

Une opportunité pour l'aviation d'affaires

Lecture : 2 minutes.

OpenFly transporte près de 300 entreprises en France. Le spécialiste du vol d'affaire, basé à Guipavas (29), parie sur un fort développement de son activité à la sortie de la crise.



Pour Charles Cabillic, la crise traversée par l'aérien pourrait profiter aux vols d'affaire. (Photo DR)

Installée à quelques centaines de mètres des pistes de l'aéroport de Brest-Guipavas, OpenFly se prépare à une accélération du transport aérien à la demande des professionnels. Charles Cabillic, le fondateur de l'entreprise, en veut pour preuve la reprise totale de l'activité de l'entreprise après la première période de confinement, « alors que l'aviation civile et commerciale était à 25 ou 30 % de son activité ».

Avec l'ambition de devenir « le Leclerc de l'aviation privée », en rendant le transport aérien à la demande accessible aux PME, le dirigeant estime que la période représente une véritable opportunité de développement. Un objectif raisonnable au regard du parcours d'OpenFly (ex-Air Affaires) en cinq ans. Bientôt à Quimper, les 250 avions (privés et d'entreprises) et 600 pilotes de la plate-forme desservent toute la France, comptant près de 300 entreprises parmi leurs membres premium pour 5 500 inscrits.

Des avions décarbonés à venir

À l'inverse des compagnies aériennes fragilisées par des taux de remplissage au plus bas « et qui se sont développées grâce à la valeur ajoutée payée par les entreprises qui se déplaçaient », le vol privé entend répondre aux besoins précis des entreprises. « Notre activité n'a rien à voir avec l'aviation bling-bling des jets privés. Le module idéal, c'est un avion de quatre passagers à hélice », défend-il.

Dans le contexte de réduction annoncée du recours au transport aérien par les entreprises, lié à des objectifs de politique RSE (ndlr : responsabilité sociétale des entreprises) et de développement des solutions d'échanges numériques, les petits avions présentent « un impact écologique plus faible que des vols réguliers, notamment du fait des taux de remplissages », défend Charles Cabillic. L'atout devrait rapidement s'affirmer à l'arrivée, d'ici trois ou quatre ans, des premiers avions électriques et hybrides. Épopée, qu'il détient avec Ronan Le Moal, vient de lancer une levée de fonds pour de tels appareils.

