



 **JDAlease**

JDAlease réalise votre rêve : vous emmener dans le ciel et transporter votre hélicoptère

Fondée en septembre 2009, la société JDAlease a démarré son activité en avril dernier. Novatrice dans son concept, elle apporte une nouvelle approche du transport d'hélicoptère par voie terrestre et se positionne sur le marché des journées découvertes en hélicoptère. Présentation des activités d'une entreprise qui ne veut pas connaître la crise. by/par Gabrielle Mansier

JDAlease makes your dream come true: takes you to the skies, and transports your helicopter

The JDAlease company was founded in September 2009 and increased its business activity in April. The company's objectives are certainly novel, and represent a new take on land-based helicopter transport and is also aiming for the helicopter day trip market. We take a closer look at a company for whom the economic crisis is something only other people have experienced.



Vingt-deux actionnaires, deux gérants, trois employés (un pilote et deux transporteurs) : l'évocation de cette organisation atypique est à l'image de son nom – JDA (journée découverte aéronautique) et Lease, de l'expression « a new lease of life » exprimant le regain de vitalité et d'énergie.

En inventant ce concept, la société a voulu apporter une nouvelle part de rêve à ses clients. Arrivée récemment sur le marché de la voile tournante, en s'installant à Toussus-le-Noble, JDAlease s'est spécialisé dans la conception, l'organisation, l'animation et la distribution de la Journée Découverte Aéronautique®.

L'entreprise a mis en place une « JDAlease box » qui n'est pas sans rappeler le nom d'un de ses principaux challengers. Qu'il s'agisse de tourisme, de loisirs récréatifs destinés à de la communication externe lors de congrès, de conventions ou de communication interne pour des « incentive », de challenges « force de vente » ou des séminaires, JDAlease veut faire partager son rêve : voler ! Durant une journée complète, les participants deviennent de vrais pilotes.

En immersion totale, ils enfilent leur combinaison, montent leur dossier de vol et se préparent aux différents ateliers récréatifs, que ce soit l'écoute radio, la « nav' », la météo, etc., avant de se diriger vers l'hélicoptère pour s'envoler. Pour se faire connaître, JDAlease s'appuie à la fois sur son réseau tissé grâce à ces vingt-deux actionnaires issus de secteurs d'activité variés (compagnie aérienne, banque, industrie), mais également sur des journées promotionnelles.

La « Whaouh Mobile » pour le fret d'hélicoptère

A la fête des pères, des mères, lors des soldes, JDAlease adapte sa formule découverte en proposant des journées à des tarifs exceptionnels. Ayant obtenu récemment son certificat de transporteur aérien (CTA), l'entreprise opérera avec trois hélicoptères : un R22, un Talon et un R44 (immatriculé FGRVJ et arrivé récemment d'Irlande).

Ce dernier a été transporté par voie terrestre grâce à la Whaouh Mobile, un camion conceptualisé par les bureaux de JDAlease sur une idée américaine qui a déjà fait ses preuves outre-Atlantique. Spécialisé dans le transport de marchandises, JDAlease propose ce service tout à fait nouveau en Europe pour affréter des Robinson. Un procédé qui permet de réduire considérablement

22 shareholders, two managers and three employees (a pilot and two transport staff): this unusual organisation's business is reflected in its name - JDA (journée découverte aéronautique – aeronautical discovery day) together with 'Lease' – a new lease of life – thus evoking renewed energy and vitality.

The company has created a new business concept that makes dreams come true – the dreams of their clients, that is! JDAlease is a new arrival on the rotary aircraft scene and is based at Toussus-le-Noble just outside Paris. The company specialises in the Journée Découverte Aéronautique® and looks after the product's design, organisation, promotion and its execution.

The company has introduced the « JDAlease box » product, whose name recalls one its main competitors. JDAlease's mission is to make the flying dream a reality in whatever context it presents itself: tourist flights, hobby flights, corporate incentives, meetings, conventions, sales prizes and courses. The experience takes place over one day, during which participants actually become pilots for the day.

This is a total immersion flying experience. Participants don their flying suits, put together a flight plan, and are taken through a series of workshop sessions including radio usage, navigation and weather. They are then taken to the helicopter for the flight.

JDAlease makes itself known via promotional events and via an extensive network of contacts made through its 22 shareholders drawn from a variety of sectors including airline companies, banks and industry.

Using the Whaouh Mobile to transport helicopters

JDAlease has marketed its discovery experience package at the fathers' and mothers' day market and at special events by way of promotional pricing with some very favourable price tags. The company recently was granted its CTAR (certificat de transport aérien restreint – restricted air transport certificate) and operates with three helicopters: an R22, a Talon and an R44 recently brought in from Ireland with the registration FGRVJ.

This aircraft was transported by land using the 'Whaouh Mobile' – a truck designed by the JDAlease workshops based on an American idea that has already been proven to work in the USA. JDAlease specialises in the



les coûts (six à sept fois moins cher que par voie aérienne) suscités par un convoyage de machine en vol. Emblème de la société, Vincent Lelièvre s'appuie sur cet outil pour promouvoir l'ensemble des services de JDAlease. De nombreuses journées d'opération de communication via la Whaouh Mobile ont été réalisées, notamment à Val d'Europe, à Parly 2 et à La Défense afin de développer leur image de marque. Vincent Lelièvre mise également sur des opérations de jeux radios et télé pour proposer en lot sa JDAlease Box. Il est actuellement en contact avec cinq entreprises spécialisées dans ce secteur.

1 000 passagers par an

Bien loin d'être uniquement spécialisée dans le vol découverte, l'entreprise se veut à la fois une société de transport routier de personnes, une agence de voyage, une école de formation et une agence événementielle. A ce sujet, Vincent Lelièvre confie : « Nous savons "habiller" un hélicoptère aux couleurs des marques des entreprises ou pour les particuliers selon les événements organisés, que ce soit des anniversaires, des mariages. »

Depuis le début de sa mise en activité, JDAlease a initié environ 200 passagers aux joies du vol sur R44. Si, jusqu'à présent, la cible client provenait essentiellement des comités d'entreprise, JDAlease veut élargir ses prospects. A terme, l'objectif est clair : atteindre les 1000 passagers par an pour les journées découverte aéronautique, dix fret d'hélicoptère par an et 1 200 ordres de mission pour le transport de personnes, et ce avec cinq employés. Les deux associés espèrent d'ailleurs faire des émules en franchisant le concept JDAlease. Une affaire à suivre...



Des fondateurs passionnés d'aéronautique au parcours atypique

Vincent Lelièvre, diplômé de l'Ecole supérieure de commerce de Bordeaux, passionné d'hélicoptère et pilote privé sur R44, a débuté sa carrière chez Renault. Après quelques années passées chez le constructeur automobile comme chef de projet et contrôleur de gestion, il est recruté par Schneider Electric en 2006. Il occupe alors les postes de responsable consolidation/reporting et de responsable contrôle de gestion. De son côté, son associé Jérôme Jouanno, spécialisé dans le marketing, a collaboré plusieurs années avec des start-up dans le secteur des nouvelles technologies avant de rejoindre Alteil-Consulting en tant qu'associé. Il y intervenait principalement sur le développement d'offre Internet, la distribution multi canal et la relation client auprès des banques et des opérateurs de télécommunication.

transport of products and has brought this transport service to the market with a view to moving Robinsons around. This particular transport mode reduces transport cuts quite considerably (it is 6 to 7 times cheaper than air transport) compared to what it can cost to bring a machine over by air. The truck is very much a company icon and Vincent Lelièvre uses it to promote JDAlease's service packages as well. The 'Whaouh Mobile' has already featured in promotional event days at Val d'Europe, at the Parly II centre and at La Défense in Paris. These events are a good way of spreading the word. Vincent Lelièvre also promotes the brand through radio competitions and TV with the JDAlease box product as a prize. He is presently working with five companies that specialise in this sector.



1000 passengers a year

The company is interested in doing a lot more than discovery days – it is also keen to make its mark as a road transport operator moving people around, a travel agency, a training school and an events company. Vincent Lelièvre says that "We can 'dress up' a helicopter in a company's colours or in a certain way depending on the nature of the event, say for birthdays or weddings."

Since JDAlease opened for business, they have introduced around 200 people to the joys of flying on board an R44. The target market has hitherto been mainly company works councils but JDAlease is keen to broaden its market. The ultimate goal is clear enough: to take 1000 people a year through the aeronautical discovery days, to transport 10 helicopters a year, and to take on 1,200 jobs transporting people with their five employees. The two partners are keen to reproduce the JDAlease concept elsewhere and create franchises. Watch this space!

Founders with a passion for aeronautics with an unusual career trajectory

Vincent Lelièvre is a graduate of the Bordeaux business school, has a passion for helicopters, and is a private pilot on the R44. He began his career at Renault and became project manager and management controller there. He was recruited by Schneider Electric in 2006 and worked there as consolidation and reporting manager and in management. His partner Jérôme Jouanno is a marketing specialist and worked for several years in the start-up 'Nouvelles Technologies' ('new Technologies'), going on to become a partner at Alteil-Consulting. His main projects there included working on the Internet product, multi-channel distribution, and client relations at banks and telecoms operators.