



SPARFELL

Le ciel sans limite

Edward Queffelec [CEO Sparfell Aviation, Geneva]

Les avions du groupe Sparfell, l'un des leaders mondiaux de l'aviation privée, volent dans un ciel sans nuage. Après avoir comblé le trou d'air des lignes commerciales provoqué par la crise sanitaire, le trafic aérien d'affaires a augmenté de près de 30 % en seulement 3 ans. Déplacements personnalisés, types d'exploitation des appareils ultra flexibles et prestations sur mesure deviennent des leviers de croissance pour les professionnels et la promesse d'escalas d'exception pour les particuliers. Un succès qui permet à Sparfell d'étoffer sa flotte dans les mois prochains et même d'étendre son savoir-faire aux voyages de luxe. Pour Edward Queffelec, CEO du groupe familial qu'il dirige avec son père Philip, le ciel n'est plus l'unique limite. Les traînées blanches de leurs avions sont plus que jamais des traits d'union entre les gens.

Pouvez-vous nous rappeler votre activité et le cœur de métier de Sparfell ?

Edward Queffelec: Nos activités sont l'acquisition et la vente d'avions de ligne, de jets privés et d'hélicoptères ainsi que tous les services d'affrètement et de gestion de ces aéronefs. À ce jour, nous gérons une flotte de plus d'une trentaine d'appareils, tous types de machines confondues. Notre cœur de métier est de répondre à des besoins de déplacements aériens spécifiques et sur mesure: un client a besoin de se rendre d'un point A à un point B, ce trajet est-il récurrent ou ponctuel? Combien de passagers doit-il emporter? Ses horaires sont-ils fixes ou flexibles? Toutes ces données nous permettent de trouver l'appareil idéal et de proposer à nos clients le moyen dont ils pourront l'exploiter de manière optimale.

Depuis 3 ans, le marché de l'aviation d'affaires explose. On parle d'une augmentation de près de 30% des vols privés. Où en est cette tendance ?

Au moment de la crise sanitaire, l'aviation d'affaire est devenue, plus que jamais, une alternative pour combler l'arrêt des vols commerciaux et permettre aux entrepreneurs et professionnels de continuer leurs déplacements. Nous avons alors permis aux clients qui nous ont confié leurs déplacements aériens de découvrir un mode de transport beaucoup plus flexible et parfaitement adapté à leurs besoins. Aujourd'hui, il n'y a pas vraiment de grands changements sur le marché, on assiste surtout à une très forte accélération de cette tendance. Pour preuve, notre flotte passera à environ 35 appareils d'ici la fin de l'année contre un peu plus d'une vingtaine il y a seulement un an.

Mis à part l'appel d'air provoqué par la crise sanitaire, pourquoi de plus en plus de professionnels se tournent vers l'aviation d'affaires ?

Cet engouement est porté par une volonté de croissance toujours plus grandissante des chefs d'entreprises

et des décideurs. Notre clientèle se compose à 70% de professionnels qui veulent une liberté totale dans leurs déplacements. Je pense à l'un de nos clients, un grand industriel suisse qui possède plusieurs usines un peu partout en Afrique. Pour gérer et optimiser son activité, il doit régulièrement rencontrer ses partenaires et parfois même certains responsables gouvernementaux répartis sur tout le continent africain. Ce grand patron doit alors effectuer plusieurs fois par an une tournée dans plusieurs villes: Dakar puis Libreville ensuite Abidjan et Istanbul pour finalement revenir se poser ici à Genève. Il a décidé d'acheter un jet qui s'est très vite révélé être un formidable outil au service de la croissance de son activité car désormais, il met 3 jours pour effectuer ces escales qui lui prenaient plus d'une semaine auparavant en empruntant les lignes commerciales. On prétend que l'aviation d'affaires coûte très cher mais finalement ce gain de temps, de flexibilité et d'efficacité est une valeur ajoutée très forte pour les entreprises et cela compense bien souvent le coût de ces vols. C'est le constat qu'ont fait bon nombre de sociétés ces trois dernières années. Cela a été une formidable publicité pour Sparfell en particulier et pour l'aviation d'affaires en général. C'est ce qui fait qu'aujourd'hui, ces professionnels restent fidèles à nos services et d'autres sont de plus en plus nombreux à être tentés d'y recourir.

Chez les particuliers, observez-vous le même engouement ?

Oui car qui dit aviation privée sous-entend que tout – ou presque – devient possible! L'un de nos clients qui venait de vendre son entreprise souhaitait réaliser un tour du monde d'un mois en famille. Afrique, Asie du Sud-Est, Australie, Tahiti pour finir son voyage sur la côte Ouest des États-Unis. Le fait d'avoir pu louer un avion privé lui a permis, à lui et à sa famille, de faire des sauts de puce quand il le souhaitait entre toutes ces destinations sans être contraint d'atterrir là où les lignes conventionnelles le permettent. Ils ont pu se focaliser à leur rythme uniquement sur les lieux qu'ils voulaient visiter. Le jet devient alors l'atout indispensable de voyages uniques et entièrement sur mesure. Idem pour un autre client passionné par le Japon qui a pu découvrir d'autres destinations que les incontournables Tokyo, Kyoto et Nara. Son jet a pu se poser sur la petite piste d'un aéroport reculé de la campagne de Nagoya, une escale impossible avec un avion de ligne. On peut tout imaginer tout en diminuant considérablement le stress et les contraintes du transport aérien classique. Je pense ici à la reprise fulgurante du trafic aérien commercial depuis plusieurs mois qui engendre surchauffe et embouteillages dans les aéroports du monde entier et donc un stress consi-



dérable pour les passagers. Là aussi l'aviation d'affaire et privée fait toute la différence.

L'offre est-elle toujours bien proportionnée à la demande? Y a-t-il assez d'appareils pour répondre à ces besoins grandissants ?

Au début des années 2000, tout le monde voulait un avion d'affaires. Il y a eu comme un effet de mode sans forcément que cela réponde à un besoin croissant de déplacement. Une aubaine pour les constructeurs aéronautiques qui, à l'époque, ont augmenté largement leur cadence de production. Avec la crise économique de 2008, tout s'effondre: les annulations de commandes d'avions s'enchaînent, les acheteurs se désistent et les fabricants se retrouvent avec des dizaines d'appareils sur les bras. Ils réduisent donc tout naturellement leur rythme de production pour limiter leurs pertes. Même si l'augmentation des vols d'affaires s'accélère fortement ces trois dernières années, les constructeurs, encore marqués par cet épisode, restent prudents et continuent à limiter le nombre d'appareils en production. Concrètement, ces 15 dernières années, si on voulait acheter un avion neuf, sorti d'usine et entièrement configuré, il y avait entre 1 an et un an et demi d'attente. Aujourd'hui, si vous entrez chez Dassault, Cessna ou Bombardier pour commander un jet, il faut savoir qu'il n'y a plus un seul appareil en stock prêt à décoller! Il faut patienter 3 ans avant que l'avion sorte de l'usine. Sur le secteur de l'occasion même constat, juste avant la crise de 2008 il y avait environ 3000 jets à la vente, aujourd'hui en 2022, seuls 700 appareils sont disponibles... Pour moi, ce dé-



Le conseil de A à Z chez SPARFELL

calage entre l'offre et la demande n'est pas une simple spéculation c'est la preuve qu'il y a un réel besoin de voler.

Comment proposer l'appareil et la manière de l'exploiter la plus optimale à vos clients ?

Je dis souvent que notre métier c'est d'abord le conseil car l'aviation d'affaire c'est avant tout du sur mesure. Pour vous déplacer dans une ville, allez-vous prendre un taxi? Emprunter les transports en commun ou prendre votre voiture personnelle ou une voiture avec chauffeur? Allez-vous faire un aller-retour dans la journée ou vous déplacer entre plusieurs points de rendez-vous? Êtes-vous flexible sur les horaires ou contraint d'effectuer votre déplacement impérativement entre telle heure et telle heure? Tout cela va dépendre de votre usage, de l'endroit où vous vous rendez et du temps de trajet à parcourir, des correspondances, etc. C'est exactement pareil avec l'aviation d'affaires et c'est selon ces mille et un critères que l'on va vous conseiller un appareil et le mode d'utilisation le plus adapté. Si vous êtes en plein cœur d'une grande ville, à ne faire que des aller-retours dans la journée, devenir propriétaire d'un avion ne sera peut-être pas forcément la solution la plus rationnelle et on vous conseillera peut-être plutôt la location. En revanche, si vous vivez loin d'un grand hub, et que vous devez voler de manière récurrente avec un grand besoin de flexibilité, acquérir un appareil sera peut-être bien plus approprié. De la même façon d'autres modèles d'utilisation apparaissent dans notre industrie: aujourd'hui la majorité des entreprises n'ont plus leurs propres parcs automobiles, elles font appel au leasing. On offre désormais la même solution avec les jets privés pour garantir plus de souplesse et

un budget maîtrisé avec un forfait mensuel par exemple. Cette flexibilité totale, nous la puissions aussi dans notre indépendance puisque Sparfell n'est lié à aucun constructeur particulier. Dans notre flotte, nous exploitons un éventail d'appareils: Airbus, Bombardier, Dassault Falcon, mais aussi Embraer, Cessna ou encore Gulfstream, ainsi que des tailles (4 à 37 passagers), des capacités et des autonomies (2 heures à 15 heures de vol non-stop) différentes qui nous permettent de proposer une palette immense de solutions.

Avez-vous un exemple concret où vous avez déployé tout votre art du conseil pour répondre au mieux aux besoins d'un client ?

L'un de nos clients avait jeté son dévolu sur un appareil en particulier: le Falcon 900 EX de chez Dassault, un jet qui le fascinait mais dont le prix d'achat, même en occasion, le freinait un peu. Ce client, basé à Paris, comptait voler une centaine d'heures par an avec cet avion, souvent accompagné de beaucoup de passagers, de son gros chien et de nombreux bagages. Ce client n'effectuait pas de vols de plus de 3 heures et se déplaçait uniquement vers des aéroports assez simples alors que la grande force du Falcon repose sur son autonomie et ses performances d'atterrissage sur des pistes compliquées. Vu son usage, il allait dépenser beaucoup plus d'argent pour un avion dont il n'utiliserait pas les avantages alors qu'un appareil moins cher aurait d'autres avantages dont il aurait réellement besoin! Nous l'avons donc orienté vers un appareil plus long, qui volait moins vite, moins loin et moins haut mais moins cher à l'achat et avec un coût d'exploitation moins élevé. Il a fait une croix sur l'achat du Falcon et nous a fait confiance sur le type d'appareil et la manière de l'exploiter.

Après cinq ans d'utilisation, il nous a sincèrement remerciés de l'avoir aiguillé sur ce choix. Cela nous a beaucoup touché, nous avons fait notre travail d'avionneur sur mesure et avons réussi à fidéliser ce client. Il y a quelques semaines, il a de nouveau fait appel à nous pour remplacer son appareil, ses besoins ayant évolué. Un autre client souhaitait acheter un avion mais il n'allait pas assez l'utiliser pour que cet achat soit rentable et rationnel. Nous lui avons créé un programme de location sur mesure afin qu'il ait presque tous les avantages de la propriété sans posséder son propre appareil. Ce type d'exploitation lui permettait d'avoir la possibilité de nous contacter très peu de temps avant son vol pour nous charger d'organiser, par exemple, une liaison Genève – Quimper pour 4 personnes avec un horaire de départ très précis sur un light jet, ou un plus grand appareil pour un vol loisir avec 12 passagers. Comme nous possédons tous les services (vente, location, opération) en interne, cela nous permet de conseiller de manière neutre, sans conflit d'intérêt.

Quel est l'avenir de Sparfell, quelles sont vos grandes initiatives pour le futur ?

Notre objectif est de consolider la croissance de Sparfell autour de deux principaux projets. Le premier: une expansion géographique avec tout d'abord la création de certificats de transport aérien à Malte. Cela veut dire que nous pourrions opérer des avions immatriculés dans ce pays comme c'est déjà le cas en France, en Autriche et à San-Marin. D'autre part la création d'une base commerciale en Espagne. Ce nouveau certificat maltais, et cette nouvelle entreprise en Espagne sont de nouveaux relais de croissance qui vont nous permettre d'élargir notre flotte avec une di-

zaine de nouveaux appareils tout en développant notre offre notamment en Espagne où les besoins en transport aérien sont grandissants. Le deuxième projet qui a récemment vu le jour est Sparfell Lifestyle Management, une branche de notre groupe dédiée à la gestion de propriétés (villas et chalets) et de yachts et leur location ainsi qu'aux voyages de luxe sur mesure. Le savoir-faire de Sparfell ne s'étend plus désormais que dans le ciel mais aussi sur la terre ferme et même en mer.

Le ciel n'est donc plus votre seule limite ?

C'est tout à fait cela ! A force de trouver des équipages, de gérer tous les paramètres techniques et administratifs de nos appareils, nous nous sommes rendu compte que ces compétences étaient parfaitement transposables

à l'organisation de voyages d'exception et à la gestion de ces actifs dont les problématiques sont assez similaires à celles de l'aviation. Notre objectif est de devenir un interlocuteur unique pour notre clientèle loisir d'un bout à l'autre de l'organisation de leur séjour. Sparfell Lifestyle Management est la combinaison entre un avionneur sur mesure, une agence de voyage, une agence immobilière, un armateur et un service de conciergerie extrêmement performant. Que vous souhaitiez affréter un bateau pour l'été, trouver une demeure d'exception coupée du monde ou encore louer un chalet le long des pistes nous nous occupons de tout. Nous allons par exemple recevoir bientôt notre premier yacht Sparfell que nous allons exploiter avec exactement la même rigueur que si c'était l'un de nos nouveaux avions. Dans le ciel, en mer ou sur terre, les possibilités deviennent donc quasi infinies.



SPARFELL : The sky's no limit

Edward Queffelec [CEO Sparfell Aviation, Geneva]

The aircraft of the Sparfell Group, one of the world's leading private aviation companies, fly in clear skies. After filling the gap in commercial routes caused by the health crisis, business air travel has increased by nearly 30% in just three years. Personalised trips, ultra-flexible ways of using aircraft and bespoke services are becoming growth drivers for businesses, together with the promise of unusual destinations for individuals. Such success means that Sparfell will be expanding its fleet in the coming months and even extending its offering to luxury travel. For Edward Queffelec, CEO of the family group that he manages alongside his father Philip, the sky is no longer the only limit. The vapour trails of their aircraft more than ever represent meetings between people.

Can you remind us what Sparfell does and tell us about Sparfell's core business?

Edward Queffelec: Our activities involve buying and selling airliners, private jets and helicopters, as well as providing all forms of chartering and management services for those aircraft. We currently manage a fleet of more than

thirty aircraft, all types of plane combined. Our core business involves providing services to meet specific and tailor-made air transport needs: a client needs to go from point A to point B – is this a regular or one-off journey? How many passengers do they need to transport? Are their schedules fixed or flexible? We use this information us to find the ideal aircraft and advise our clients on how to optimally use it.



© Enrique Pardo

Over the past three years, the business aviation market has exploded. The industry has seen an increase in private flights of close to 30%. What is the current position?

During the health crisis, business aviation became, more than ever, an alternative to commercial flights, which had been grounded, and offered entrepreneurs and business people a way of continuing to travel. Our clients, who had entrusted their air travel arrangements to us, then discovered a method of transport that is much more flexible and perfectly tailored to their needs. The market is not currently changing in any material way, but we are principally seeing a very sharp acceleration in this trend. This is evident in the fact that our fleet will be increasing to about 35 aircraft by the end of the year from just over 20 a year ago.

Aside from the upturn caused by the health crisis, why are professionals increasingly turning to business aviation?

This enthusiasm is driven by an ever-increasing desire for growth among business leaders and decision-makers. 70% of our clients are business people who seek total freedom in their travel arrangements. For example, one of our clients is a major Swiss industrialist with a number of factories across Africa. In order to manage and optimise his business activity, he needs to regularly meet his partners and sometimes even certain government officials in various places in Africa. This business leader must then tour between several cities a number of times every year: Dakar then Libreville, followed by Abidjan and Istanbul, eventually returning to Geneva. He decided to buy a jet, which quickly proved to be a great tool in growing his business because it now takes him three days to tour these cities, rather than the week it took him when using commercial airlines. Business aviation is believed to be very expensive, but ultimately the time savings, flexibility and efficiency offer considerable added value for businesses and this often offsets the cost of these flights. This is the conclusion that many companies have reached over the past three years. This has provided great publicity for Sparfell in particular and for business aviation in general. This is why these businesses continue to use our services and more and more others are tempted to use them.

Do you see the same enthusiasm among individuals?

Yes, because the words “private aviation” imply that everything – or almost everything – is pos-

sible! One of our clients who had just sold his company wanted to go on a one-month round-the-world trip with his family. Africa, Southeast Asia, Australia and Tahiti, finishing his trip on the West Coast of the United States. By renting a private plane, he and his family were able to make short hops between these destinations, as and when they wanted, without being forced to land solely in places served by commercial flights. They were able to focus uniquely on the places they wanted to visit, at their own pace. The jet then becomes indispensable to unique and fully bespoke trips. Similarly, another of our clients loves visiting Japan and was able to visit destinations outside the unmissable trio of Tokyo, Kyoto and Nara. His jet was able to land on the small runway of a remote aerodrome in the Nagoya countryside, a trip that would be impossible in an airliner. Everything becomes possible, while the stress and restrictions of conventional air transport are significantly reduced. By this, I mean the rapid recovery in commercial air traffic in recent months, which has led to congestion and bottlenecks at airports around the world and therefore considerable stress for passengers. Again, business and private aviation makes such a difference.

Is supply still proportionate to demand? Are there enough aircraft to meet the growing demand?

In the early 2000s, everyone wanted a business aircraft. Business aircraft were fashionable without necessarily addressing a growing travel need. This was a boon for aircraft manufacturers, which at that time increased their production rates significantly. When the economic crisis hit in 2008, everything collapsed: cancellations of aircraft orders piled up, buyers withdrew from transactions and manufacturers found themselves left with dozens of aircraft. They therefore naturally reduced their production rates in order to limit their losses. Although the number of business flights has accelerated sharply over the past three years, manufacturers, who are still feeling the effects of the crisis, remain cautious and are continuing to limit the number of aircraft they produce. In practical terms, over the last 15 years, if we wanted to buy a new factory-fresh and fully configured plane, we would have to wait between one and one-and-a-half years. Today, if you order a jet from Dassault, Cessna or Bombardier, there is not even one single aircraft in stock ready to take off! You need to wait three years before the plane is ready to leave the factory. The same applies to the second-hand market. Shortly before the 2008 crisis, there were

around 3,000 jets for sale, while today, in 2022, there are only 700 aircraft available. In my view, this gap between supply and demand is not simply speculation, but evidence that there is a real need to fly.

How do you determine the most appropriate aircraft for your clients and the optimal way of using it?

I often say that our role is first and foremost to provide advice because business aviation is above all a tailor-made service. To travel around a city, are you going to take a taxi? Or take public transport or use your own car or a car with a driver? Are you going to make a return day trip or travel between several different meeting points? Is your schedule flexible or do you need to travel between specific times? All this will depend on your usage, the place you are going and your travelling time, connections, etc. It's exactly the same with business aviation and we use these multiple criteria to advise you on an aircraft and the most appropriate way of using it. If you are in the centre of a large city, only do return trips during the day, becoming the owner of an aircraft may not necessarily be the most logical solution and we will perhaps advise you to rent one. On the other hand, if you live far from a big hub, and you have to fly on a regular basis and require significant flexibility, acquiring an aircraft may be much more appropriate. Similarly, other ways of using aircraft are emerging in our industry: today the majority of companies no longer own their own fleets, but prefer to lease aircraft. We now offer the same solution with private jets, thereby offering greater flexibility and a controlled budget with, for example, a monthly fee. This total flexibility is also a function of our independence, since Sparfell is not tied to any particular manufacturer. Our fleet includes a range of aircraft: Airbus, Bombardier, Dassault Falcon, as well as Embraer, Cessna and Gulfstream aircraft, in different sizes (4 to 37 passengers), capacities and ranges (between 2 hours and 15 hours of non-stop flight) allowing us to offer a huge range of solutions.

Can you provide a concrete example of where you have used all your advisory skills to best meet a client's needs?

One of our clients had set his sights on a particular aircraft: a Dassault Falcon 900 EX, a jet that captivated him but that was slightly too expensive for him, even second hand. This Paris-based client was planning to fly about a hundred hours a year in this plane, often accompanied by a large

Personalised service onboard all charter flights



number of passengers, his big dog and many items of luggage. This client's flights did not last more than 3 hours and he travelled only to fairly simple airports, while the Falcon's major strength is its autonomy and its ability to land on difficult runways. The way he proposed to use the plane meant that he was going to spend much more money on an aircraft that he would not be using to its full potential while a cheaper aircraft would provide other benefits that he would actually need! We therefore directed him towards a longer aircraft that flew less quickly, over shorter distances and at lower altitudes but that was less expensive to buy and to operate. He abandoned the purchase of the Falcon and trusted us about the type of aircraft and how to operate it. After five years of using the aircraft, he sincerely thanked us for pushing him in that direction. This meant a lot to us, as we had provided a bespoke aviation service and managed to retain this client. A few weeks ago, he again asked us to help him to replace his aircraft, as his needs have changed. Another client wanted to buy an aircraft but was not going to use it enough to make the purchase a profitable and sound investment. We created a bespoke rental programme for him offering him almost all the advantages of ownership without him actually owning his own plane. This allowed him to contact us on very short notice to

arrange, for example, a Geneva – Quimper trip for 4 people with a very precise departure time on a light jet, or a larger aircraft for a leisure flight with 12 passengers. Since we provide all the services (sales, leasing, operations) in house, we can advise in a neutral manner, without any conflict of interest.

What does the future hold for Sparfell, and what are your major future initiatives?

Our objective is to consolidate Sparfell's growth around two main projects. The first is a geographical expansion, first of all with the creation of air transport licences in Malta. This will allow us to operate aircraft registered in Malta, as is already the case in France, Austria and San Marino. Secondly, the creation of a commercial base in Spain. This new Maltese certificate and this new company in Spain are new growth drivers that will allow us to add around ten new aircraft to our fleet, while at the same time developing our offering, particularly in Spain, where air transport needs are on the rise. The second project that has recently been launched is Sparfell Lifestyle Management, a group branch that manages and rents out properties (villas and chalets) and yachts, and offers bespoke luxury travel services.

Sparfell's know-how is no longer limited to the sky but now extends to the land and even the sea.

So the sky is no longer your only limit?

Exactly! As a result of our experience in finding crews and managing all the technical and administrative parameters of our aircraft, we realised that this expertise was fully transferable to organising exceptional trips and to managing assets where the issues involved are fairly similar to those encountered in the aviation industry. Our goal is to become a single point of contact for our leisure clients on all organisational aspects of their trips. Sparfell Lifestyle Management combines the services of a custom aviation company, a travel agency, a real estate agency, a shipowner and an extremely efficient concierge service. Whether you want to charter a boat for the summer, find an exceptional home cut-off from the outside world or rent a chalet just off the ski slopes, we take care of everything. For example, we will soon take delivery our first Sparfell yacht that we will operate with exactly the same rigour as if it were one of our new aircraft. In the sky, at sea or on land, the possibilities are therefore becoming almost infinite. ■