

# market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

**M&G**  
INVESTMENTS

PATRIMOINE(S)

BANQUIERS PRIVÉS:  
NOUVELLE GÉNÉRATION

PHILANTHROPIE(S)

VINCENT  
MAUNOURY

GOUVERNANCE

L'IMPORTANCE DU  
PROCÈS-VERBAL

MARCHÉ DE L'ART

LES PARADOXES DU  
MARCHÉ ESPAGNOL

INDEX

LUXE : 12 ACTEURS  
D'INFLUENCE

PHOTOGRAPHIE(S)

DOMENICO FOSCHI

SUPERCAR(S) TEST

DANS L'ASTON  
MARTIN DB11 AVEC  
FERNAND GARCIA

INVITÉ

PHILIP G.  
QUEFFELEC



GÉOPOLITIQUE(S)

LES TRÈS DOUCES HEURES  
DE LA TRANSITION  
PRÉSIDENTIELLE AMÉRICAINE

15 CHF







INVITÉ / PHILIP G. QUEFFELEC

---

## VOLER DE SES PROPRES AILES

LES PIEDS SUR TERRE, LA TÊTE DANS  
LES NUAGES : PHILIP G. QUEFFELEC EST UN  
AUTODIDACTE DU CIEL. PARMIS SES CLIENTS,  
IL COMPTE DES STARS DU CINÉMA,  
DES CHEFS D'ÉTAT, MAIS AUSSI, ET C'EST  
L'UNE DE SES GRANDES FIERTÉS, LA FAMILLE  
ROYALE BRITANNIQUE. ITINÉRAIRE  
D'UN ENTREPRENEUR PASSIONNÉ.

**IL FAUT BOUGER, IL FAUT  
RÊVER... LE JOUR OÙ VOUS VOUS  
ARRÊTEZ, VOUS MOURREZ !**





Enrique Parés

**M. Queffelec, vous avez été président de Masterjet et actuellement de Sparfell & Partners, deux compagnies liées à l'aviation. Ce domaine est-il votre passion de toujours ?**

On peut dire que j'ai cela dans le sang en effet. Mon père était lui-même passionné d'aviation. Pendant la seconde guerre mondiale, il avait 13-14 ans. Trop jeune pour combattre, il était pourtant quasi en première ligne depuis les toits de Brest où il se perchait pour suivre les combats aériens au lieu d'aller se mettre à l'abri.

Il est par la suite devenu l'un des premiers pilotes d'aviation d'affaires. Nous déménagions au gré de ses affectations. Il a transporté les pétroliers dans le Sahara, puis volé pour le Commissariat à l'énergie atomique français qui, à l'époque, effectuait des opérations de reconnaissance

en rase-mottes au-dessus de Madagascar pour y détecter les gisements d'uranium. Il a ensuite rejoint les premiers vols réguliers sur DC-3 entre Madagascar et les Comores. Alors enfant, j'ai eu le bonheur de pouvoir m'asseoir à ses côtés, dans le cockpit, et d'assister pour ainsi dire en direct aux balbutiements de l'aviation commerciale.

**Vous avez donc choisi une orientation professionnelle vous permettant de travailler dans ce secteur ?**

Étonnement, non. J'étais un très mauvais étudiant, extrêmement dissipé. Les études m'ennuyaient profondément et les programmes de l'époque n'étaient pas franchement palpitants. Je suis allé jusqu'à la terminale mais n'ai finalement pas passé mon bac. Je ne m'y suis pas présenté. Il faisait beau ce jour-là, j'ai pris les chemins de traverse.

J'ai suivi ma propre voie, au fil des années, des expériences et des rencontres. Je suis un complet autodidacte. J'ai commencé à travailler à la Bourse, plutôt par hasard, sur les matières premières chez Goldschmidt, avant de faire mon service militaire en Allemagne. Bien que Breton (et Écossais d'origine), je ne voulais pas travailler en France.

## L'ABOUTISSEMENT DE MA CARRIÈRE EN TANT QUE PRÉSIDENT DE COMPAGNIE AÉRIENNE FUT UN VOYAGE AVEC LE PRINCE CHARLES

À 20 ans, après mon service, je suis donc parti à l'aventure en Amérique latine pour y suivre les traces d'un oncle qui s'y était installé dans les années 60. Je suis arrivé avec 1000 dollars en poche et quelques rudiments d'espagnol et y ai fait tous les petits boulots : de peintre en bâtiment à mannequin pour des publicités de shampoing.

Puis j'ai rencontré un entrepreneur allemand représentant dans l'acier qui m'a appris les ficelles du métier. Je me suis lancé dans l'import-export de produits idoines qui venaient de France pour la construction de hangars métalliques. C'était le début des années 80.

Ma passion pour les airs m'a ramené en France, sur les traces d'une hôtesse de l'air qui travaillait chez Air France (aujourd'hui mon ex-épouse). Retour au bercail donc... toujours sans diplômes. L'un de mes amis travaillait chez Xerox. La multinationale américaine était alors à l'avant-garde des photocopieurs. Il m'a aidé à rejoindre leurs équipes. Après les grandes lignes, aériennes, ce sont les petites lignes qui ont pris le dessus, imprimées celles-ci !

J'ai travaillé 8 ans pour la marque et me suis finalement vu confier la charge des 42 centres Xerox Store français et de 1200 personnes.

**Quand avez-vous commencé à « voler de vos propres ailes » ?**

J'ai fini par en avoir assez du salariat et ai créé ma première entreprise avec mon beau-frère dans le domaine du financement en bureautique. Toujours passionné d'aviation, je suis tombé un soir sur un article parlant d'un *broker* revendant des avions. Je l'ai appelé et lui ai proposé, à l'instinct, de faire avec ses avions ce que je savais faire avec les photocopieurs : du financement en *leasing*. Nous avons monté ensemble une compagnie dédiée au financement de l'aéronautique et sommes devenus leaders du marché de l'aviation d'affaires en France en à peine 18 mois à la fin des années 80. C'est de là qu'est partie ma première aventure professionnelle dans l'aviation, un domaine qui est resté ensuite le fil rouge de toute ma carrière.

**La crise des années 90 ne vous a-t-elle pas stoppé net dans votre élan ?**

J'étais parti m'installer à Londres et je poursuivais sur ma lancée. C'est à cette époque que je me suis formé au pilotage d'hélicoptère, une autre façon de partir à la conquête du ciel en quelque sorte.

L'attaque du Koweït par Saddam Hussein en 90 a ensuite été le déclencheur d'une crise économique mondiale qui aurait pu me briser en effet. Tout le business s'était arrêté. Plus personne ne vendait d'avions et il n'y avait plus rien à financer. Mon premier *business model* aéronautique en a nécessairement pris un petit coup dans l'aile. Le *leasing* n'avait plus le vent en poupe. Dès lors, je me suis dit que je pourrais peut-être commencer à vendre les avions en direct. J'ai approché McDonnell Douglas qui lançait à l'époque un hélicoptère révolutionnaire. Ils ont fini par me confier la représentation de leurs machines en France et au Benelux. Le fait d'avoir été responsable des relations entre l'ambassade américaine et Xerox m'a beaucoup aidé à ce moment-là.

**C'est à ce moment que vous vous êtes lancé dans l'aviation d'affaires ?**

Oui, j'ai pris la tête de Masterjet, alors filiale d'Air Luxor. Masterjet disposait seulement d'un Falcon 20 et d'un Citation Excel. Sa flotte compte aujourd'hui plus d'une douzaine d'avions privés dans le très haut de gamme, du Falcon au Bombardier Global 6000 en passant par un Airbus 320. Ce que j'ai essayé de faire dans mon déve-



Enrique Pardo

loppement, c'est de monter le plus vite possible dans des avions de grande capacité et de développer des marchés de niche en matière d'aviation d'affaires, comme le transport de gouvernements, de familles royales... À mon sens, l'aboutissement de ma carrière en tant que président de compagnie aérienne fut un voyage avec le Prince Charles. Je l'ai accompagné jusqu'à Antigua alors qu'il se rendait au Mexique. Sur le tarmac, le temps d'une escale, j'ai pu converser avec lui. Moi qui avais toujours pris les chemins de traverse en rejetant la voie « royale » d'études longues pour une carrière toute tracée, je me baladais sur une piste du bout du monde avec le futur roi d'Angleterre.

**Comment avez-vous traversé la crise de 2007 ? Une zone de fortes turbulences là aussi pour le secteur, non ?**

En effet, la crise mondiale n'a pas épargné le secteur. Ce qui m'a sauvé alors, c'était une vision complètement différente de celle de mes concurrents.

Rappelons-le : l'industrie aéronautique est complètement sponsorisée. Une compagnie aérienne d'aviation d'affaires devrait vendre ses vols 3 fois plus cher pour rentrer dans ses frais avec le coût réel de l'amortissement de l'avion, de la prestation de pilotage et de la maintenance. C'est la combinaison de propriétaires qui amortissent fiscalement leur machine et qui la confient pour qu'elle soit utilisée quand eux ne l'utilisent pas, qui rend ce modèle possible et soutenable.



Elena Budnikova

À l'époque, tous mes concurrents garantissaient des revenus et des heures de vol aux propriétaires des avions. J'ai été le premier à refuser cela et à ne pas renouveler des contrats. Certes ma flotte se réduisait, mais je réduisais en même temps les obligations et les engagements financiers. Quand la crise est arrivée, j'ai vu tous mes concurrents faire faillite les uns après les autres, et les propriétaires se retrouvant sans solution aérienne sont venus me voir. J'ai reconstruit une flotte sur un principe très clair : aux propriétaires la charge de l'ensemble des coûts, à moi la charge de faire tourner leur machine quand ils n'en avaient pas l'usage. Et j'ai offert un service de transformation et d'aménagements sur mesure des avions que les propriétaires privés me confiaient.

Puis je me suis retiré de la partie compagnie aérienne en laissant les commandes de Masterjet, aujourd'hui Luxaviation France & Suisse à mon fils, pour revenir à ma passion de *trading* pur, en restant toutefois dans l'univers aéronautique.

Prêt pour un nouveau défi donc ?

Oui mais avec Sparfell & Partners. Puisque j'avais une compétence sur les avions de ligne, en hélicoptères et aviation d'affaires, j'ai relancé une activité de *trading* sur ces trois secteurs avec un concept différent de tous

**AVEC SILC, L'AVION EST  
LE VÔTRE SANS QUE VOUS L'AYEZ  
ACHETÉ ; C'EST UNE LOCATION LONGUE  
DURÉE À L'ISSUE DE LAQUELLE  
VOUS RENDEZ LA MACHINE**

les autres *brokers* indépendants du marché. Sparfell & Partners est ainsi conçu sur un mode « cabinet d'avocats ». Il devrait bientôt passer à 25 associés à travers le monde, que vient étoffer un réseau de compétences international

travaillant sous l'appellation Sparfell & Partners. Dès qu'une machine est en vente quelque part, nous avons immédiatement l'information. Actifs tant sur les avions de ligne et les avions d'affaires, que les hélicoptères, nous sommes rapidement devenus l'un des deux leaders européens du marché du *trading* aéronautique.

Avec SILC (Sparfell International Lease Corporation), nous intervenons sur un autre besoin du marché d'aviation d'affaires qui, avant nous, n'était pas assouvi : le fait que les gens n'ont plus envie d'acheter des avions et de se charger de tous les coûts associés. C'est là que nous intervenons avec un concept qui existe dans l'aviation de ligne : l'Aircraft Crew Maintenance Insurance (ACMI). Nous avons transposé cette solution à l'aviation d'affaires : l'avion est le vôtre sans que vous l'ayez acheté ; c'est une location longue durée à l'issue de laquelle vous rendez la machine. Il s'agit d'un accord de location d'avion exclusif entre nous (qui fournissons des avions incluant l'équipage, l'entretien et l'assurance) et nos clients (essentiellement

**À L'ÉPOQUE, TOUS MES  
CONCURRENTS GARANTISSAIENT  
DES REVENUS ET DES HEURES  
DE VOL AUX PROPRIÉTAIRES  
DES AVIONS. J'AI ÉTÉ LE PREMIER  
À REFUSER CELA ET À NE PAS  
RENOUVELER DES CONTRATS**

de grosses entreprises ou des gouvernements) qui paient pour leur part les heures opérées. Ils ont ainsi à disposition, pour leurs déplacements récurrents, un avion pour lequel ils paient une somme fixe par mois. Notre activité a de beaux jours devant elle car elle devance un besoin qui va devenir aigu sur le marché. Les règles comptables vont changer dans le monde au 1<sup>er</sup> janvier 2019. Aujourd'hui, si vous passez par un financement pour acheter un avion, celui-ci est hors bilan. Après le 1<sup>er</sup> janvier 2019, il y sera inscrit, venant de facto l'alourdir au grand dam des actionnaires. En passant par nos services, vous bénéficiez des avantages de la propriété d'un avion sans en avoir les inconvénients, notamment en restant hors bilan.

**D'autres pistes en tête pour les années à venir ?**

Bien sûr, le ciel est vaste, un immense terrain de jeu en ce qui me concerne ! Via ma holding Sparfell Aviation Technologies, je suis en train de relancer une activité sur les avions de ligne pour les compagnies aériennes

**CÔTÉ PRIVÉ**

- **Votre heure préférée de la journée ?** 18 h ou 19 h, car quand vous êtes en vol, c'est une heure magique.
- **Quelle est votre musique préférée ?** Les Rolling Stones.
- **Un lieu préféré ?** Genève, car je m'y sens très bien.
- **Si vous étiez un personnage historique ?** Wellington, pour avoir le plaisir de débarrasser le monde de Napoléon.
- **Une citation qui vous inspire ?** Ma devise personnelle, c'est « ma passion est mon courage ».
- **Votre plus grande qualité ?** La créativité.
- **Votre pire défaut ?** Mon caractère.
- **Votre livre de chevet ? D'île déserte ?** Le livre de Richard Branson : « Screw It, Let's Do It : Lessons In Life ». Pour moi, c'est un personnage mythique : le lion britannique dans toute sa splendeur, un génie absolu des affaires. Ce qu'il a fait, il l'a fait sans appui politique comme la majorité des gens d'aujourd'hui. C'est un personnage magique pour moi, il est à la fois le rêve et la concrétisation de ses rêves. Et pour moi, c'est ce qui manque le plus aujourd'hui je crois : les gens ne rêvent plus. Mon père disait toujours de moi : « tu ne feras jamais rien dans la vie, tu n'es qu'un rêveur ». Une nuit d'été, alors qu'il venait de me répéter cette phrase pour une énième fois et cette fois devant toute la famille, je lui ai demandé de me suivre dans le jardin. Une fois sortis, je lui ai montré la lune et lui ai dit : « tu vois papa, s'il n'y avait pas eu un jour des gens pour rêver d'y aller, personne n'y serait allé ». Le problème, c'est qu'on ne fait plus rêver les gens. Les jeunes générations sont comme « castrées » de cette capacité à rêver. Il faut bouger, il faut rêver... Le jour où vous vous arrêtez, vous mourrez !

et je monte, en parallèle, une base à Oman pour couvrir tout le Moyen-Orient et y offrir un service de *leasing* opérationnel et de formation équipage. J'ai donc encore quelques belles heures de vol devant moi ! \

**INVESTISSEZ DANS  
LE NOUVEAU MARKET.**  
LE MÉDIA SUISSE DES HIGH NET  
WORTH INDIVIDUALS

**ABONNEZ-VOUS SUR MARKET.CH**  
1 an/ 8 éditions pour 109 chf  
2 ans/ 16 éditions pour 188 chf

