LE MONDE À VOS PIEDS

La clé du succès : vols, hôtels et formules exclusives

Attention !
Ce dossier de presse contient des photos de gens heureux...

MisterFly

ET SOUDAIN... MISTERFLY VIT LE JOUR

MisterFly est le spécialiste de la réservation de voyages en ligne, lancé en 2015 par le tandem de choc que forment Nicolas Brumelot et Carlos Da Silva. La profondeur et la compétitivité de son offre aérienne sur vols réguliers et low-cost est complétée par plus de 500 000 hébergements et des séjours packagés (vols + hôtel) exclusifs. Les deux entrepreneurs audacieux et charismatiques, animés tous deux par le même esprit entrepreneurial et des valeurs communes, se challengent, créent, innovent et réussissent ensemble depuis 20 ans.

VISION

MisterFly représente la toute dernière révolution en matière de planification de voyages et d'expérience de réservation. Le but ? Devenir la plateforme de réservation préférée des utilisateurs et des agents de voyage grâce à l'innovation et à un riche éventail de services et de produits.

MISSION

Proposer une gamme de produits bien pensés et de services innovants, à des prix compétitifs et un suivi client sans égal. En pariant sur l'innovation et un affichage des prix transparent, le message est clair : le client est la priorité absolue.

LES SECRETS DE MISTERFLY

Transparence des prix
Sans frais cachés !

Le meilleur Service Client
Des experts du voyage qui parlent le même langage que vous.

Assurance annulation
Fini la paperasse !

"Le Service Client est le coeur de notre entreprise, il est un vecteur à fort potentiel de notoriété positive et de fidélisation. C'est pourquoi, chez MisterFly, vente et qualité de service sont indissociables."

Nicolas Brumelot

Portraits croisés.
DEUX HOMMES. UN MÊME OBJECTIF.

Nicolas Brumelot, un homme d'Engagements

Membre du comité stratégique du fonds d'investissement Alter Equity, Nicolas est intimement convaincu que la rentabilité d'une entreprise est parfaitement compatible avec le **respect** d'une éthique professionnelle. Nicolas est un homme de principes, pragmatique et honnête. Un homme qui gère, organise et met en oeuvre...
De 2011 à 2012, il occupe les postes de **CEO et CFO d'eDreams**. Il avait précédemment co-fondé Go Voyages et été membre du groupe d'investissements Montefiore Investment ainsi que président de l'asbl Terre Blanche.
Passionné de course d'endurance, il participe chaque année à plusieurs marathons. En 2016, il s'est lancé le défi d'en courir 12. En 2017, il pousse la barre à 16 marathons ! Les défis sportifs ne sont pas la seule raison qui motive ses chevauchées. Participer à ces courses lui permet de lever des fonds et de braquer les projecteurs sur la lutte contre le cancer chez l'enfant. En France, MisterFly collabore étroitement avec l'organisation *Imagine for Margo, enfants sans cancer. #GoFightWin*

Carlos Da Silva, un homme de Challenges

Serial entrepreneur, Carlos est un véritable **autodidacte**. Il débute sa carrière dans le secteur touristique en tant qu'agent de voyage et gravit rapidement tous les échelons jusqu'à devenir directeur technique de Go Voyages. D'une ambition sans limites, il devient, sept ans plus tard, l'un des co-fondateurs de Charters & Compagnies, aujourd'hui connu sous le nom de Look Voyages. Combinée à un instinct et un sens tactique innés, la pratique régulière du poker lui permet d'affiner son esprit d'analyse. Il conseille et encourage ainsi les jeunes start-up dans leur phase de lancement.
A l'écoute, il favorise au quotidien le partage et apprécie les initiatives de ses équipes sur le terrain.
Avec un milliard d'idées à la seconde, Carlos est un homme d'anticipation, visionnaire et créatif. Il cogite, adapte, innove... Après une longue carrière au sein de **Go Voyages**, il crée **Cardava** en 2011 avant de se lancer dans l'aventure MisterFly.

CHRONOLOGIE
La petite histoire d'une idée géniale

1997. Nicolas Brumelot et Carlos Da Silva créent GO Voyages en France. Pendant 15 ans, ils dirigent la société et la mènent au succès en atteignant un volume d'affaires de 1,1 milliard d'euros en 2010/2011 pour 31,5 millions d'euros de bénéfices (Ebitda).

2012. Le duo quitte GO Voyages après l'intégration de la marque au groupe eDreams ODIGEO.

Avril 2015. Création de MisterFly à Paris.

Septembre 2015. vente-privee.com et MisterFly s'associent dans le cadre d'un partenariat stratégique, commercial et capitalistique.

Mars 2016. Lors de la cérémonie des Travel d'Or, MisterFly remporte un prix spécial du jury dédié à sa performance.

Mai 2016. Fusion entre MisterFly et H-Résa (expert de la réservation d'hébergement)!

Juin 2016. Montefiore Investment y croit aussi ! Une levée de fonds de 20 M€ auprès de Montefiore Investment et vente-privee va permettre à MisterFly d'intégrer de nouveaux produits et services tout en accélérant le développement de son activité en Europe.

Septembre 2016. L'onglet Hôtels est en ligne.

Février 2017. MisterFly rachète Koedia, un expert dans la conception de solutions technologiques destinées au secteur du tourisme.

Mars 2017. MisterFly remporte le prix du public Travel d'Or récompensant la meilleure agence de voyage en ligne.

Mai 2017. AccorHotels lance la section "Vol+Hôtel" en collaboration avec MisterFly. ParisAeroport.com diversifie son offre en lançant la vente de billets d'avions, de nuitées et de location de voitures via MisterFly.

Après avoir remporté Tech5 France, MisterFly décroche également le trophée Tech5 Europe, une reconnaissance de son exceptionnelle expansion technologique. MisterFly devance Deliveroo et CornerJob.

Novembre 2017. MisterFly inaugure officiellement son premier portail en Espagne : MisterFly.es ! La société lance également "Smart Deals", une nouvelle offre vol+hôtel, en collaboration avec Transavia.

Janvier 2018. MisterFly poursuit son expansion internationale en inaugurant des portails en Belgique et au Luxembourg.

NOUVEAUX DÉFIS

MisterFly se positionne comme l'agence de voyages en ligne multi-produits (vols, hôtels + séjours exclusifs) qui opère sur de multiples canaux (B2B, B2C, B2B2C), privilégiant systématiquement la satisfaction du client.
Dans le cadre de sa stratégie de différenciation et dans le but d'offrir ce qui se fait de mieux à ses clients, la société propose des formules exclusives (vol + hôtel) à prix très compétitifs. La prochaine étape du plan stratégique de MisterFly porte sur la poursuite du développement de ces nouveaux produits en collaboration avec des partenaires prestigieux ainsi que sur la conquête du marché européen.
La technologie et l'innovation sont des éléments indissociables de ce processus. Consciente de l'importance de ces facteurs, la société dispose de son propre système SSI (hérité de l'acquisition de Koedia), et arbore fièrement les trophées FrenchTech et son Pass Tech5, gages de qualité.

MISTERFLY EN BREF

+ de 1 000 000 de clients en 2 ans

500 000 hôtels (base de données du moteur hôtels)

+ de 50 000 séjours exclusifs réservés
+ de 130 000 voyageurs en 2017

B2B : + de 3 000 agences de voyage connectées en France

2017 : 2 pays (FR & ES)
2018 : + 5 nouveaux pays, dont BE & LUX

+ de 200 collaborateurs à Paris, Lyon, Sophia Antipolis, Bruxelles et Barcelone. En seulement 2 ans !

MAIS CE N'EST PAS TOUT...
MisterFly international... et ses formules exclusives

MisterFly jouit d'une croissance rapide et l'ouverture du bureau international de Barcelone est une décision stratégique, tant d'un point de vue business que sur le plan humain.
Barcelone offre en effet une riche palette de langues et de cultures qui correspond parfaitement aux projets d'internationalisation de la société.
Après l'Espagne, la prochaine étape de cette aventure n'est autre que le lancement de MisterFly en Belgique et au Luxembourg. A ce sujet, Carlos Da Silva indique : "Le Belux est un marché extrêmement dynamique et les opportunités y sont toujours présentes. Le consommateur est mature et habitué à acheter du voyage en ligne. Ouvrir un bureau à Bruxelles et essayer de se déployer en Belgique et au Luxembourg apparaît comme une évidence."
Si la dynamique est multi-culturelle, la démarche de MisterFly Belux est, elle, 100% locale, avec son propre bureau à Bruxelles, une licence de voyage belge, un service client trilingue, et de vrais Belges aux commandes ! "Cette adaptablité aux spécificités de chaque marché est indispensable si l'on veut produire les meilleures offres, non seulement sur le vol et l'hôtel, mais aussi dans le secteur des séjours exclusifs (vol + hôtel)", indique Philippe Wilmart, Directeur du Développement International.

QUI DIT PROJET FORMIDABLE, DIT BELGES FORMIDABLES

Philippe Wilmart, Directeur Développement International

Après une longue carrière dans le secteur du tourisme, et des passages par Sabena, l'Aéroport Marseille Provence, Flybaboo ou encore Voyage Privé, Philippe décide de se lancer dans un nouveau défi. Chez MisterFly, il est responsable du **développement des marchés internationaux** et de la poursuite de l'expansion de la société. Les prochaines escales du périple de MisterFly ont pour noms Benelux, Italie et Allemagne.

Denis Pappi, Business Development Manager Belux

Actif depuis près de 20 ans dans le secteur belge de l'e-tourisme, Denis s'est fait un nom. Il a à son actif la supervision de plusieurs grands projets internationaux tels que Lastminute.com, Rail Europe (Voyages SNCF) et Donatello. Il a lui-même lancé plusieurs sociétés dans le domaine de la distribution numérique innovante. Il rejoint l'équipe de MisterFly en octobre 2017 et se consacre **au lancement et à la gestion** de la succursale belgo-luxembourgeoise, en mettant l'accent sur les marchés B2B et B2C au Belux.

NOS VALEURS

SIMPLICITÉ
Face à un monde et un environnement très complexes, chez MisterFly, toutes les décisions sont ramenées à une valeur élémentaire : la simplicité.

RESPECT
C'est la base de toutes les relations au sein de MisterFly : on discute, on échange, on partage des idées, on argumente ses points de vue en écoutant la diversité des opinions. C'est constructif et valorisant.

PLAISIR
Une ambiance de travail fun qui permet à chaque collaborateur de s'épanouir garantit la créativité, l'implication et la performance de chacun.

RESPONSABILITÉ
MisterFly s'engage dans une démarche responsable envers ses clients, ses fournisseurs et partenaires. Pour ses salariés, l'autonomie, les initiatives et la proactivité sont très appréciées.

SOLIDARITÉ
L'association Imagine for Margo, créée en 2011, lutte contre le cancer des enfants en apportant son soutien à la recherche de traitements spécifiques et plus efficaces. Nicolas est personnellement impliqué dans ce combat. Dans un même élan, MisterFly est un partenaire actif et solidaire de l'association.
Plus d'infos : http://Imagineformargo.org.

PLUS D'INFOS SUR MISTERFLY, L'AGENCE DE VOYAGE EN-LIGNE QUI PROPOSE DES VOLS, DES HÔTELS ET DES SÉJOURS EXCLUSIFS.

Lauréat du prix européen Tech5, MisterFly est le spécialiste de la réservation de voyage en ligne. La société a été créée en septembre 2015 par le duo audacieux et charismatique formé par **Nicolas Brumelot** et **Carlos Da Silva**. Armés d'un esprit d'entreprise indomptable et défenseurs des mêmes normes et valeurs, ils créent, innovent et relèvent ensemble de nouveaux défis depuis plus de 20 ans.

La priorité absolue de MisterFly est la satisfaction client que ce dernier soit le consommateur final ou une agence de voyage. Le fait de disposer de son propre département de conseils IT, salué par le pass FrenchTech, permet à MisterFly de se concentrer sur la qualité du service client, la transparence des prix, la facilité du processus de réservation et les services innovants (notamment l'assurance annulation qui fait fi de la paperasse). Mission ? Devenir la plateforme de réservation préférée des clients !

La richesse et le caractère compétitif de son offre de vols réguliers et à bas coût sont complétés par un catalogue de 500 000 hébergements, qui sont proposés aussi bien séparément que sous forme de formules "vol + hôtel" exclusives. Des partenaires réputés, tels que vente-privee.com, AccorHotels, Carrefour Voyages, Transavia et ParisAeroport.com ont d'ores et déjà choisi MisterFly afin d'étendre leur propre éventail de produits, que ce soit avec des tarifs publics ou négociés.

En 2017, MisterFly a célébré son millionième passager et la société a généré un volume d'affaires de 231 millions d'euros.

La même année, MisterFly a par ailleurs commencé à mettre en œuvre ses ambitieux projets en ouvrant son site en Espagne, suivi par la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg, et trois autres pays devant venir s'ajouter à la liste en 2018.

MisterFly est aussi présent sur le marché B2B avec misterflypro.be, site dédié aux agences de voyages. Le réseau Thomas Cook a récemment rejoint la liste des 3 000 agences qui font déjà confiance à MisterFly en France.

SUIVEZ-NOUS SUR :

WHIZPR et MisterFly
Aafke Buyl · Bureau : +32 52 55 33 26 · GSM : +32 498 75 44 49
misterfly@whizpr.be · www.whizpr.be