



ENTREPRISES



LES DÉCIDEURS

PAR Carole Bellemare avec Corinne Caillaud

www.lefigaro.fr/decideurs

➔ Nicolas Brumelot et Carlos Da Silva : ces ex de Go Voyages font décoller MisterFly

Depuis qu'ils se sont retrouvés en 2015 pour démarrer l'aventure MisterFly, Nicolas Brumelot et Carlos Da Silva ont mis le turbo. C'est chez Look Voyages qu'ils se sont rencontrés. En 1997, ils avaient repris et développé Go Voyages jusqu'à son rachat par eDreams Odigeo. Avec leur plateforme de réservations de voyages, qu'ils définissent « *comme atypique car multiproduit, multicanal et multigéographique* ».

Après l'ouverture d'une filiale à Barcelone, ils visent le Benelux, l'Allemagne et la Suisse. Ils comptent cette année quasiment doubler le volume d'affaires de MisterFly de 111 à 200 millions d'euros, réalisant pour l'heure 75 % de l'activité dans les vols secs, aux côtés de l'hôtellerie et des séjours. Avec 30 millions générés à l'international. « *Les hôtels et packages vont prendre plus de volumes* », indique Carlos Da Silva. Après s'être associés dès septembre 2015 à Vente-privée via un partenariat stratégique, commercial et capitalistique, ils récoltent les fruits d'une autre opération menée au printemps 2016. « *Nous avons fusionné avec H-résa, une société spécialisée dans l'hébergement qui nous a apporté*



la brique hôtel et nous avons développé les séjours » détaille Nicolas Brumelot. Les deux complices guettent les opportunités. « *Nous sommes en cours d'acquisition d'une brique technologique à Sophia Antipolis* », poursuit Nicolas Brumelot.

C'est dans la perspective d'un essor rapide qu'ils ont procédé en juin à une levée de fonds de 20 millions auprès de Montefiore et Vente-privée. « *Mais nous restons majoritaires et le management détient 60 % du capital* », précise Carlos Da Silva.

À leurs yeux, alors que la DGCCRF a épinglé au début du mois plusieurs sites de voyages pour pratiques trompeuses en matière d'affichage des prix, l'un de leurs atouts est précisément la transparence. « *Chez MisterFly, il n'y a pas de frais cachés, le tarif affiché est le prix final*. » De même leur site propose des produits exclusifs dont le paiement de billets d'avion en quatre fois, ou encore une assurance annulation sans motif, ni justificatif. « *En janvier, 25 % de nos clients avaient déjà acheté chez MisterFly en 2016. Nous avons vu juste avec notre slogan : "Vous n'irez plus acheter vos billets d'avion ailleurs" »... C.C.*