

# Trajectoire

6 • LE TEMPS • VOYAGES • MERCREDI 18 MAI 2005

## John Keeble, courtier en jets

**J**ohn Keeble est aussi affable qu'il est habile, qualités essentielles pour un homme dont le métier est d'affréter des jets privés pour les riches, les puissants, les influents, les célèbres et les titrés. C'est aussi un homme fasciné par les vertus de ceux qui se sont propulsés au sommet grâce, en partie, à leur souci du détail. Les hommes d'affaires, les membres de la royauté, les diplomates, les célébrités et les chefs d'Etat, ses clients en fait, il les étudie depuis toujours. Il admet volontiers apprécier les passes d'armes avec ces individus fortunés qui, il l'avoue, sont des négociateurs redoutables.

Le **comble du chic**, actuellement, c'est le **Gulfstream 550**

John Keeble, directeur général de Twinjet Aircraft Sales Limited, achète et vend ce qu'il appelle dans un bel euphémisme «des avions ayant déjà appartenu à quelqu'un». Il a créé cette entreprise en 1982 après avoir travaillé notamment chez DeHavilland. Depuis lors, il a ajouté deux autres compagnies à son empire. La première, Charter Company, une filiale qui lui appartient entièrement, propose le courtage au tiers pour des privés ou des entreprises vingt-quatre heures par jour, sept jours par semaine, 365 jours par an. La deuxième, Air Operators Certificate (AOC), possède des licences pour faire voler deux jets d'affaires, les A319. Vingt minutes après le lancement d'AOC en 1999, sa première cliente, la chanteuse Mariah Carey, était à bord. Elle s'envolait pour sa tournée européenne. L'industrie du divertissement représente 30% des vols d'AOC. Des pop stars comme Jennifer Lopez, la favorite de la compagnie, Bruce Springsteen ou Phil Collins sont aussi des clients réguliers. De même que le secrétaire général des Nations unies, Kofi Annan. John Keeble reste plus discret quant à l'identité de ceux qui lui achètent des jets.

Contrairement à d'autres compagnies qui vendent des heures de vols sur leurs appareils, Twinjet Aircraft Sales Limited achète et vend des Gulfstream, des Falcon, des Challenger aux «particuliers à valeur nette élevée». Une affaire très rentable. Mais l'on ne côtoie pas impunément les puissants depuis 23 ans. Le directeur général, qui a le cuir dur, a vécu quelques situations abracadabrantes. Rencontre.

par Heidi Kingstone  
Traduction: Pilar Salgado

Il a suivi une formation d'ingénieur aéronautique, mais l'idée de n'être qu'un rouge dans cette immense machinerie ne convenait pas à un dynamique jeune homme débordant d'énergie et plein d'ambition. Il s'est donc tourné vers la vente technique, achetant et vendant des avions, avant de découvrir qu'il désirait être riche. «Cela semblait beaucoup plus agréable», reconnaît-il. «C'est la pure vérité», et il rit de son propre avis. Son costume bien coupé et sa chemise sobre trahissent son statut.

Twinjet vend environ trois appareils par année. Durant les quatorze derniers mois, la compagnie a fourni un Challenger 604 à une société russe de «food and beverage» basée à Moscou, un autre à une entreprise de



John Keeble, directeur général de Twinjet, vend trois appareils par an.

construction australienne de Melbourne, ainsi qu'un Hawker 700 à King Airlines, une compagnie de charters nigérienne. Essentiellement des sociétés. Dans ce cas, John Keeble rencontre rarement les boss, juste leurs avocats ou leurs banquiers. Et lorsque cela lui est arrivé, notamment pendant le boom de la Net-économie, il a trouvé cela consternant. Il garde un souvenir très déprimant de cette présentation dans la vallée de San Jose, en Californie, devant ces jeunes multimillionnaires en tongs et bermuda, à peine âgés de 26 ans, qui voulaient s'offrir un jet.

Dans la liste des jets que vend la compagnie, on trouve le Gulfstream III et IV, le Bombardier Challenger 604 (18-19 millions de dollars) et la série des Falcon

de Dassault y compris le Falcon 20, 2000, 900, 900EX (environ 27 millions de dollars). John Keeble vend rarement de plus «petits» avions comme le Citation, qu'il compare à une Nissan Micra (3,5 millions de dollars tout de même) ou le Falcon 10 et Learjets, qui s'adressent plutôt à ceux qui veulent piloter leur propre appareil.

Le comble du chic, actuellement, c'est le Gulfstream 550, entré en service il y a dix-huit mois et qui vaut, neuf, 45 millions de dollars (54 millions de francs). Mais l'avion dont rêve le directeur général, c'est le Gulfstream IV SP, qui n'est plus produit et se négocie autour des 22-24 millions de dollars.

Les clients de Twinjet savent ce qu'ils veulent: ils ont déjà fait

de longues recherches sur l'appareil avant de l'acheter. Et généralement, ils lui ont déjà attribué une mission spécifique. Certains recherchent simplement un moyen de locomotion pour les conduire d'une de leurs maisons vers une autre. Il lui est arrivé de vendre des avions à des chefs d'Etat africains de l'Est, de l'Ouest et du Sud-Ouest qui désiraient avoir à portée de main un moyen de s'évader en cas de revirement soudain de régime. L'argument sécuritaire pèse aussi beaucoup dans la décision d'achat.

Ses clients mènent des vies imprévisibles. «Parfois, ils débarquent dans mon bureau et me disent: Ok, où partons-nous?» John Keeble aime l'idée que ces «high net worth individuals» (ces

«particuliers à valeur nette élevée»), ainsi qu'il les nomme les super méga riches, veulent s'acheter un avion afin de voyager discrètement, alors qu'il n'y a rien de moins discret que d'arriver en jet privé. Cela fait partie de leurs multiples paradoxes.

Des **passesports** échangés contre des **sandwiches anglais** au jambon

Il apprécie le glamour attaché à ce métier, la proximité du pouvoir et de l'argent. Il aime aussi les challenges intellectuels qui y sont liés: démêler des cas difficiles, trouver une issue à des situations légales complexes. Comme ce fut le cas lors de la vente de l'avion à la société russe: un problème d'insolvabilité à résoudre avec de nombreux créanciers dans trois pays différents. Dans ce milieu, les négociations sont rudes. John Keeble a signé des contrats sur la passerelle d'un avion, ordonné à sa secrétaire particulière de se coucher sous les roues d'un appareil pour l'empêcher de décoller lors d'une négociation particulièrement ardue, marchandé pour récupérer les passeports de son équipage dans une ex-république soviétique en cédant à l'étrange demande des fonctionnaires locaux de l'immigration qui voulaient des sandwiches anglais au jambon. Il a également dû faire face à certaines requêtes déraisonnables. Le vice-président d'une compagnie pétrolière a exigé que l'on change la météo et fasse se lever le brouillard afin que son patron puisse atterrir.

L'homme travaille dans ses bureaux de Luton, près de l'aéroport du même nom. Lorsqu'il rejoint son exploitation de citrons à Majorque, il voyage avec EasyJet, la compagnie à bas prix également basée à Luton. John Keeble n'a toujours pas investi dans un yacht ou un avion. Sans frais généraux et sans stock, c'est un business très lucratif et efficace, et il n'a aucune intention d'y renoncer pour l'instant. En tout cas pas tant qu'il n'aura pas effectué le deal ultime: se vendre à lui-même un Gulfstream IV SP... ■

PUBLICITE



**SN Brussels Airlines**  
PASSIONATE ABOUT YOU

**Bruxelles, l'aéroport le plus ponctuel d'Europe, incontournable pour les hommes d'affaires!**

- Accès aux lounges dans tous les aéroports pour les passagers voyageant en classe business.
- La seule Compagnie à desservir les aéroports de Bromma, à Stockholm et de Tempelhof, à Berlin.
- Avec SN Brussels Airlines, le service à bord et le sourire sont inclus 7 jours sur 7, 365 jours sur 365!

**Pour plus d'informations, contactez-nous au 0848 41 41 11 ou visitez notre site [www.flySN.ch](http://www.flySN.ch)**

**SN BRUSSELS AIRLINES,  
UNE EXPÉRIENCE INOUBLIABLE!**