

Propriété partagée : nul besoin de piloter pour acheter une part de jet ou de TBM qui sera exploité par exemple par...

Jetfly

PAR PIERRE PHILIPPE REILLER,
PHOTOGRAPHIES COLLECTION DE L'AUTEUR

Un brin d'audace, une grosse pincée de compétence en gestion, un soupçon d'étude de marché, un assaisonnement d'investisseurs, une recette américaine qu'il faut adapter pour satisfaire les délicats palais européens et le Chef se taille un succès commercial. Pour décrypter la réussite de Jetfly Aviation s.a., il faut revenir en 1999. À la veille d'un nouveau millénaire, Jacques Lemaigre du Breuil (qui a depuis quitté la compagnie) souhaite monter une société d'aviation privée et demande à Jean-Marc Sasseti de l'accompagner afin de s'engager dans une nouvelle aventure. Ils importent un nouveau concept dans l'aviation d'affaire et de loisir. À l'époque, l'entreprise américaine NetJets offrait à ses clients fortunés des déplacements à la carte. Si un client voulait se rendre de Nashville dans le Tennessee à Cheyenne dans le Wyoming, il pouvait réserver un vol direct sur un des jets. Un vol régulier dans un avion d'une compagnie américaine aurait impliqué

un ou deux, voire trois changements. M. Sasseti analyse le marché américain et se rend compte que ce concept d'avion en multipropriété outre-Atlantique est basé sur quelques points fondamentaux. Premièrement, l'aviation en ces terres lointaines, aux distances immenses, est considérée comme un moyen de transport utile et efficace. Deuxièmement, la folie des grandeurs qui caractérise souvent les habitants du nouveau continent s'est traduite par la création et la construction de longues pistes dans de nombreuses villes. Retournons à Cheyenne, capitale du Wyoming, ville de 60 000 habitants. L'aéroport possède une piste de 2 800 mètres et une autre de 2 000 mètres. Les jets peuvent donc décoller même si la ville se trouve à 1 800 mètres d'altitude. Finalement, les USA possèdent un niveau de vie élevé et certainement très élevé pour une petite partie de sa population qui demande des moyens de transport rapide.

Comment importer ce concept en Europe en l'adaptant aux conditions et aux exigences locales ? Gérard David, Directeur de la communication chez Jetfly Aviation s.a., précise

« Le maillage aéroportuaire en France est exceptionnel, mais il offre soit de petites surfaces – aérodrômes locaux, soit alors de grosses structures. Il y a peu de terrains intermédiaires ». Jean-Marc Sasseti ajoute *« Il y avait une réelle demande des dirigeants d'entreprises pour des liaisons transversales : Comment faire un Le Havre-Dijon ou un La Rochelle-Munich ? Seuls l'aviation commerciale avec escale ou le train offraient une alternative de transport, mais avec une contrainte temps importante ».* Finalement lors d'une étude de marché, les fondateurs se sont rendus compte que 50 % des constructeurs vendaient leurs avions sous forme de fractionnel. L'idée évidemment séduisait les investisseurs. Comme aucune entreprise n'avait pour l'instant exploité ce marché, ils se lancèrent dans l'aventure.

Le concept de la propriété partagée en aviation demeure relativement simple. Jetfly Aviation s.a. achète des avions chez le constructeur, établit un nombre d'heures occupées par an et par avion (500) et vend des parts de ces avions. Le partage va du 8e jusqu'à



l'avion complet. Un contrat de gestion est signé entre chaque copropriétaire et l'entreprise gestionnaire. Contractuellement, Jetfly Aviation s.a. ne peut pas refuser un vol mais demande un préavis de 12 à 24 heures. Cependant des délais plus courts peuvent être honorés si des machines et des pilotes sont disponibles et si des délais administratifs n'imposent pas une contrainte de temps plus conséquente. Jean-Marc Sassetti indique « *Nous ne comptabilisons que des heures de vol occupé. Si l'avion doit revenir à son point de départ, ce trajet n'est pas pris en compte, pas plus d'ailleurs que le trajet pour aller le chercher* ». En conséquence la compagnie a tout simplement mutualisé ces coûts qui deviennent des dépenses de fonctionnement.

Comment rendre ce concept opérationnel? Premièrement, il faut des avions adaptés aux besoins et aux structures aéroportuaires en Europe. Les fondateurs se sont vite rendus compte que l'option Jet ne répondait pas exactement aux « petits » dépla-

cements et que ce segment était déjà couvert par NetJets. En plus, peu d'avions monomoteurs ou bimoteurs pouvaient couvrir le cahier des charges que s'étaient fixés MM. Sassetti et Lemaigre du Breuil. Après réflexion, ils décident d'acheter un TBM 700 monomoteur à turbine haute performance d'occasion. « *De toute manière, il y avait peu de choix sur le marché* » précise laconiquement Jean-Marc Sassetti. Le deuxième viendra 3 mois plus tard pour assurer une continuité du service lors des phases de maintenance. Cet avion leur permettra d'atterrir sur de nombreux terrains en Europe. Par exemple, seuls 6 aéroports sont accessibles pour des business jets en Suisse (contre 4 pour l'aviation commerciale). Le TBM 700 peut par contre se poser sur 25 plateformes. À l'échelle de l'Europe, cela correspond à près de 2 200 terrains. Tout en étant rapide et confortable le TBM 700 et bientôt son successeur, le 850 peuvent se poser aussi bien à Genève qu'à Courchevel, Megève (uniquement en été),

Gstaad, etc. Comme Daher-Socata croit en leur projet, Jetfly Aviation s.a. bénéficie de locations d'appareils en cas de besoin. « *L'entreprise nous a beaucoup épaulés au début et nous sommes très satisfaits de notre relation de travail* » précise M. Sassetti.

Cependant, cet avion a les défauts de ses qualités. Ses performances de vitesse notamment impliquent un habitacle réduit. Heureusement, les Suisses avaient la solution avec le Pilatus PC-12 et l'Avanti II de Piaggio complète la gamme. En 2010, la flotte compte 2 TBM 700 et 3 850, 9 PC-12 et 1 Piaggio. Des appareils sont en commande pour étoffer la gamme. Tout en étant assez proches des performances de jet, ces appareils ont des coûts d'exploitation plus faibles et une empreinte écologique moindre.

Soyons clairs, il n'y a pas de service à bord. « *Ce qui nous sauve (en parlant de la récession), c'est que nous sommes en quelque sorte le low-cost de l'aviation d'affaires. Nos avions sont moins coûteux et moins gourmands que d'autres, on n'y trouve ni hôtesse, ni champagne, en revanche nous recherchons l'efficacité maximale puisque nous proposons des destinations que les autres n'offrent pas.* » certifie Jean-Marc Sassetti. Pourtant lors de sondages réalisés par Jetfly Aviation s.a., le manque de service constitue la plus

LES SALAIRES CHEZ JETFLY ET LA FIDÉLISATION DES PILOTES

Un copilote débute entre 2 000 et 2 600 euros nets. Un commandant de bord émarge à 3 500 euros et ensuite, les salaires varient suivant les qualifications (mono pilote, qualification montagne, PC12, TBM) pour un maximum de 4 900 euros net auxquels s'ajoutent les traditionnelles primes d'ancienneté. La logique voulant que plus le pilote a de qualifications, plus il est utile à la compagnie... Les salaires sont versés au Luxembourg.

En cas de qualification de type, Jetfly Aviation paie la moitié de la formation et avance le reste qui est à la charge du pilote qui le rembourse mensuellement jusqu'à échéance. Au bout de 3 ans, la somme payée par le navigant est rendue sous forme de prime. Si le pilote part avant les 3 années, il devra rembourser la part de l'entreprise.



grande critique des copropriétaires. Comme souvent, certaines personnes veulent l'alcool, l'argent de l'alcool et l'hôtesse...

L'entreprise reste très pointilleuse sur le recrutement de ses pilotes.

« Nous recherchons en priorité des bons manœuvriers. Un pilote qui n'a fait que de la ligne ne m'intéresse pas. Il doit être à l'aise dans un cockpit et savoir se comporter avec les clients qu'il côtoie continuellement. Nous favorisons plus un cursus de 1 000 heures de vol en aviation d'affaire que 2 000 en ligne. » explique M. Sassetti. Pour embaucher les pilotes qui correspondent au profil recherché, le P-DG et son équipe ont élaboré une procédure de sélection originale après avoir tout essayé. Nombre de candidatures proviennent de l'Armée et les autres sont spontanées et toutes triées en fonction des besoins du moment (pilote ou copilote). Après une sélection des CV, les postulants passent un entretien avec trois personnes de chez Jetfly Aviation s.a. Les évaluateurs remplissent une grille de compétences qui accorde des coefficients divers et une note suivant les sujets. Les coefficients favorisent plus l'expérience, le cursus et l'activité mais tous les pilotes doivent tout de même posséder un ATPL. Une interprétation subjective qui juge l'intégrité, l'esprit d'initiative, la présentation, le tempérament s'ajoute à la note qui doit être supérieure à 300. Une note inférieure à ce seuil exige un examen

UNE GESTION DIGNE D'UN MODÈLE FINANCIER

Comment concilier les demandes variées des copropriétaires, avec l'entretien des avions et l'emploi du temps des pilotes ? Jean-Marc Sassetti a développé un modèle mathématique qu'il a transcrit sur informatique. Il est parti du postulat que les gens font à 80 % la même chose (voir les courbes en cloche du comportement humain). En conséquence, il a pu établir un maillage théorique qui répond à une grande partie des besoins. Bien entendu, l'expérience apporte la réponse aux cas particuliers. Faut-il avancer la maintenance d'un avion un mardi pour qu'il soit disponible pendant le week-end ? Doit-on laisser un avion en Écosse plutôt que de le faire rentrer à Genève pour qu'il reparte un ou deux jours plus tard ? Une mauvaise gestion de ces paramètres implique un mécontentement des clients et des coûts supplémentaires. Le résultat finalement amalgame une rigueur mathématique avec une souplesse humaine.

plus approfondi des compétences du candidat. Si ce dernier est retenu, il se verra offrir une proposition originale : une semaine tous frais payés dans le cockpit d'un avion. « Nous avons tout essayé avant de retenir cette solution : envoi de test sur simulateur, embauche directe, etc. rien ne nous convenait. Ne jamais avoir piloté un de nos avions n'est pas une barrière. Nous souhaitons évaluer comment le candidat se comporte dans un cockpit. Nous voulons aussi déterminer l'attitude de la personne avec les copropriétaires. Et le soir à l'hôtel alors que la journée est terminée, les masques tombent et les impétrants se dévoilent ». Si le test est réussi, l'embauche se fait à partir du début de cette semaine d'essai.

Les pilotes interviewés sont satisfaits de leur condition d'emploi. Le rythme de travail (7 jours en activité, 5 jours de repos) reçoit une bonne

adhésion du personnel navigant. Il faut bien entendu nuancer ces louanges. Un pilote mécontent n'ira pas se plaindre à un journaliste. Cependant, tous vantent la diversité des vols et leur intérêt. L'accès aux petites plateformes rend le pilotage plus passionnant et motivant. Les relations avec les copropriétaires sont agréables.

À l'instar de Rome qui ne fut pas construite en un jour, Jetfly Aviation s.a. a réussi en 7 ans, de 2001 à 2008, à augmenter son chiffre d'affaire de 2 millions à 23 millions d'euros. La recette des créateurs remporte un grand succès financier auprès des élites. Jean-Marc Sassetti pense que cette croissance va continuer et envisage dans ce cas de figure d'étoffer la flotte. Il semblerait donc que l'entreprise possède de belles perspectives pour le futur. Il est vrai que souvent l'industrie du luxe, même dans la catégorie « low cost », connaît rarement la crise. ✈

