



→ PÉPINIÈRE AÉROPÔLE

DÉCOLLAGE ANNONCÉ POUR MK PARTNAIR

Née de la passion pour l'aviation de deux copains de promo, MK Partnair se lance dans l'activité d'affrètement d'avions. Pour client aisé ou personnel d'entreprises.



HADRIEN MUSITELLI ET AHMED KADHIM VEULENT APPORTER DE NOUVELLES PRESTATIONS SUR LE MARCHÉ DE L'AFFRÈTEMENT AÉRIEN.

PATRICK NUSSBAUM

Ahmed Kadhim et Hadrien Musitelli se sont rencontrés sur les bancs de l'ESCEM, école supérieur de commerce et de management de Poitiers. L'un étant plus versé en « finance de marché », l'autre en « négociation d'affaires ». « Nous avons la chance de combiner une passion commune, l'aviation, avec un projet de création d'entreprise », se réjouit Ahmed. Les deux jeunes hommes de 26 et 28 ans se sont installés à la pépinière Aéroport, sur la zone aéroportuaire, en septembre dernier. Quand nous les avons rencontrés début janvier, MK Partnair était enfin prête à prendre son envol, car ses statuts, tel un plan de vol, venaient d'être déposés le jour même. À l'origine, l'idée de Hadrien était de louer des avions de tourisme, la plupart du temps stationnés au sol, afin de faciliter des déplacements rapides et de désenclaver certaines destinations en régions. Celle d'Ahmed, qui a de la famille au Qatar, était de promouvoir Paris comme destination pour des clients très aisés, qui ne possèdent pas forcément un jet privé, mais sont intéressés par une prestation globale combinant vol, hôtellerie, réservations diverses et l'organisation complète de leur séjour dans la capitale française.

Des prestations nouvelles

De ces deux idées, les deux amis ont fait une combinaison qui offre une prestation nouvelle, dans un marché de l'affrètement aérien « déjà arrivé à maturité, explique Hadrien, mais dans lequel certains besoins ne sont pas bien satisfaits. Près des trois quarts des entreprises attendent des solutions globales et cohérentes pour leurs déplacements, que ce soit pour une personne ou pour tout un groupe dans le cadre d'un séminaire par exemple. » MK Partnair va donc offrir une prestation qui ne se limite pas à affréter un appareil avec un équipage. Elle se veut un interlocuteur unique pour apporter toutes les prestations nécessaires autour du vol. Ahmed explique aussi que si certaines sociétés font déjà de l'affrètement, « la plupart ne proposent pas une gamme allant d'un passager sur un jet privé, à 584 pour un avion de ligne. Nous pouvons donc fournir le bon avion correspondant exactement aux besoins du client. »

Le vol d'affaires autrement

Hadrien et Ahmed parient sur l'idée que l'aviation d'affaires est encore méconnue et que si le coût unitaire d'un vol peut sembler élevé, il peut en revanche s'avérer très compétitif. À titre d'exemple, certains jets de huit places

peuvent être affrétés pour 1 600 euros de l'heure, soit 200 euros par personne. « L'aviation d'affaires n'est plus réservée qu'aux seuls grands patrons, poursuit Ahmed. Près de 51 % des passagers sont des cadres moyens et supérieurs. Elle offre des avantages en termes de gain de temps et de souplesse horaire que ne permettent pas les vols réguliers. Nous pouvons utiliser des petits aéroports beaucoup plus faciles d'accès. Si on songe que 90 % du temps de parcours sur un vol d'affaires est passé en vol, on est très loin du temps perdu en attente, déplacement, formalités d'embarquement sur des vols réguliers. Sans parler des problèmes de retards. » Une formule intéressante lorsqu'il s'agit d'enchaîner deux rendez-vous dans la même journée. Ou tout simplement pour économiser des nuitées d'hôtel et permettre à des clients très occupés d'être chez eux le soir après une journée de travail. « Nous pensons que beaucoup d'entreprises sont prêtes à changer de culture quant à leurs déplacements en avion. »

Des perspectives à court terme

Voilà une année que les deux amis mûrissent leur projet tout en travaillant dans leurs activités respectives. Mais désormais, ils travaillent

sans filet et comptent bien satisfaire leur premier client en mars. Confiants dans leur « business plan », ils vont ouvrir un bureau à Doha, la capitale du Qatar pour démarrer la partie de leur activité consacrée à l'affrètement et l'organisation de voyages en jets privés pour des particuliers. De fait, les deux amis vont devoir travailler l'un ici, l'autre là-bas. Et ils comptent bien embaucher à court terme une personne pour assister Hadrien dans leurs locaux tremblayens.

Cette jeune entreprise a bénéficié de soutiens divers tels que l'hébergement à la pépinière, mais aussi un prêt d'honneur Initiative 93 ou encore le dispositif Nacre (Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise). Dans sa phase de mise en route, elle a été également supportée par le comité d'expansion du Val d'Oise pour aider les deux jeunes créateurs à participer à des salons professionnels très coûteux.

● FRÉDÉRIC DAYAN