



## PROFIL

# Jean Valli

## Le loueur low-cost d'avions privés

**P**our ses déplacements à lui, Jean Valli utilise sa voiture. Mais à ses clients, il propose l'avion d'affaires, plus pratique pour les chefs d'entreprise. En créant Vall Fly, une agence de voyages d'affaires qui commercialise des heures de vol en jet privé par paquets de dix ou vingt, ce quinquagénaire qui a fait sa carrière professionnelle en vendant du papier à des industriels a trois objectifs. D'abord, amortir l'achat de ses deux avions (un Beech 90 et un Citation II), en offrant à d'autres ses heures inuti-

lisées. Ensuite, proposer un prix low-cost sur un marché de la location ou de la vente de jets en temps partagé encore très onéreux. Et enfin, gagner beaucoup d'argent, « *comme le font déjà tous les acteurs de ce marché, qui ont pourtant une organisation approximative* », assure-t-il. Son truc ? Un seul carnet d'adresses pour deux business bien différents : deux des trois principaux clients de Vall Fly sont déjà des clients de Valpaco, sa société de courtage de papier ■

**DOMITILLE ARRIVET**