



## Wingly lève 3 millions d'euros pour accélérer sa croissance avec le lancement de son offre Wingly Pro

**Paris, 16/06/2020** - Avec plus de 30 000 passagers en vol et une communauté de plus de 300 000 utilisateurs dont 20 000 pilotes privés, Wingly s'est imposé en moins de 5 ans comme le leader européen du coavionnage. Des résultats qui lui permettent de clôturer une nouvelle levée de fonds de 3 millions d'euros en faisant entrer à son capital le fond Innovacom pour atteindre deux objectifs : accélérer son développement sur les vols en partage de frais sur ses marchés historiques (la France, l'Allemagne et le Royaume Uni) et la mise en place d'une nouvelle offre, Wingly Pro.

### **Des fonds pour lancer une offre professionnelle et monter en puissance sur les vols en partage de frais :**

*"Avec le lancement de notre offre Wingly Pro, nous continuons de déployer notre vision de créer la plus grande communauté collaborative de l'aviation privée. Nos vols en partage de frais avec des pilotes privés sont essentiellement axés loisir, nous allons bien sûr les garder et continuer à les développer. Avec la montée en puissance de l'offre Wingly Pro cet été, nous allons pouvoir répondre aux demandes orientées transports, pour effectuer, notamment, des transversales mal desservies comme Grenoble - Clermont Ferrand auxquelles nos pilotes privés ne peuvent pas répondre efficacement. Notre objectif est de connecter les 450 aérodromes au sein du territoire. Nous allons aussi pouvoir ajouter de nombreux vols en hélicoptère"* explique Emeric de Waziers cofondateur et CEO de Wingly.

Dans le cadre du développement de Wingly Pro, la start-up assure actuellement la mise en place de partenariats avec des PME de l'aviation privée afin de référencer leurs vols sur sa plateforme. Ces sociétés sont nombreuses à travers le territoire, méconnues du grand public et n'ont aujourd'hui pas de portail commun qui référence l'ensemble de leurs vols à l'échelle française ou européenne. Wingly répond à ce besoin en leur apportant son expertise du digital et en capitalisant sur sa communauté. Pour revendre ces vols commerciaux en plus de ses vols historiques en partage de frais, Wingly a acquis le statut d'agence de voyage. La start-up va

aussi devoir faire évoluer son produit afin d'accompagner le lancement de cette nouvelle verticale. La première évolution vient tout juste d'être lancée en juin : la suggestion de vol. Elle permet aux passagers de faire part de leurs besoins précis auxquels les sociétés de l'aviation privée et les pilotes privés peuvent répondre.

« Avec les bouleversements que connaît actuellement le monde, pouvoir se déplacer de façon efficace et responsable nécessite un changement fondamental d'approche et des outils numériques bien adaptés », analyse Jerome Faul, président d'Innovacom.

Il est essentiel pour Wingly de contribuer au développement d'une aviation durable. «De nombreux vols d'affaires ou commerciaux sont réalisés avec moins de 40% de taux de remplissage. L'intérêt ici est de vendre les sièges vides, d'améliorer le taux de remplissage des avions et donc de réduire le coût carbone par passager. » précise Emeric De Waziers.

---

### Contact presse

Emma Moreau - Responsable Communication

emma@wingly.io

+33 6 16 71 55 31

Paris - FR

