



BUSINESS  
INSIDER

## DOMINIQUE TRINQUET: EXPERTS BEYOND BUSINESS

Dominique Trinquet, President Boutsen Aviation, the Monaco-based brokerage firm founded by Thierry Boutsen, has sold a total of fifteen 7X Falcons, including ten of them since 2017. He tells Ultimate Jet why he has specialised in Dassault Falcon transactions.



## DOMINIQUE TRINQUET : UN EXPERT AU SERVICE DE SON MARCHÉ

Dominique Trinquet, Président de Boutsen Aviation, la société de courtage fondée par Thierry Boutsen et basée à Monaco, a vendu quinze Falcon 7X, dont dix depuis 2017. Il explique à Ultimate Jet pourquoi il s'est spécialisé dans les transactions d'avions Falcon de Dassault Aviation.

By/par Sylvie Peron and Quinn Pendleton  
© Boutsen Aviation



**N**o transaction is finished until the final close”, stated Dominique Trinquet as we met one morning at Boutsen Aviation’s offices on rue Grimaldi, in Monaco. The scent of orange blossoms imbuing the streets and the cheerful spring sun augured of happy days to come. Indeed, it’s been a busy start of the year at Boutsen Aviation.

Since the company’s beginnings in 1997, the team has sold over 370 aircraft across over 70 countries worldwide. Of particular note is the focus and specialisation in Falcon transactions, led by President Dominique Trinquet. According to him, some twenty percent of all Boutsen Aviation’s activities are based around Falcons, in particular the 7X model. «We have key connections in the pre-owned Falcon market,» he says, sitting behind his desk at the company’s sun-drenched headquarters in Monaco. «I believe it is due to our close relationship with Dassault and the experience we have developed over the course of a large number of successful transactions.»

## US MARKET DOMINATED THE SECTOR

Since joining the company in 2000, Trinquet has sold a total of fifteen Falcon 7X, ten of them sold since 2017. A milestone was achieved in March of this year when he closed two 7X deals (MSN 167 and 136) in the very same week, the latter being the 4th and final sale of the Saudi SPA fleet.

With regard to the driving forces of the Falcon market, Trinquet asserts that it was sparked by the post-crisis drop in value prices, making the new generation of 7X highly attractive to buyers. Further political changes around tax rebates in the United States incentivised American buyers, and the sales to the US market jumped

**A**ucune transaction n’est achevée tant que l’accord final n’est pas signé», nous déclare Dominique Trinquet qui nous reçoit dans les locaux de Boutsen Aviation, rue Grimaldi, à Monaco. Le parfum des fleurs d’orangers embaume les rues et le soleil printanier augure de beaux jours à venir. En effet, le début de l’année a été chargé pour Boutsen Aviation.

Depuis la création de la société en 1997, l’équipe a vendu plus de 370 appareils dans quelque 70 pays. Il convient de noter la spécialisation dans les transactions d’appareils Falcon, dirigées par le président Dominique Trinquet. Selon lui, environ 20% de l’ensemble des activités de Boutsen Aviation s’articule autour des Falcon, en particulier du 7X. «Nous avons des relations privilégiées sur le marché des Falcon d’occasion» explique-t-il, «et je pense que cela est dû à notre relation étroite avec Dassault Aviation et à l’expérience acquise au cours d’un grand nombre de transactions réussies.»

## MARCHÉ DOMINÉ PAR LES ETATS-UNIS

Depuis qu’il a rejoint la société en 2000, Dominique Trinquet a vendu quinze Falcon 7X, dont dix depuis 2017. Une étape a été franchie en mars 2019 lorsqu’il a conclu au cours de la même semaine deux contrats 7X (MSN 167 et 136) dont la quatrième et dernière vente de la flotte de Saudi SPA. Mr. Trinquet affirme que l’intérêt du marché des Falcon, a été provoqué par la chute des prix après la crise de 2008, ce qui a rendu la nouvelle génération de 7X extrêmement attrayante pour les acheteurs. Aux États-Unis, d’autres changements politiques concernant les réductions d’impôt ont incité les acheteurs américains à investir et les ventes sur ce marché ont considérablement augmenté.

substantially. While globally still a buyer’s market, the values of 7X are steadily rising upwards, with continued concentration in the United States. «We can say that when there is less than 5% availability in the existing fleet, it can be considered a seller’s market. It becomes a buyer’s market when availability passes over 5%. Currently, we are at about 6%, so it puts us just in between. Values are improving, and while not as good as pre-2008, we are definitely heading back into normal market conditions.»

Looking at global activity, Trinquet attests the US is still the strongest market worldwide, though there is still a good level of activity in Russia, India, and China. The company has recently taken steps to expand their presence in these growing territories with Sales Representatives based in Moscow, New Delhi, and Northern Europe as well as VP of Sales Timothée Marcie’s specialisation in the Chinese market. «We’ve seen a lot of movement out of China and into the US,» says Trinquet, «which stems from the Chinese owners tending to purchase new long-range jets and having the need to re-sell their current ones. However, I find that the Chinese seller (and not only Chinese, but globally) is not always aware of all the intricacies and details that go into selling their aircraft. Educating clients on each step of the process has become a crucial factor for us.»

Bien que le marché reste globalement acheteur, la valeur du 7X est en hausse constante, avec une concentration continue aux États-Unis. « Nous pouvons dire que lorsque la flotte existante dispose de moins de 5% de disponibilité, le marché est considéré comme vendeur. Il devient acheteur lorsque la disponibilité dépasse 5%. Nous sommes actuellement à environ 6%, ce qui nous place juste entre les deux. Les valeurs s’améliorent et, même si elles sont moins bonnes qu’avant 2008, nous retrouvons des conditions normales de marché ». En examinant l’activité mondiale, Dominique Trinquet affirme que les États-Unis demeurent le marché le plus puissant au monde, même si le niveau d’activité reste bon en Russie, en Inde et en Chine. La société a récemment étendu sa présence sur ces territoires en expansion grâce à des représentants basés à Moscou, New Delhi et en Europe du Nord, et à la spécialisation du vice-président des ventes Timothée Marcie sur le marché chinois. « Nous avons remarqué de nombreux mouvements hors de Chine et aux États-Unis », explique Trinquet, « ce qui dénote la volonté des propriétaires chinois d’acheter de nouveaux jets d’affaires long-courriers avec la nécessité de revendre leurs avions actuels. Cependant, je trouve que le vendeur chinois (mais pas seulement chinois) ne connaît pas toujours toutes les subtilités et tous les détails concernant la vente d’avions. Éduquer les clients à chaque étape du processus est devenu un facteur crucial pour nous. »



## HOW TO GO ABOUT SELLING AN AIRCRAFT?

The key to a successful transaction lies in the points between the sale. «Having a knowledgeable and experienced broker is essential, because you don't know what you don't know,» says Trinquet. «For me, no transaction is finished until the final close, and I make sure that the client and his interests are protected each step of the way.» This is where expertise and experience come in, facilitated by a wide network of partners and suppliers. From the crucial pre-purchase/pre-buy inspection to the technical, legal, and administrative elements, Boutsen Aviation focuses on each and every step of the transaction process. This begins with the start of the sales mandate to final transfer of ownership, a process that takes on average between six to eight months. The wide network of technical experts and lawyers specializing in the highly-specific industry of aviation is critical to expediting the process and coming to a successful close. «We are ultimately in a service industry,» he continues, «while we are dealing with concrete products (aircraft), it is in fact our knowledge and experience that are of the greatest valuable to the client, and we take both of these traits very seriously.»

## COMMENT VENDRE UN AVION ?

La clé d'une transaction réussie réside dans les différentes étapes de la vente. « Il est essentiel de disposer d'un courtier compétent et expérimenté, car vous ne savez pas ce que vous ne savez pas », déclare Trinquet. « Pour moi, aucune transaction n'est terminée avant la clôture finale du dossier, et je m'assure que le client et ses intérêts sont protégés à chaque étape du processus. » C'est là qu'interviennent l'expertise, l'expérience et l'accès facilité à un vaste réseau de partenaires et de fournisseurs. De l'inspection cruciale de pré-achat/pré-vente aux éléments techniques, juridiques et administratifs, Boutsen Aviation approfondit toutes les étapes de la transaction. Cela commence par le début du mandat de vente jusqu'au transfert final de propriété, processus qui prend en moyenne entre six et huit mois. Le vaste réseau d'experts techniques et d'avocats spécialisés dans le secteur très spécifique de l'aviation est essentiel pour accélérer le processus et parvenir à sa conclusion. « Nous sommes finalement dans une industrie de services », poursuit-il, « alors que nous négocions des produits bien concrets (les avions), ce sont notre connaissance et notre expérience qui ont la plus grande valeur aux yeux du client, et nous prenons très au sérieux ces deux aspects. »



### TA319CJ G-NOAH

While Dominique Trinquet heads up the majority of Falcon transactions at Boutsen Aviation, the company's listing extends far and beyond. Over the course of their history, they have sold aircraft from 18 different manufacturers across 131 models. Currently one of the highlights in the listing is the exceptional Airbus A319CJ MSN 3286 (G-NOAH), recently showcased at EBACE in Geneva. This is the 7th ACJ the company has represented, with the first six (three new and three pre-owned) having been sold over the course of the last few years. With a stunning interior by Alberto Pinto Design, the 4-section cabin allows for 19 passengers (sleeps 13) with a forward lounge area, dining/living area that converts to conference room, aft lounge, and master bedroom with en-suite washroom. "We are strengthening our position in the heavy jet/bizliner segment" says Founder and Chairman Thierry Boutsen, who is managing G-NOAH, "and I am pleased that this expansion has opened more doors and led to new opportunities and growth for the company."

### A319CJ G-NOAH

La liste des avions en porte-feuille chez Boutsen Aviation s'étend bien au-delà des transactions Falcon que dirige Dominique Trinquet.

Au cours de son histoire, Boutsen Aviation a vendu 131 types d'avions provenant de 18 constructeurs différents.

Le superbe Airbus A319CJ MSN 3286 immatriculé G-NOAH et présenté en mai 2019 à Genève, fait actuellement partie des fleurons de cette liste. Il s'agit du 7ème ACJ représenté par la société, les six premiers (trois neufs et trois d'occasions) ayant été vendus au cours des dernières années.

Avec un intérieur époustoufflant conçu par Alberto Pinto Design, la cabine divisée en 4 sections peut accueillir 19 passagers (13 couchages) avec un salon avant, une salle à manger/salon convertible en salle de conférence, un salon arrière et une chambre principale avec salle de bain privative. « Nous renforçons notre position dans le segment des avions d'affaires gros porteurs », déclare Thierry Boutsen, président et fondateur de Boutsen Aviation et qui gère le G-NOAH, « et je suis ravi que cette activité ouvre de nouvelles portes et crée de nouvelles opportunités de croissance pour la société ».



## FIRST-RATE REPUTATION

Looking ahead, both Thierry Boutsen and Dominique Trinquet are optimistic for the market outlook, not only for heavy jets and bizliners such as the 7X and ACJ but for all models in their listing, which includes light and mid-size jets, and turbine helicopters. «*We know the market and its constant fluctuations*» concludes Dominique Trinquet, «*and it is through this extensive knowledge combined with years of experience in the industry that has earned us our reputation as one of the most trusted and reliable brokers in Europe.*»

## UNE RÉPUTATION DE FIABILITÉ RECONNUE

En ce qui concerne l'avenir, Thierry Boutsen et Dominique Trinquet sont optimistes quant aux perspectives du marché, non seulement pour les avions d'affaires à large cabine tels que le 7X et l'ACJ, mais également pour tous les modèles qu'ils ont en portefeuille et, qui comprend aussi des jets légers et moyens ainsi que des hélicoptères à turbine. «*Nous connaissons bien le marché et ses fluctuations constantes*» conclut Dominique Trinquet, «*et c'est grâce à cette connaissance approfondie, combinée à des années d'expérience dans le secteur que nous avons acquis la réputation d'être l'un des courtiers les plus fiables d'Europe.*»