



**Valindus**  
Accélérateur de projets innovants

Page 9



**Sophia Conseil**  
Innover pour gagner

Page 11

# Map Handling. Décollage vers de nouveaux horizons

• En cinq ans, l'assistant aéroportuaire niçois s'est posé dans neuf aéroports. Map Handling cherche aujourd'hui des relais de croissance en dehors du tarmac.



« L'assistant aéroportuaire intervient pendant le temps d'escale au sol (manutention, chargement et déchargement de bagages, hôtellerie, cleaning), auprès des passagers (accueil et billetterie), et sur les appareils » explique Frédéric Meyer.

Avec plus de 350 compagnies et transitaires aériens dans son escarcelle, AMC group s'impose comme un acteur d'importance dans le métier de l'assistance aéroportuaire. En seulement cinq années d'activité, la holding indépendante niçoise, dont Map Handling est une filiale, s'est posée sur neuf aéroports français et totalise en 2009 un chiffre d'affaires de 60 M€. Une croissance menée tambours battants qu'il convient aujourd'hui de consolider, tout en travaillant à des développements périphériques pour s'adapter aux évolutions futures du marché. Derrière cette success story, on trouve un homme, Frédéric Meyer. « Touché par le virus de l'aéroportuaire » alors qu'il était étudiant, il fait son entrée au sein d'Air Azur en 1985. Il y gravit les échelons jusqu'à la direction opérationnelle, qu'il quitte en 2004, lors du rachat de la société niçoise par le groupe Aviapartner. Frédéric Meyer fonde alors Map Aéroport, un organisme de formation aux métiers aéroportuaires. Mais sollicité par plusieurs compagnies, « qui venaient se profiter une situation monopolistique dans les escalas France », l'homme replonge. Il fait un premier essai en 2004 avec Corse Méditerranée. Hasard de calendrier, le groupe Swissport décide au même moment de céder ses escalas de province. Frédéric Meyer reprend alors l'activité de Nice et de Toulouse, soit plus de 150 salariés. AMC group voit le jour. La holding chapeaute trois sociétés: Map Handling, spécialisée dans l'assistance pour l'aviation commerciale, Map Logistic qui gère le matériel aéroportuaire, et Map Training (ex Map Aéroport) pour assurer

la formation des agents. « On est parti avec un chiffre d'affaires qui avoisinait les 5 M€ et qui cumulait une perte de 4 M€, se souvient le dirigeant. On s'était donné deux ans pour ramener les escalas à l'équilibre, on l'a fait en douze mois. » Comment ? L'homme met en avant « la formation et la qualité des services rendus ». Mais également la confiance de certaines compagnies comme les fleurons Emirates, Royal Air Maroc, Tunisair ou Delta, qui l'ont suivi dans l'aventure. « À partir de là, c'est l'effet boule-de-neige » confie-t-il. Avec ces cartes de visite prestigieuses, Map Handling essaye

peu à peu dans neuf aéroports (dont Marseille, Lyon, Bordeaux, Montpellier, Nantes, Brest et Limoges) et élargit ses activités afin de couvrir la totalité du métier.

#### Couvrir toute la chaîne

En 2007, AMC crée une joint-venture avec le groupe américain Landmark, et se positionne sur l'aviation générale (ou aviation d'affaires). Un passage obligé pour l'Azuréen qui traite aujourd'hui 30% de l'activité affaires sur Nice. L'alliance Map-Landmark « constitue le premier réseau d'aviation générale en France, le seul à pouvoir suivre les clients d'escale

en escale » annonce Frédéric Meyer. Puis le groupe adresse le marché du fret avec, cette fois-ci, deux opérations de croissance externe: l'acquisition en 2009 d'Air Assistance et de l'activité province du groupe Servisair Cargo, spécialisé dans la gestion des magasins fret. Et AMC d'accoucher d'une cinquième fille, Map Handling Freight.

#### Relais de croissance

« Aujourd'hui, il nous faut harmoniser pour consolider » sourit le dirigeant. Un pied sur le frein, Frédéric Meyer cherche à donner une homogénéité au groupe, via la refonte des comp-

toirs d'enregistrement, de la charte graphique et du site internet...

Tout en gardant l'autre pied sur l'accélérateur. « Le métier va connaître une mutation importante d'ici à quelques années. Avec l'arrivée de systèmes informatiques performants, on peut prévoir qu'un certain nombre de nos services va être amené à disparaître. Pour préserver nos emplois, l'objectif est de profiter de ces évolutions techniques et proposer des services hors aéroport ». Aussi, Map Handling a-t-elle installé fin 2010 sur l'héliport de Monaco un service d'enregistrement de passagers, leur permettant d'embarquer directement dans les avions à Nice.

Autre projet caressé par le dirigeant, le développement de l'assistance maritime. Un relais de croissance des plus prometteurs au regard de la progression que connaît le marché des croisières. Bref, sortir du tarmac pour gagner des parts de marché, ne serait-ce pas le comble de l'assistant aéroportuaire ?

Gaëlle Cloarec

#### MAP HANDLING

(Nice)  
Holding: AMC Group  
Dirigeant: Frédéric Meyer  
Chiffre d'affaires 2009: 60 M€  
1500 salariés  
frederic.meyer@map-handling.com  
Tél.: 04.93.21.58.20

#### ÉTAPES

##### 2005

Rachat des escalas de Nice et de Toulouse du groupe Swissport et création de la Holding AMC Group dont Map Handling est une filiale.

##### 2006

Ouverture de l'escale de Marseille.

##### 2007

Joint-venture avec Landmark pour se positionner sur l'aviation d'affaires.

##### 2009

Rachat de Air Assistance et de la partie province de Servisair Cargo. Développement de l'activité fret.

#### LE MARCHÉ

Jusque dans les années 70, le métier d'assistance aéroportuaire tenait soit de l'aéroport, soit de la compagnie aérienne. Le marché s'est ensuite peu à peu ouvert aux sociétés privées, généralement familiales, positionnées sur deux ou trois aéroports de province. Avec la globalisation, des sociétés financières ont alors trébuché le marché des aéroports de province, avant de le quitter au début des années 2000 pour se concentrer sur les aéroports "capitales". Ce retrait a permis l'émergence d'assistants aéroportuaires indépendants type AMC Group.

## « L'assistance est un sacerdoce »



Frédéric Meyer, P-dg de Map Handling

**Vous n'avez pas été épargné ces trois dernières années avec la crise, les grèves, les intempéries et le volcan...**

L'assistance aéroportuaire, ce n'est pas un métier, c'est un sacerdoce ! Nous sommes payés à la touche, ce qui veut dire que s'il n'y a pas d'avion, il n'y a pas de chiffre d'affaires. Par contre, il y a toujours des passagers à prendre en charge. L'épisode du volcan, par exemple, nous a coûté 565 000 euros de perte. On est clairement dans une activité à risque, avec des marges faibles, 2 à 3% au maximum, une masse salariale qui représente 70% du chiffre d'affaires et des investisse-

ments en matériel énorme. Mais cela reste un très beau métier, avec des possibilités de développement importantes.

#### Quelles sont-elles ?

Aujourd'hui, si les assistants aéroportuaires souffrent, c'est justement parce qu'ils n'ont pas pu ou pas voulu se diversifier. Or le métier connaît une véritable mutation avec la dématérialisation des services, comme les services d'enregistrement. Dans les pays Anglo-Saxons, certains ont déjà amorcé ce virage. Ils gardent évidemment leur positionnement aéroportuaire car c'est ce qui donne la maîtrise du passage, des zones publique et réservée, mais l'intérêt économique est à rechercher hors aéroport.