficile à trouver.»

«On ne veut pas voir ce type de clientèle»

Parmi ces compagnies à l'existence éphémère, la française Le Jet, lancée il y a 4 ans et désormais en sommeil. Son modèle d'affaires reposait sur la vente de sièges de vols à vide low cost rachetés et revendus à la dernière minute à une clientèle jeune, souvent entre 30 et 35 ans, connectés via une application. Des Paris-Londres pouvait être obtenus à des prix entre 150 et 250 euros, une «expérience» demandée par les consommateurs selon Christophe Ducluzeau, fondateur: «La surprise a été de voir qu'il n'était pas difficile de trouver des clients, on avait énormément de demande. C'est plutôt les opérateurs qui étaient réticents à nous vendre des vols, et ce, même dans les derniers jours quand il était acquis que le vol ne serait pas vendu aux brokers.»

En cause, selon l'entrepreneur, des habitudes bien ancrées et un marché certainement pas encore prêt à évoluer dans sa façon de fonctionner: «On nous disait souvent que les clients habituels n'allaient pas comprendre de pratiquer ces prix. Pourtant le produit est différent. Ce sont des vols partagés de dernière minute, sans flexibilité, ce n'est pas du tout le même service.» Une expérience semble illustrer la réticence du milieu de l'aviation privée à voir évoluer sa clientèle: «Un jour nous avons débarqué à un aéroport en Angleterre. On nous a signifié qu'on ne voulait plus nous voir atterrir ici car «on ne souhaitait pas voir ce type de clientèle», éloignée des utilisateurs habituels de l'aviation d'affaires. Pourtant, il est clair que 50'000 à 100'000 vols à vide par an est une ineptie tant sur le plan économique que sur le plan écologique»

Bénéfice discutable pour le propriétaire

L'aviation privée, un club fermé? La situation est plus complexe que cela, selon Christopher Marich, co-fondateur de My Sky, en charge de la gestion et de l'optimisation des coûts pour une soixantaine de propriétaires de jets estimés entre 2 et 8 millions par an par avion selon leur taille: «Il y a une catégorie de propriétaires qui possèdent des avions très chers et très personnalisés comme des Boeing privés qui ne veulent simplement pas louer leur bien à des inconnus, cela représente environ la moitié de nos clients.»

Pour les autres, il considère que la rentabilisation des vols à vide est «un peu un mythe» et que seuls 15% de ceux mis sur le marché trouvent preneur. «Outre les vols à vide, un propriétaire peut aussi louer son jet pendant qu'il ne l'utilise pas et c'est le modèle d'affaire de plusieurs courtiers. Le problème est que ces acteurs de la digitalisation n'ont pas toujours une vue globale sur la complexité des coûts. Ils prennent un pourcentage, mais au final c'est le propriétaire qui assume la responsabilité et les risques.»

Média :Bilan

Date : 08 Février 2019

Pays : Suisse

Parmi ces coûts, Christopher Marich évoque en premier lieu la dépréciation de l'avion qu'engendre chaque heure de vol, mais aussi certaines complexités réglementaires. Le système de pricing de l'aéroport de Zurich pour l'atterrissage et le parcage, un document de plus de 30 pages, est évoqué en exemple. «Une partie des courtiers promettent beaucoup, mais ne se mettent pas toujours à la place du propriétaire. Certains se sont rendus compte que le bénéfice annoncé de la location n'était pas toujours au rendez-vous. Il est capital de travailler avec des acteurs sérieux et établis pour que le jeu en vaille la chandelle. »

Bilan - Joan Placade 08.02.2019 - https://www.bilan.ch/economie/luberisation-du-jet-prive-a-du-plomb-dans-laile?mc_cid=5e4aff5c29&mc_eid=886711b6cb