

# Thierry BOUTSEN

## BOUTSEN AVIATION UN ACTEUR À PART DANS L'UNIVERS DE L'AVIATION PRIVÉE



— Après avoir dépassé la barre symbolique des 400 appareils vendus fin 2021, Boutsen Aviation connaît une année 2022 très positive, profitant d'un marché de l'aviation d'affaires à nouveau en plein essor. Fondée en 1997 par l'ancien pilote Thierry Boutsen et son épouse Daniela, la société monégasque s'est imposée comme l'un des leaders européens d'une branche d'activités pourtant des plus concurrentielles.

Le cadre feutré et studieux des bureaux de Boutsen Aviation, situés rue Grimaldi, en plein cœur de la Principauté, rappellerait presque ceux d'une écurie de Formule 1 en plein hiver. Les discussions téléphoniques s'enchaînent à un rythme soutenu et chaque membre de l'équipe semble pleinement concentré sur la mission qui lui est dévolue. « En 1997, Heinz Harald Frentzen souhaitait faire l'acquisition du même avion que celui que j'utilisais à l'époque. Je l'ai aidé à réaliser toutes les démarches administratives et il est, de fait, devenu mon premier client. Keke Rosberg et Mika Hakkinen m'ont ensuite demandé eux aussi de les aider à acheter un avion. Michael Schumacher, lui, m'a demandé de vendre son Challenger. Au total, j'ai effectué dix transactions rien que dans l'univers de la course », raconte en souriant Thierry Boutsen lorsqu'on lui demande d'expliquer la genèse de la société qu'il dirige depuis vingt-cinq ans. Comme l'ensemble de sa vie, la carrière professionnelle de l'ancien pilote belge est intimement liée au sport automobile, à la Formule 1 et à l'amour de la compétition. « J'effectuais toutes les démarches avec passion, comme si je faisais les choses pour moi. C'est à ce moment-là que nous avons décidé de créer l'entreprise avec mon épouse Daniela », poursuit le pilote aux 164 départs et 3 victoires en Formule 1. En l'an 2000, Dominique Trinquet, ancien commandant de bord disposant d'une solide expérience sur différents appareils, devient le premier employé d'une société dont il accompagnera toute l'ascension et dont il occupe les fonctions de président depuis 2015.

« Le conseil est une part très importante de notre métier. Nous devons nous assurer que les avions qu'achètent nos clients correspondent bien à leurs besoins », explique Thierry Boutsen, dont la société a su développer une véritable expertise de la vente d'avions privés, maîtrisant aussi bien la dimension commerciale que les aspects techniques, légaux et administratifs. Du mandat initial à toutes les démarches de transfert de propriété, Boutsen Aviation prend en charge chaque étape de la transaction, s'appuyant notamment sur un travail minutieux de sourcing et d'évaluation technique des différents appareils. « Nous entretenons des relations de confiance très étroites avec nos clients et aucun détail ne doit être laissé au hasard pour leur garantir un niveau de

service optimal », détaille Dominique Trinquet, qui s'appuie au quotidien sur une équipe aux compétences bien spécifiques et sur des représentants implantés dans des régions stratégiques d'un marché plus global que jamais. Les 410 appareils vendus par la société monégasque à ce jour ont ainsi pris la direction de 74 pays différents (avec des marchés principaux situés aux États-Unis, en Chine et en Inde), laissant imaginer la maîtrise nécessaire des mécanismes internationaux en matière administrative, légale et fiscale.

Durant l'été, Boutsen Aviation a eu la satisfaction et le privilège de se voir confier le mandat pour vendre le seul Falcon 8X disponible sur le marché international, un appareil neuf et livrable en fin d'année 2022. Associés à ceux d'un Falcon 7X et d'un Falcon 900EXy, ce mandat rappelle également les liens particuliers qui unissent Boutsen Aviation à leur constructeur, l'avionneur français Dassault Aviation, dont la société monégasque a vendu pas moins de 39 appareils au cours de son histoire. « Je me rappelle la présentation du Falcon 7X à Bordeaux il y a de cela 17 ans », se souvient Dominique Trinquet. « Je caressais le rêve de pouvoir en vendre un. Ce rêve s'est réalisé et c'est comme cela qu'a débuté notre aventure avec les modèles Falcon ».

Avec des transactions réalisées pour des appareils Gulfstream G500, Legacy 650, Phenom 300, Hawker 800XP, Citation CJ32+ et un impressionnant Airbus A340 VIP au cours des derniers mois, Boutsen Aviation confirme de manière générale son dynamisme sur un marché marqué par une forte demande sur les biréacteurs de taille moyenne. « La croissance observée ces derniers mois s'explique par l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché et la rareté de l'offre qui rend chaque appareil très attractif », conclut Thierry Boutsen dont la clientèle est composée pour moitié de brokers et, pour l'autre moitié, d'états, d'entreprises et de particuliers. Portée par ses valeurs d'excellence et de compétitivité, Boutsen Aviation poursuit son développement dans un environnement extrêmement concurrentiel qui correspond parfaitement à son identité.

Plus d'infos sur [boutsen.com](http://boutsen.com)

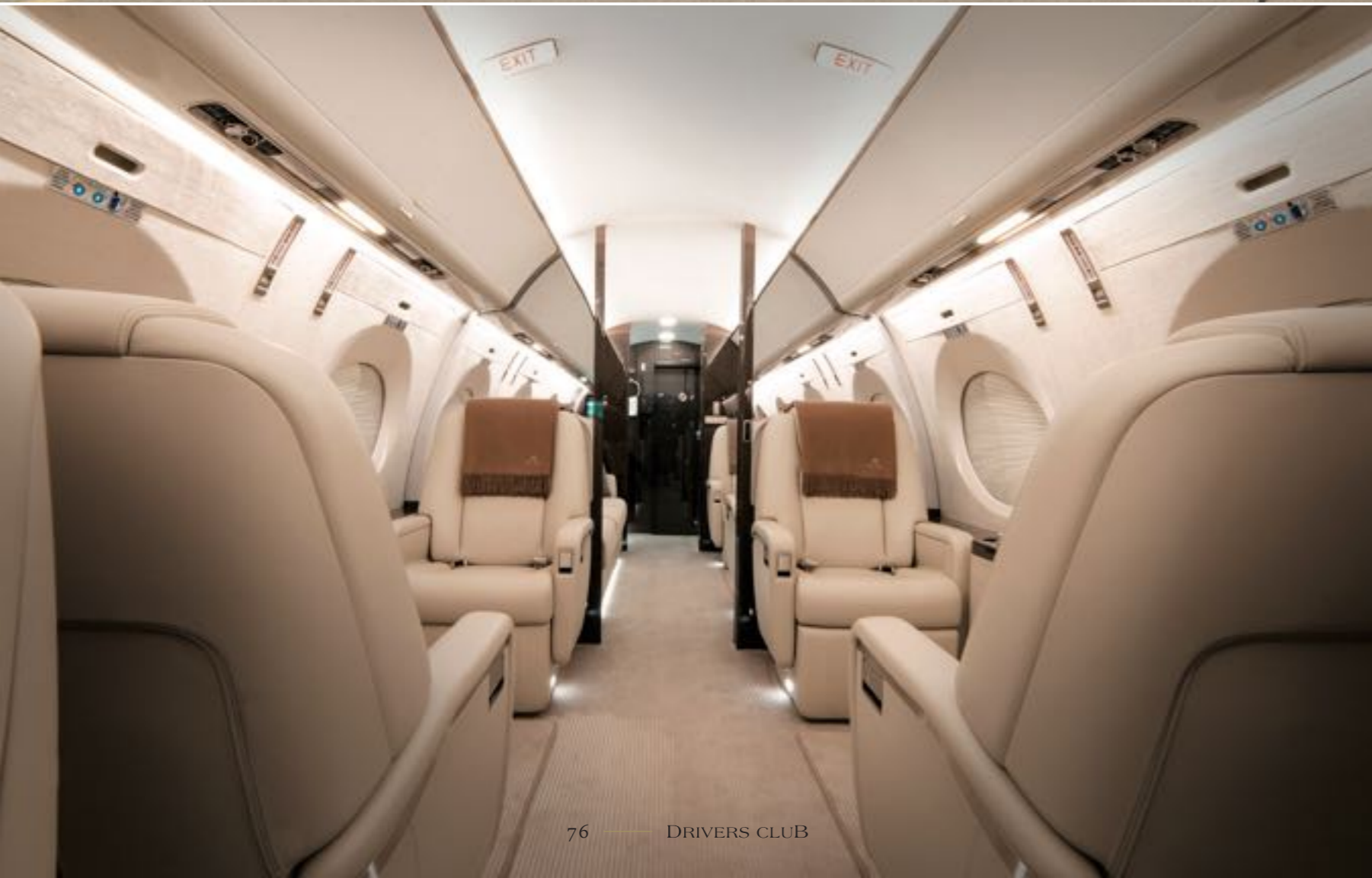


## **BOUTSEN AVIATION, A UNIQUE PLAYER IN THE WORLD OF PRIVATE AVIATION**



*Dominique Trinquet, président de Boutsen aviation*

— After passing the symbolic threshold of 400 aircraft sold at the end of 2021, Boutsen Aviation is experiencing a very positive 2022, taking advantage of a once again booming business aviation market. Founded in 1997 by former pilot Thierry Boutsen and his wife Daniela, the Monegasque company has established itself as one of the European leaders in a very competitive industry.



The hushed and studious setting of Boutsen Aviation's offices, located on rue Grimaldi, in the heart of the Principality, is almost reminiscent of a Formula 1 stable in the middle of winter. Phone discussions go on at a steady pace and each member of the team seems to be fully focused on the mission assigned to them. "In 1997, Heinz Harald Frentzen wanted to acquire the same aircraft as I was using at the time. I helped him with all the paperwork and he became, in fact, my first client. Keke Rosberg and Mika Hakkinen then asked me to help them buy a plane. Michael Schumacher asked me to sell his Challenger. In total, I made ten transactions in the world of racing alone", smiles Thierry Boutsen, when asked to explain the genesis of the company he has been running for twenty-five years. Like the rest of his life, the former Belgian driver's professional career is closely linked to motorsport, Formula 1 and the love of competition. "I did everything with passion, as if I was doing things for myself. This was when that we decided to create the company with my wife Daniela", continues the pilot with 164 starts and 3 victories in Formula 1. In 2000, Dominique Trinquet, former captain with a solid experience with various aircraft, became the first employee of a company, the ascent of which he played an active role in and for which he has held the title of president since 2015.

"Advice is a very important part of our job. We need to make sure that the aircraft our customers buy are right for their needs," declares Thierry Boutsen, whose company has developed a real expertise in the sale of private aircraft. They have both a commercial and technical, as well as legal and administrative expertise. From the initial mandate to all the ownership transfer procedures, Boutsen Aviation takes charge of each stage of the transaction, relying in particular on a thorough sourcing and technical evaluation of the various aircraft. "We maintain very close relationships of trust with our customers and no detail should be left to chance to guarantee them an optimal level of

service," explains Dominique Trinquet, who, on a day-to-day basis, relies on a team with specific skills and representatives in strategic regions of a more global market than ever before. The 410 machines sold by the Monegasque company so far have taken flight for 74 different countries (with main markets located in the United States, China and India), suggesting the necessary control of international mechanisms in administrative matters, legal and tax.

During the summer, Boutsen Aviation had the satisfaction and privilege of being given the mandate to sell the only Falcon 8X available on the international market, a new aircraft available at the end of 2022. Combined with a Falcon 7X and a Falcon 900EXy, this mandate also reminds us of the special ties between Boutsen Aviation and the French aircraft manufacturer, Dassault Aviation, whose Monegasque company has sold no less than 39 aircraft in its history. "I remember the presentation of the Falcon 7X in Bordeaux 17 years ago," recalls Dominique Trinquet. "I had dreams of being able to sell one. That dream came true and that's how our adventure with the Falcon models began."

With transactions for Gulfstream G500, Legacy 650, Phenom 300, Hawker 800XP, Citation CJ32+ and an impressive Airbus A340 VIP in recent months, Boutsen Aviation generally confirms its dynamism in a market marked by strong demand for medium-sized jets. "The growth observed in recent months is explained by the arrival of new players on the market and the scarcity of the offer, which makes each device very attractive," concludes Thierry Boutsen, whose clientele is made up of 50% of brokers and, for the other half, states, companies and individuals. Driven by its values of excellence and competitiveness, Boutsen Aviation pursues its development in an extremely competitive environment that perfectly matches its identity.

*More information at [boutsen.com](http://boutsen.com)*