

Wingly compte 31 salariés
et pas moins de 17 nationalités
différentes.



En immersion chez



wingly

Fonctionnement, rentabilité, avenir... Théobald Ethis de Corny, directeur des opérations, nous ouvre les portes de l'entreprise proposant le vol à partage de frais élargi en partenariat avec la FFA, qui vient de dépasser les 100 000 passagers en vol.

Présentez-nous Wingly...

Wingly est une entreprise française créée en 2015, qui développe une plateforme numérique permettant de mettre en relation des pilotes privés et des passagers afin de partager ensemble les frais associés à un vol de loisir. L'ambition derrière Wingly est de démocratiser l'accès à l'aviation légère. Une aviation souvent décriée et surtout perçue comme étant réservée aux riches. Il s'agit d'une plateforme créée par des pilotes pour des pilotes, qui ont depuis toujours effectué des vols à partage de frais élargi. Nous n'avons rien inventé! Toutefois, avec Wingly, nous venons élargir le cercle de connaissances des pilotes en les aidant à trouver des passagers avec qui partager leur

passion. Et, surtout, nous venons apporter à l'activité un cadre à la fois réglementaire mais aussi assurantiel.

Quel est votre parcours chez Wingly?

En tant que pilote privé et passionné, j'ai toujours voulu avoir l'aviation comme fil rouge de ma carrière. Après avoir effectué mon année de césure d'école de commerce chez Airbus, j'ai souhaité découvrir une entreprise à taille humaine centrée, cette fois, sur l'aviation légère pour mon stage de fin d'études en 2019. Et c'est naturellement que je me suis orienté vers Wingly.

J'ai donc commencé comme stagiaire en tant que responsable « Pilotes » début 2019, et cinq ans après... je suis toujours là!



Théobald
Ethis de Corny.



Ensuite, après avoir exercé la fonction de responsable d'aéroclub, je suis devenu responsable des opérations pour les marchés francophones. Au quotidien, je suis accompagné d'Arnaud (responsable « Pilotes »), Léo (responsable « Wingly pro ») et Marie (responsable « Aéroclubs »), qui sont également pilotes privés et passionnés d'aviation. Notre mission est d'assurer le déploiement de Wingly au sein des différentes structures aéronautiques et surtout d'accompagner les pilotes dans la bonne utilisation de notre plateforme. Côté aéroclubs : nous les accompagnons de l'étude à la mise en place de Wingly et par la suite dans le suivi de l'activité. Côté pilotes : nous les accompagnons de la création de leur compte à la publication des propositions de vols, tout en les aidant au quotidien dans la gestion des demandes de réservations et des passagers. En définitive, notre mission est de rendre l'utilisation de Wingly la plus facile possible afin que les pilotes puissent se concentrer sur l'essentiel, à savoir voler et partager leur passion !

Comment l'entreprise est-elle organisée ?

C'est souvent quelque chose qui étonne mais, aujourd'hui, Wingly c'est 31 salariés à plein temps œuvrant pour la croissance de l'entreprise. Nous sommes répartis en plusieurs équipes. Nous avons l'équipe « Opérations », soit sept personnes travaillant en fonction de la langue avec le marché francophone (France, Belgique, Suisse...), le marché germanophone (Allemagne, Autriche, Suisse...) et le marché anglais. Ensuite nous avons les équipes « Relations passagers »,

avec quatre personnes, en charge d'accompagner les passagers et d'assurer une bonne sensibilisation et compréhension des contraintes de l'aviation légère. Puis nous avons les équipes « Marketing et Communication », neuf personnes, dont le rôle est essentiel puisqu'elles sont chargées de faire parler de nous et d'attirer de nouveaux passagers et pilotes sur la plateforme. Le nerf de la guerre est de se faire connaître. Et cela passe par la publicité. Il faut savoir que notre budget marketing est du même ordre de grandeur que notre budget ressources humaines. Ils représentent chacun environ 40 % de nos dépenses. Et enfin, nous avons l'équipe « Produit et Technique », sept personnes, composée de développeurs, web designer et responsable produit en charge de la construction, du développement et de la maintenance de la plateforme. Leur objectif est de rendre l'expérience des passagers et des pilotes sur le site Internet la plus agréable possible en optimisant les fonctionnalités existantes ou en créant de nouvelles. A noter que nous avons la chance d'avoir toutes ses équipes basées à Paris avec pas moins de 17 nationalités différentes.

Comment Wingly gagne de l'argent ?

Avant toute chose, il faut savoir que l'utilisation de la plateforme est entièrement gratuite pour les pilotes et les structures aéronautiques. Un choix effectué lors de la création de Wingly et dont nous sommes très fiers : une plateforme créée par des pilotes, pour des pilotes. Nous souhaitons proposer un outil gratuit aux pilotes et aux structures, car l'essence même de Wingly est de permettre de s'affranchir du côté onéreux de notre passion. Nous fonctionnons donc sur un système de commission qui est entièrement supporté par les passagers. En effet, lors de l'utilisation de Wingly par ces derniers, il existe des frais de service. Ils se composent d'une commission de 18 % de la participation que reçoit le pilote, plus 15 € par passager, à laquelle il faut ajouter une TVA de 20 % et les licences « plaisir du vol » à 5 € par passager quand les vols sont effectués au sein d'un aéroclub FFA. **Figure 1.**

Est-ce une entreprise rentable ?

A l'heure actuelle, Wingly n'est pas encore à l'équilibre. En effet, nous avons mentionné les commissions dans la question précédente, mais il faut également évoquer l'argent investi pour chaque demande de réservation effectuée sur Wingly. La commission moyenne par vol est de 54 €, toutefois, pour générer une demande de réservation, nous dépensons environ 82 €. Somme qui se décompose de la manière suivante : 35 € en frais marketing pour faire connaître notre service auprès des passagers, 32 € en ressources humaines pour payer les 31 employés de l'équipe Wingly, 13 € en frais généraux (bureaux, administratif, légal et autres...) et 2 € d'assurance additionnelle responsabilité civile que nous ajoutons sur tous nos vols.

Nous investissons en marketing pour permettre aux passagers de découvrir notre plateforme et ainsi permettre aux pilotes d'obtenir des demandes

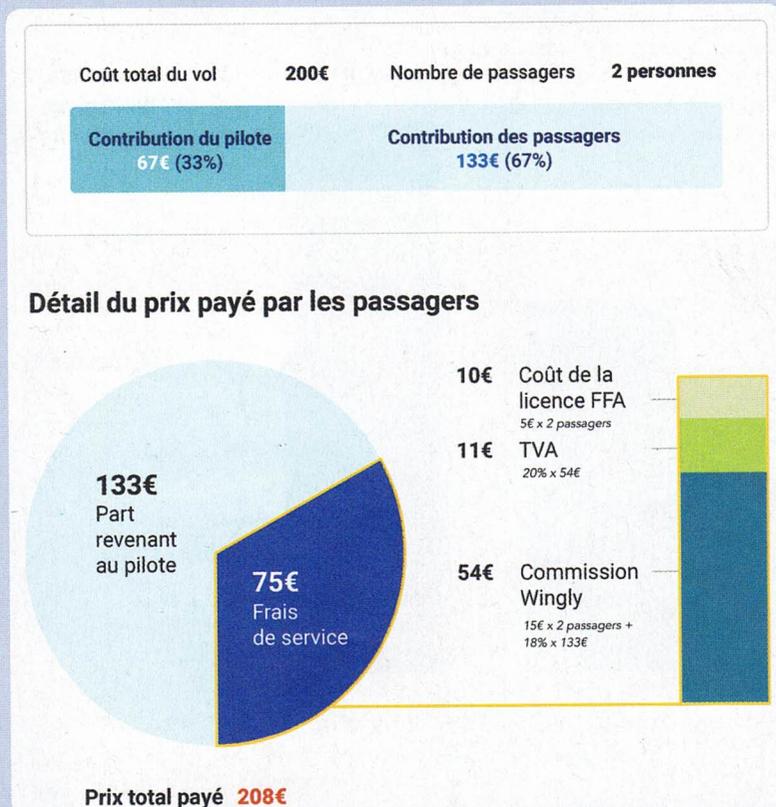


Figure 1. Répartition des coûts d'un vol Wingly entre le pilote et les passagers.

de réservations. Et, de par les contraintes de l'aviation légère et du caractère loisir de l'activité, environ 40 % des demandes de réservation n'aboutissent pas sur un vol effectué (contraintes météorologiques, disponibilités personnelles des pilotes ou des machines); bien entendu, dans ce cas, les passagers sont entièrement remboursés. Toutefois, il s'agit d'une situation parfaitement mesurée et anticipée de notre part. Cela fait partie de notre stratégie de lancement et de développement. Notre ambition à ce jour est d'investir massivement dans ce développement de Wingly et nous visons une pérennité sur le long terme et non à court terme. Avec la croissance de l'activité, les coûts fixes (RH, administratif) vont s'amortir, ce qui va diminuer nos coûts d'acquisitions de réservations.

Figure 2.

Si l'entreprise n'est pas rentable, comment faites-vous pour faire perdurer l'activité ?

Dans un premier temps, depuis notre lancement, nous avons la chance d'être suivis et accompagnés par des investisseurs privés et proavation, qui sont bien souvent eux aussi pilotes privés. Nous pouvons par exemple citer Stéphane Mayer, ancien directeur de Daher et d'ATR, qui nous accompagne dans l'aventure Wingly et qui conseille différentes sociétés aéronautiques. En 2020, Innovacom (groupe Turenne) dont le président Jérôme Faul est lui-même pilote privé, a également décidé de rejoindre l'aventure au travers de l'un de ses fonds de capital-innovation. Il soutient aussi Aura Aéro pour décarbonater l'activité et Hinfact pour contribuer à la sécurité des vols et à la formation des pilotes de ligne avec des solutions utilisant des logiciels d'intelligence artificielle.

Et depuis début 2023, nous préparons une nouvelle levée de fonds afin d'accompagner nos ambitions de développement et assurer la pérennité de la plateforme sur nos marchés existants. En parallèle, suite à de nombreuses demandes de la part de pilotes Wingly, nous réfléchissons à un système leur permettant d'investir dans Wingly. Un sujet encore à l'étude mais sur lequel nous allons travailler dans l'année.

Détaillez-nous le parcours d'un pilote sur Wingly

Avec la Fédération Française Aéronautique, nous avons créé un partenariat qui permet de garantir un développement de l'activité conforme aux attentes des aéroclubs. Toutefois, chaque aéroclub reste libre d'autoriser ou non l'utilisation de Wingly en son sein. En 2023, environ 190 aéroclubs FFA autorisent l'utilisation de Wingly. C'est pourquoi, dans un premier temps, le travail de Marie, notre responsable « Aéroclubs », consiste à accompagner et assurer la mise en place de Wingly au sein des aéroclubs FFA. Son rôle est d'être leur point de contact. Que ce soit pour étudier le fonctionnement, aiguiller la mise en place ou encore suivre l'activité. Ensuite, un travail de communication est effectué auprès des pilotes afin de leur faire connaître Wingly et ainsi les amener à créer un compte sur la plateforme. Une fois le compte créé sur Wingly, c'est Arnaud, notre responsable « Pilotes », qui entre en scène. Il a d'abord la mission

de vérifier que les documents soumis, tels que la licence de pilote et le certificat médical sont valides. Une fois ces documents approuvés, le pilote devient membre de notre communauté et sera alors appelé pour un accompagnement personnalisé. Notre rôle est de s'assurer de la bonne compréhension du fonctionnement de la plateforme et des modalités d'utilisation. A titre d'exemple, si un pilote inscrit vole au sein d'un aéroclub n'autorisant pas encore Wingly en son sein, Marie prendra alors le relais afin d'ouvrir la discussion avec l'aéroclub. Une fois les propositions de vols publiées sur Wingly grâce aux conseils et à l'accompagnement d'Arnaud, c'est alors à l'équipe « Marketing » de promouvoir ces dernières auprès des passagers. Les pilotes peuvent également compter sur l'équipe « Relations passagers » pour s'assurer que ces derniers trouvent des réponses à leur questionnement. En complément, tout au long de son parcours, un pilote Wingly sera également amené à faire ses retours utilisateurs aux « Opérations » et cette fois-ci, c'est à l'équipe « Produit et Technique » d'intervenir afin de les étudier, imaginer des solutions et les développer sur la plateforme. En définitive, nous accompagnons les pilotes tout au long du processus, en leur fournissant des conseils pour publier et optimiser leurs propositions de vols et en les aidant à répondre aux demandes de réservation des passagers.

Quels sont vos projets ?

Nous en avons plusieurs ! Premièrement améliorer continuellement notre plateforme en développant de nouvelles fonctionnalités et en optimisant l'expé-

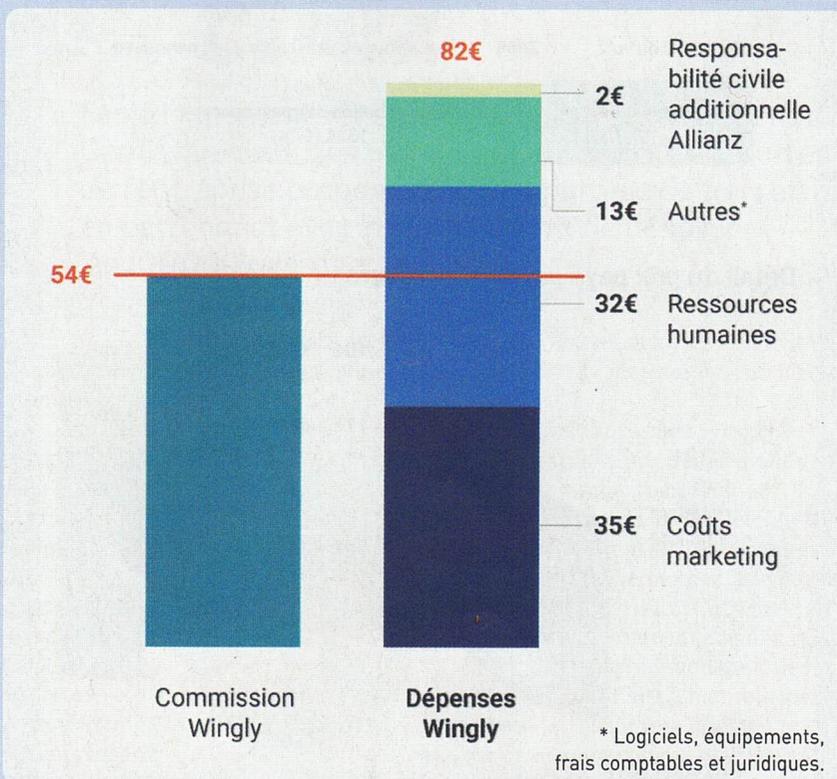
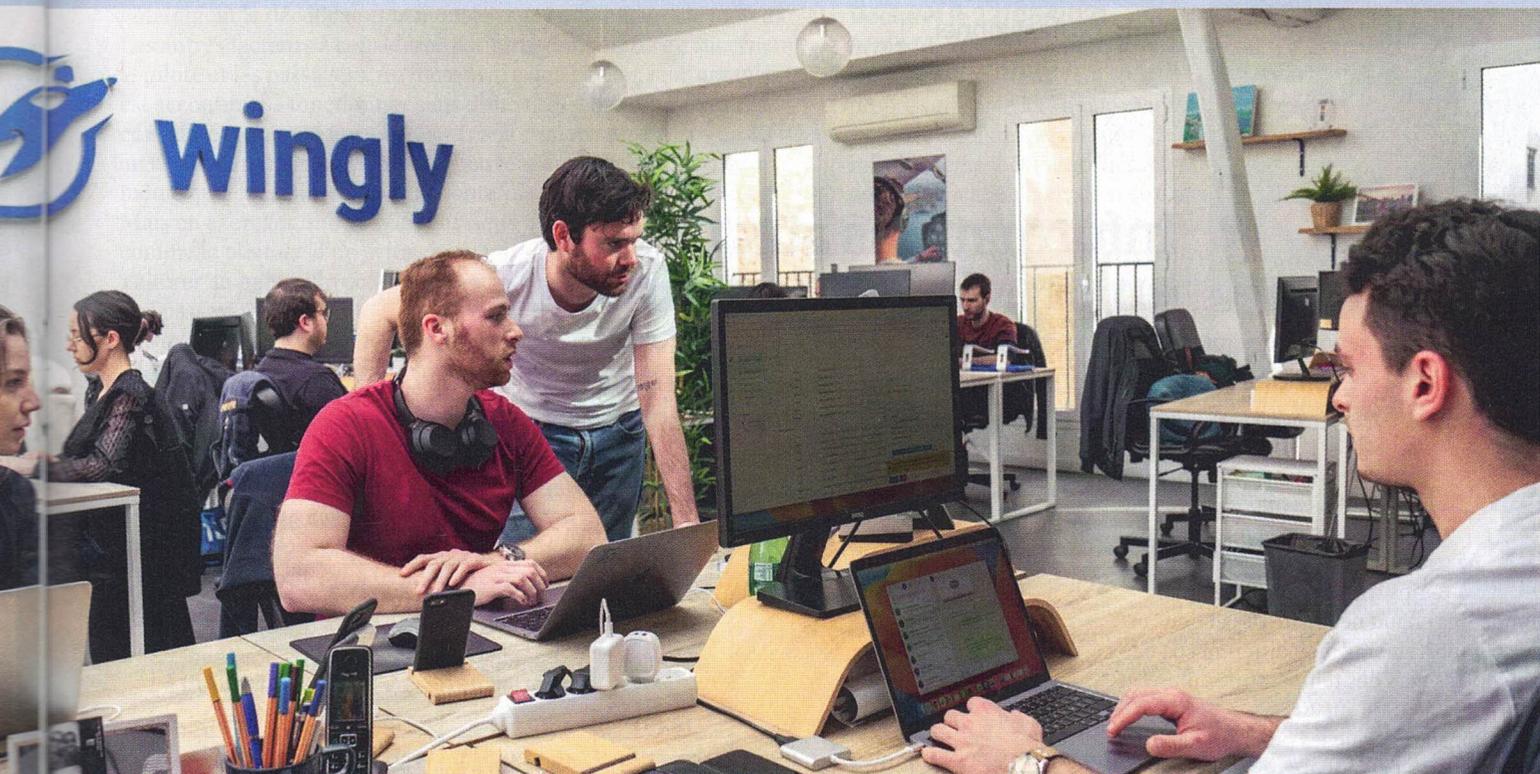


Figure 2. Recettes et dépenses générées pour un vol Wingly en 2023.



De g. à dr. :

Marie (responsable « Aéroclubs - France »), Léo (responsable « Wingly pro »), Antoine (responsable Produit), Arnaud (responsable « Pilotes »).

rience utilisateur pour les pilotes et les passagers. Ensuite, nous voulons continuer à sensibiliser le grand public à l'aviation légère en organisant des événements et en travaillant avec des organisations partenaires pour promouvoir notre mission. Et nous avons également effectué un gros travail autour du Velis Electro en 2023 afin de pouvoir permettre aux passagers de découvrir cette nouvelle aviation. Des vols à partage de frais élargi à bord d'un Velis Electro

sont désormais disponibles sur Wingly ! Pour finir, nous souhaitons atteindre la rentabilité sur nos pays existants (France, Allemagne, Royaume-Uni, Suisse et Autriche) pour ensuite viser le développement de l'offre vers d'autres nations comme l'Italie, l'Espagne ou vers la Scandinavie car Wingly bénéficie d'une réglementation européenne claire et travaille en étroite collaboration avec l'EASA. ●

Propos recueillis par Arnaud Formal. Photos : Wingly.



FORMATION PILOTE DE LIGNE
62 318.00€ TTC

Rentrée ATPL Théorique
Le 18 Septembre 2023



CARBON FLIGHT
- Academy -

Contactez nous :

Tél : 03.66.59.93.43 Mail : contact@carbonflightacademy.com

