



ULTIMATE JET



Flight test
Legacy 500
by Embraer

EUROPE

RUSSIA

MIDDLE EAST

ASIA

AMERICAS

#44

THE WORLD DRAWS NEAR

Distant destinations seem closer in a Gulfstream G650ER™. Fly nonstop for 13,890 kilometers at Mach 0.85. Fly even faster—at Mach 0.90—for 11,853 kilometers, a capability no other business aircraft matches. Recline in handcrafted leather seats in an ultraquiet cabin. Be productive in the most technologically equipped work space in the sky. The G650ER delivers the speed, performance and style your world demands.



GENEVA to SHANGHAI

IN JUST 9 HOURS AND 45 MINUTES*



To contact a Gulfstream sales representative in your area, visit gulfstream.com/contacts.

GULFSTREAMG650ER.COM

*Flight duration based on NBAA IFR theoretical range at Mach 0.90 with eight passengers and four crew. Actual time will be affected by ATC routing, operating speed, weather, outfitting options and other factors.

Gulfstream™
A GENERAL DYNAMICS COMPANY



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

EBACE 2015 which takes place on May 19 to 21 is already proving to be this year's not-to-be-missed event. And especially for manufacturers. For the first time, at least three new aircraft are expected to be unveiled: Cessna's Citation Latitude, Embraer's Legacy 450 and the eagerly-awaited HondaJet by Honda Aircraft. Launched in the early 1990s, the HA-420 is finally set to enter service. Since its first flight on December 3, 2003, over 11 years ago, the program led single-handedly by engineer Michimasa Fujino has known its share of twists and turns which have delayed the development of the aircraft and its certification by the FAA (Federal Aviation Administration). A lot comes down to the chaotic joint development of the HF120 engine by General Electric and Honda. The program required four prototypes to be built, which have racked up over 2,000 flight hours. Despite the difficulties encountered, and the maiden flight of the first production aircraft

Greensboro finally breathes a sigh of relief

on June 27, 2014, the program overcame a crucial hurdle with the initial certification of the aircraft by the FAA in March. Although provisional, this certification provides a clear signal to the market of the HondaJet's imminent entry into service. A tremendous milestone for the Honda Aircraft team and especially Michimasa Fujino who have been working on the program for over 20 years. Due to its unusual design, HondaJet's arrival on the tarmacs will generate a lot of coverage that will be interesting to analyze over the coming months. Honda Aircraft indicates that it currently only has around one hundred orders for the HondaJet. Too few to be truly profitable, that is if we consider the profitability of this very long program. However, its entry into service could turn this around and provide momentum to the light jet segment which is still lagging behind. Time will tell, and next year's EBACE in Geneva will tell the story of the HA-420s first year of service.

Le prochain salon de l'Ebase, qui se tiendra du 19 au 21 mai prochain, s'annonce déjà comme l'événement incontournable de l'année. Et plus particulièrement du côté des constructeurs. Pour la première fois, au moins trois nouveautés devraient faire leur apparition : le Citation Latitude de Cessna, le Legacy 450 d'Embraer et le HondaJet d'Honda Aircraft. Ce dernier est particulièrement attendu par les professionnels. Lancé au début des années 90, le HA-420 va enfin entrer en service. Depuis son premier vol, réalisé voilà 11 ans, le 3 décembre 2003, le programme porté à bout de bras par l'ingénieur Michimasa Fujino a connu de nombreuses péripéties qui ont retardé l'évolution de l'appareil et sa certification par les autorités américaines de l'aviation civile (FAA). En cause notamment, le développement chaotique du moteur HF120 réalisé par Honda en collaboration avec General Electric. Les besoins du programme auront nécessité la construction de quatre prototypes – ceux-ci ont accumulé plus de 2 000 heures de vol. Malgré l'ensemble des difficultés rencontrées, et via le premier vol d'un appareil de présérie le 27 juin dernier, le programme a

On respire enfin, à Greensboro

franchi une étape capitale avec la première certification de l'appareil par le FAA, en mars dernier. Bien que provisoire, cette reconnaissance n'en demeure pas moins le signal d'entrée imminente de l'appareil sur le marché. On pense alors à l'ensemble de l'équipe de Honda Aircraft, et plus particulièrement à Michimasa Fujino qui, depuis plus de vingt ans, portent ce programme. Au-delà, l'arrivée du HondaJet sur les tarmacs suscitera, de par son design inhabituel, bon nombre de réactions qu'il sera intéressant d'analyser dans les mois à venir. Car aujourd'hui, l'avionneur indique ne disposer que d'une centaine de commandes pour son appareil. Trop peu pour être réellement rentable pour peu que l'on veuille parler de rentabilité dans ce très long programme. L'entrée en service de l'avion pourrait néanmoins changer la donne et bousculer un segment des jets légers toujours à la traîne. Rendez vous est donc pris d'ici à l'an prochain, ici-même, au centre de Genève, pour tirer un premier bilan de cette première année d'exploitation du HA-420.



Space in a class of its own.

This is the future of midsize jets. It's the first in its class with an unbelievable 6ft tall cabin and flat floor. With its advanced fly-by-wire technology, you're guaranteed a smoother flight to enjoy the space that makes this jet experience out of this world. To contact an Embraer Executive Jets sales representative in your area, visit EmbraerExecutiveJets.com/contact-us

LEGACY[®] 500

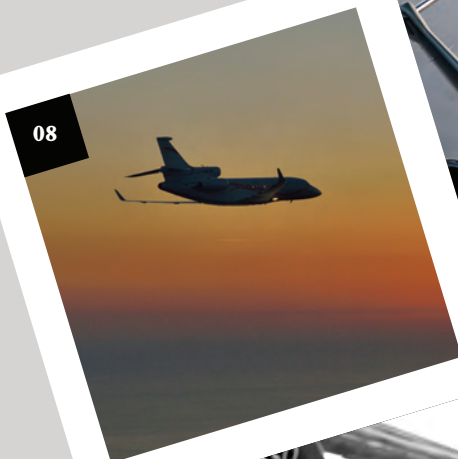
BY EMBRAER



 **EMBRAER**
Executive Jets



Contents Sommaire



- 08 NEWS**
10 MANUFACTURER
20 AIRPORT
22 COMPANY
24 OPERATORS & BROKERS
30 MRO & COMPLETION CENTER

40 EVENT
 FLIGHT TEST LEGACY 500
 I LOVE THE 500

58 FOCUS
 GAMA 2014: A YEAR OF CONTRASTS

70 INTERVIEW
 COLIN STEVENS
 MANAGING DIRECTOR OF VELING TAYARA

78 OPERATOR
 IVORY JET SERVICES
 THE NEW AFRICAN OPERATOR

86 SERVICES
 PALM AVIATION
 IN TOUCH WITH THE MARKET



Express your style. With our customized cabin interior design.



When it comes to cabin interior design for business jets, RUAG provides the full service: from refurbishment and restyling to the integration of high class communication and multimedia systems. Our focus is on your personal needs:

We offer exclusive solutions tailored to your individual style, providing highest passenger comfort in all respects. And by executing all required services at a time, we minimize your downtime. Welcome to RUAG Aviation!

**Please visit us at EBACE 2015, 19–21 May,
Geneva, Switzerland, booth G051**



RUAG Aerospace Services GmbH | RUAG Aviation | Business Aviation
Munich Executive Airport | 82231 Munich-Oberpfaffenhofen | Germany
Phone +49 8153 30-2011 | info.businessaviation@ruag.com
www.ruag.com/ba/cabin

**Together
ahead. RUAG**

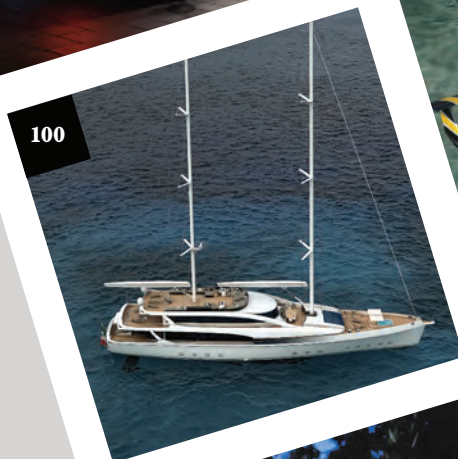


Contents Sommaire



96

96 ONROAD
MERCEDES
AMG GT S



100

100 YACHT
SM45
PROJECT AMERIGO



106

106 INNOVATION
WIG TECHNOLOGY

110 HOTEL
THE OBEROI,
MAURITIUS



110

114 HOTEL
THE KNOWLEDGE
PALAIS BAYRAM



114

128 LUXURY ACCESS
SEA, JET & SUN



128



HÔTEL DE VENDÔME PARIS



LE SECRET LE MIEUX GARDÉ DE LA PLACE

1, place Vendôme. Existe-t-il plus belle adresse que celle de cet hôtel 5 étoiles, posé à l'angle de la place Vendôme et de la rue Saint-Honoré ? L'Hôtel de Vendôme, superbe édifice aux façades classées, a vu s'écrire l'histoire d'un quartier, d'une ville et même de la France parfois. C'est le plus bel endroit qui soit pour vivre une expérience parisienne inoubliable. Chacune des 29 chambres et suites est unique, de belle taille et décorée de meubles anciens et précieux illustrant les plus belles époques des arts décoratifs français. Le restaurant - 1 Place Vendôme - est un écrin idéal pour un déjeuner entre amies, un rendez-vous d'affaires, une pause shopping ou un dîner en amoureux. A l'Hôtel de Vendôme, le rêve parisien devient une réalité qui reste gravée à jamais.

Hôtel de Vendôme - 1, place Vendôme - 75001 Paris - France - reservations@hoteldevendome.com - www.hoteldevendome.com
Tel. : +33 (0)1 55 04 55 00 / Fax : +33 (0)1 49 27 91 89





© PHOTOS

- Dassault Aviation / Katsuhiko Tokunaga
- HondaJet
- Dassault Aviation
- Bombardier - S. Ognier
- Claude Rigaud
- Gulfstream
- Pilatus
- Frédéric Vergnères
- G-Ops
- PrivatAir
- ExecuJet
- Philippe Stroppa
- Vertis Aviation
- Cessna
- Louis David
- Comlux
- Textron Aviation
- Boeing

A full-page background image showing a sunset over a body of water. The sun is a bright yellow circle on the horizon, casting a long, dark reflection. The sky transitions from a deep orange near the horizon to a pale, hazy grey at the top. The water in the foreground is dark with subtle ripples.

NEWS

- 10 **Manufacturer**
- 18 **Airport**
- 20 **Company**
- 22 **Operators & Brokers**
- 26 **MRO & Completion Center**



HondaJet: Provisional certification and world tour

Good news for the American-Japanese manufacturer Honda Aircraft, the HA-420 has finally obtained type certification from the FAA (Federal Aviation Administration), 11 years after its first flight. Although the certification is provisional, it is still an important step in the completion of the program.

This not only helps HondaJet advance in its assessment process of the aircraft but also helps it with the technical choices, especially for the design of the HA-420. Following this news, Honda Aircraft expects the FAA's definitive certification of the aircraft in the coming months, a prerequisite to start delivering the first units. Twelve aircraft are ready to go and five more are in the production flow of the assembly lines at the Greensboro headquarters of Honda Aircraft. With the HondaJet's upcoming entry into service, Honda Aircraft also decided to launch a world tour of the aircraft starting in April.

An occasion for the HA-420 to make its first appearances in Japan, as well as Europe, as a newcomer at its first EBACE exhibition in May. This world tour will take the twin-engine jet on a 26,000 nm (48,152 km) journey through thirteen different countries. •

HondaJet : certification provisoire et tour du monde

Bonne nouvelle pour le constructeur américano-japonais Honda Aircraft qui, 11 ans après le premier vol du HA-420, a obtenu la certification de type de la part des autorités aéronautiques civiles américaines, le FAA (Federal Aviation Administration). Bien que provisoire, cette certification est un pas important dans l'aboutissement du programme.

Elle conforte en effet HondaJet dans son processus d'évaluation de l'appareil, mais également dans ses choix techniques, notamment au niveau du design du HA-420. Fort de cette nouvelle étape, Honda Aircraft projette la certification définitive de son appareil par le FAA dans les mois à venir, condition *sine qua non* de la livraison des premiers appareils. Douze exemplaires de série sont déjà construits et cinq autres sont en cours de fabrication sur les chaînes d'assemblage du site d'Honda Aircraft de Greensboro.

Dans la perspective de l'entrée en service du HondaJet, Honda Aircraft a également décidé la réalisation d'un tour du monde de l'appareil à compter du mois d'avril. L'occasion pour le HA-420 de faire ses premières apparitions au Japon, ainsi qu'en Europe avec, notamment, sa venue pour la toute première fois au salon de l'Ebace en mai.

La présentation amènera le biturbine à réaliser un périple de 26 000 nm (48 152 km) et de visiter treize pays différents. •

OEM

EDIATE

GLOBAL

SUPPORT

Your AOG support team and OEM-certified parts will be there wherever - and whenever you need them. From the largest network of support in the industry, with 21 company-owned service centers and 40 AOG mobile service units worldwide. Just part of what we invest in your investment. **Learn more and find your nearest service center at txtav.com.**

Beechcraft



Hawker

TEXTRON AVIATION

txtav.com

U.S. +1.844.44.TXTAV | INTERNATIONAL +1.316.517.8270

© 2015 Textron Aviation. All rights reserved.



Falcon 8X: flight of the second prototype

Second time's a charm! On April 2, Dassault Falcon announced the flight of its second prototype of the Falcon 8X (s/n 02) from its facilities at Bordeaux-Mérignac. The aircraft which took off at 3:24 pm flew for 2 hours and 45 minutes with Hervé Laverne and Etienne Faurdessus as the flight crew. The flight plan, similar to that of the first prototype in February, let the two pilots test the various flight systems, climb to an altitude of 43,000 ft (13,115 m) and push the aircraft to a speed of Mach 0.8. This second model then joined the first prototype on the Istres site in order to carry out the rest of the test program, including 500 test hours over 200 flights.

The goal is to get the aircraft certified by the European Aviation Safety Agency and the US Federal Aviation Administration which is expected in the second half of 2016. •

Falcon 8X : vol du second prototype

Et de deux ! Dassault Falcon a annoncé le 2 avril dernier avoir fait voler le second prototype du Falcon 8X (s/n 02) depuis ses installations de Bordeaux-Mérignac. L'appareil, qui a décollé à 15h24, a réalisé un vol de 2h45 avec à son bord un équipage composé d'Hervé Laverne et d'Etienne Faurdessus. Le plan de vol, similaire à celui du vol du premier prototype en février dernier, a permis aux deux pilotes de tester les différents systèmes de vol, de monter à une altitude de 43 000 ft (13 115 m) et de pousser l'appareil à la vitesse de Mach 0,8.

Ce second exemplaire est par la suite venu rejoindre le premier prototype sur le site d'Istres afin d'entamer la suite du programme d'essai. Ce dernier comprend un total de 500 heures de tests répartis sur 200 vols. Objectif : une certification de l'appareil par les autorités européennes (Agence Européenne de la Sécurité Aérienne) et américaines (Federal Aviation Administration) attendue d'ici au second semestre de 2016. •



Learjet 75 for Poland

Bombardier announced that it delivered its first Learjet 75 to an undisclosed customer based in Poland, following the approval of the aircraft by the country's civil aviation authorities. •

Learjet 75 pour la Pologne

Bombardier a annoncé qu'il avait livré son premier avion Learjet 75 à un client basé en Pologne (qui préfère garder l'anonymat), après l'homologation de l'avion par les autorités de l'aviation civile de ce pays. •



THE BEST PLACE TO BE AT THE HEART OF SWISS ALPS

ALL UNDER ONE ROOF

- > 24 PARKING STAND AT THE SAME TIME INCLUDING 3 BBJ
- > 7 COMFORTABLE ROOMS FOR CREW
- > 3 MEETING ROOMS
- > 2 VIP LOUNGE
- > FITNESS & SPA
- > CAMO, AOC & FLIGHT OPS AVAILABLE

FOR ANY REQUEST

CONTACT@ALPARK.CH
+41 27 324 42 42

ALPARK 

WWW.ALPARK.CH



Three Falcons for an eclipse

In order to observe the total solar eclipse on March 20 under optimal conditions, the astronomer and lecturer Xavier Jubier coordinated the flight of three Falcon 7x over the Atlantic Ocean, near the Faroe Islands, along the same trajectory as the eclipse. The first Falcon took off from Geneva and the two others from Paris-Le Bourget airport. The three aircraft then caught up to the path of the eclipse to observe the perfect alignment of the moon between the Earth and the sun.

This exceptional flight was carried out in cooperation with the operator Amjet Executive and Dassault Falcon Service at an altitude of over 45,000 ft or 13 km. •

Trois Falcon pour une éclipse

Afin de pouvoir observer l'éclipse solaire totale du 20 mars dernier dans des conditions optimales, l'astronome et conférencier Xavier Jubier a coordonné le vol de trois Falcon 7X au dessus de l'océan Atlantique, près des îles Féroé, sur la trajectoire même de l'éclipse.

Partis de Genève, pour le premier Falcon, et de l'aéroport de Paris-Le Bourget pour les deux autres, les trois avions ont ensuite rattrapé la trajectoire de l'éclipse pour pouvoir observer l'alignement parfait de la Lune entre la Terre et le Soleil. Ce vol exceptionnel, réalisé en coopération entre l'opérateur Amjet Executive et Dassault Falcon Service, a été réalisé à plus de 45 000 ft, soit plus de 13 km d'altitude. •



1,300th PC-12

At the end of February, Pilatus delivered the 1,300th PC-12. The PC-12NG was presented by the aircraft manufacturer at its site in Broomfield, Colorado and delivered to the operator Surf Air. This is the fourth aircraft delivered to this airline which had placed an order for a total of 15 PC-12NG with an option for an additional 50. •

1 300ème PC-12

A la fin de février, Pilatus a livré le 1 300ème PC-12 produit. L'appareil, un PC-12NG, a été présenté par l'avionneur au sein de son unité de Broomfield, dans le Colorado, et remis à l'opérateur Surf Air. Il s'agit du quatrième appareil livré pour le compte de la compagnie qui a émis une commande totale de 15 PC-12NG et 50 en option. •



Other companies may
just lease you a jet...

Only Comlux offers you the most comprehensive range of business aviation solutions for the most demanding VIP travel needs.

- ✦ Flying your own routes to your own timetable
- ✦ Buying and managing your aircraft personally and professionally
- ✦ Designing and building your own cabin following your own vision
- ✦ Maintaining your asset and its value

This is exactly what our crew, dispatchers, designers, engineers and mechanics do for you everyday at Comlux.

FLY | OWN | CUSTOMIZE | MAINTAIN

www.comluxaviation.com





New records for the G650ER

The G650ER is setting records once again. Gulfstream announced at the end of February that the G650ER recently flew around the world with just one stop and set two city-pair speed records. The G650ER left White Plains airport, New York, with three passengers and four crew members on board and flew 12,851 km (6,939 nm) to Beijing in 13 hours and 20 minutes at an average speed of Mach 0.87.

The second flight then flew 12,171 km (6,572 nm) to Savannah in less than 12 hours at an average speed of Mach 0.89. Two records were registered with the US National Aeronautic Association (USNAA) and were sent for validation to the World Air Sports Federation (FAI) based in Switzerland. •

Nouveaux records pour le G650ER

Le G650ER a une nouvelle fois battu des records. Gulfstream a en effet annoncé à la fin de février que le G650ER venait de réaliser un tour du globe en n'effectuant qu'une seule escale, et ce en battant deux records de vitesse entre les villes desservies. Parti avec trois passagers et quatre membres d'équipages de l'aéroport de White Plains, dans le comté de New-York, le G650ER a réalisé un vol de 12 851 km (6 939 nm) jusqu'à Beijing.

L'appareil a réalisé ce trajet en 13 heures et 20 minutes à une vitesse moyenne de Mach 0,87. Le second vol a été réalisé jusqu'à Savannah pour un périple de 12 171 km (6 572 nm) en moins de 12 heures et à une vitesse moyenne de Mach 0,89. Les deux records ont été enregistrés auprès de l'Association nationale américaine d'aéronautique (USNAA) et ont été envoyés pour validation à la Fédération aéronautique internationale (FAI) basée Suisse. •



HondaJet's first simulator

At the end of February, FlightSafety delivered the first HA-420 flight simulator to Honda Aircraft. This full motion, level D flight simulator was installed at the Honda Aircraft headquarters in Greensboro, North Carolina. The arrival of the simulator will help launch the training program for the first pilots of the aircraft which is set to enter service in the coming months. •

Premier simulateur pour le HondaJet

FlightSafety a livré fin février à Honda Aircraft le premier simulateur de vol du HA-420. Celui-ci, qui a été installé au sein du siège de Honda Aircraft à Greensboro, en Caroline du Nord, est un simulateur de vol à système de mouvement complet et de niveau D. L'arrivée de ce simulateur doit permettre de débiter le programme de qualification des premiers pilotes sur la machine – elle devrait entrer en service d'ici à quelques mois. •



DC AVIATION

PASSION FOR EXCELLENCE



AN EXCEPTIONAL EXPERIENCE, EVERY TIME

Passion for excellence is our trademark. In everything we do, our goal is to meet and surpass your expectations. Our highly trained staff is always on hand to ensure your complete satisfaction, both on the ground and in the air. And our unrivalled facilities guarantee your comfort and convenience every time you fly.

T: +971 (0)4 870 1800 | www.dc-aviation.ae | an Al-Futtaim joint venture



Rega signs a deal for three Challenger 650

Bombardier announced in early April that it had signed a firm purchase agreement with Swiss Air-Ambulance Rega for three Challenger 650. The transaction is estimated at around \$130 million, based on 2015 list prices, and includes various aircraft modifications, such as the installation of a medical evacuation interior. Deliveries of the modified aircraft are scheduled for 2018.

A loyal Bombardier Challenger aircraft customer, Rega is the leading Swiss air-ambulance provider. As a privately funded foundation, its mission is to carry out air-rescue operations in Switzerland and to repatriate patients from abroad. Its current fleet of three Challenger 604 aircraft are used exclusively for ambulance flights and are outfitted with intensive-care units. •

Rega signe pour trois avions Challenger 650

Bombardier a annoncé début avril avoir signé avec Swiss Air-Ambulance Rega une entente d'achat ferme sur trois avions Challenger 650.

La transaction est estimée à quelque 130 M\$, aux prix courants 2015, et comprend diverses modifications sur les avions, comme l'installation d'un intérieur d'évacuation sanitaire. Les livraisons des appareils modifiés sont prévues pour 2018.

Fidèle client des avions Challenger de Bombardier, Rega est le plus important fournisseur de services d'ambulance aérienne en Suisse. Cette fondation à financement privé a pour mission d'assurer des opérations de sauvetage aérien en Suisse et de rapatrier des patients de l'étranger. Sa flotte actuelle de trois avions Challenger 604 sert exclusivement aux vols d'ambulance aérienne et sont équipés d'unités de soins intensifs. •

TWO WAYS
TO CONQUER THE WORLD.



Now you have two choices for superior, ultra-long-range capability. The 5,950 nm Falcon 7X—the fastest selling Falcon ever (and with good reason). Or the new, 6,450 nm Falcon 8X, destined to become a favorite of world travelers. Both have the awe-inspiring ability to fly long distances from short and challenging runways such as Aspen and London City. The 8X is more than three feet longer, with over 30 cabin layouts. *Fly far. Fly in comfort. Achieve more.*

Falcon 7X / 8X

WWW.DASSAULTFALCON.COM | FRANCE: +33 1 47 11 88 68 | USA: +1 201 541 4600

**DASSAULT
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION



Boutsen Design at the Nice airport

Boutsen Design's first shop at the business aviation terminal of the Nice-Côte d'Azur airport was unveiled by its founder and president Danielle Boutsen on April 2. The opening took place in the presence of the chairman of the airport, Dominique Thillaud and numerous VIP guests. For Boutsen Design, this "one-stop-shop" constitutes an important step, only three years after the official launch of this wholly-owned subsidiary of Boutsen Aviation.

Specialized particularly in interior and table decoration, the entity which carries several major luxury brands has managed to display its style aboard an increasing number of aircraft. With its personalized service and luxurious comfort, this shop aspires to attract a large number of new business jet owners. The store's interior with its hushed atmosphere was designed and developed by Daniela Boutsen and Vivian Rosberg, the wife of Formula 1 driver Nico Rosberg and founder of the Maison V Interiors design studio. •

Boutsen Design sur l'aéroport de Nice

Boutsen Design, dirigé par Danielle Boutsen, a inauguré le 2 avril dernier sa première boutique sur l'aérogare d'aviation d'affaires de l'aéroport de Nice-Côte d'Azur. Une ouverture réalisée en présence du p-dg de l'aéroport, Dominique Thillaud, et de nombreux invités VIP.

Pour Boutsen Design, cette première « vitrine » constitue une étape importante, trois ans seulement après le lancement officiel de cette filiale à part entière de Boutsen Aviation. Spécialisée notamment dans la décoration et le service de table, l'entité, qui regroupe plusieurs grandes marques de luxe, a su s'imposer à bord de bon nombre d'intérieurs d'avions. Service personnalisé, espace feutré... Ainsi peut-on décrire, en quelques mots, cette boutique qui a pour ambition d'attirer un très grand nombre de nouveaux propriétaires d'avion d'affaires.

L'espace intérieur de la boutique réserve une atmosphère feutrée qui a été imaginée et développée par Daniela Boutsen et Vivian Rosberg, femme du pilote de Formule 1 Nico Rosberg et fondatrice du studio de design Maison V Interiors. •



Mouvements en hausse sur l'aéroport de Londres-Oxford

L'aéroport de Londres-Oxford a enregistré ces 12 derniers mois une hausse de trafic significative sur le seul segment de l'aviation d'affaires. La période comprise entre février 2014 et février 2015 fait état d'une hausse des mouvements de 7,5 %, notamment par le biais des opérateurs. Un pic d'activité de l'ordre de 20 % a par ailleurs été enregistré dans la période de septembre 2014 à février 2015. Cette hausse générale de trafic a principalement été générée par des vols en provenance des Etats-Unis, du Canada et des pays de la CEI (Communauté des Etats indépendants). La localisation de l'aéroport, situé au nord-ouest de Londres, lui a permis ces dernières années de connaître un fort développement lié également à une reprise progressive du trafic au Royaume-Uni. •

Movements up at the London Oxford airport

The London Oxford airport reported significant growth in business aviation traffic over the past 12 months. During the period between February 2014 and February 2015 the airport saw movements increase 7.5%, especially for operator flights. A 20% peak in activity was also recorded between September 2014 to February 2015. This increase in general traffic was primarily generated by flights from the United States, Canada and CIS (Commonwealth of Independent States) countries. Over the past few years the airport has witnessed strong growth owing to its location in north west London, as well as to the gradual recovery of traffic in the UK.



The **NEW**

ARINCDirectSM

Now the most comprehensive suite
of flight services in the world.

Your best-in-class flight support solutions:

Intuitive desktop and mobile flight planning

Seamless, high-speed cabin connectivity

Award-winning international trip support

Integrated flight operation and
scheduling system

All with the superior customer support you
expect from the industry's innovation leader.

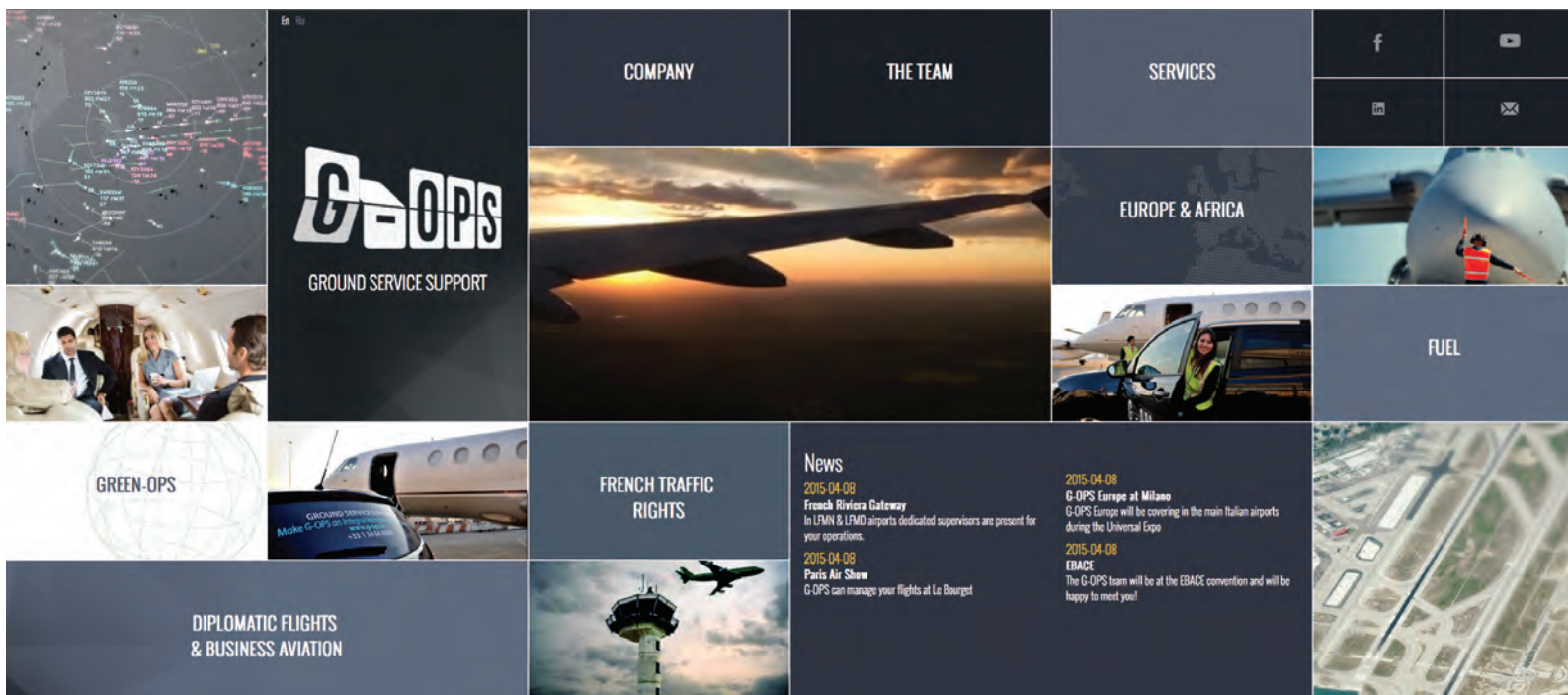
Learn more at:

rockwellcollins.com/thenewARINCDirect

© 2014 Rockwell Collins. All rights reserved.

rockwellcollins.com

**Rockwell
Collins**



New G-ops website



*A decade of expertise
and new horizons*

G-OPS has become after a decade a reference and is now mature to expend its expertise beyond frontier. Leader in France in Ground Service Support G-OPS has been chosen by the greatest private companies and embassies to supervise their flights over France but more than this now, over Europe and Africa.

Indeed G-OPS Europe has been created in 2014 the year of the G-OPS' 10th anniversary. 2015 has seen the launch of G-OPS Africa with the inauguration of its office in Casablanca. The company is able to monitor all operational aspects of a flight: traffic rights, permits and slots, global handling, reservation of hotels, catering and limo service everywhere from its offices in Paris, Nice and Casablanca.

Fuel is also organised by G-OPS in order to ensure the best cost control—rates are checked daily by the company's fuel department. G-OPS expertise is such now that many diplomatic/state and sensitive flights are supervised by the company for major events. →

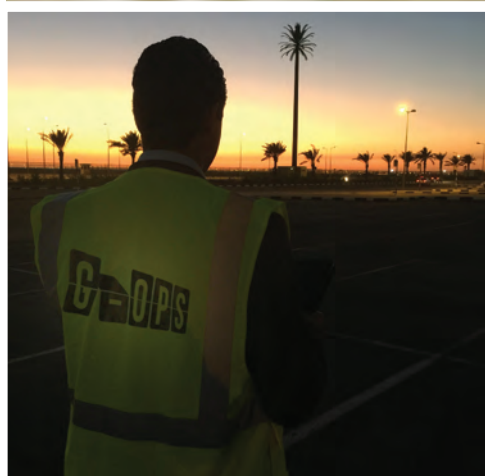
*Une décennie d'expertise
et de nouveaux horizons*

Après une décennie d'existence G-OPS est parvenue à devenir la référence française en matière de Ground Service Support. Cette dernière étend aujourd'hui son expertise au-delà des frontières hexagonales. L'entité créée par Karim Berrandou est effet le partenaire de nombreux opérateurs et ambassades pour assurer le support opérationnel de leurs vols en Europe et désormais en Afrique. En effet, pour répondre à la demande de ses clients, le groupe, qui dispose de son entité G-OPS Europe depuis 2014, a décidé de développer une filiale dédiée au continent africain avec la création de G-OPS Africa qui a inauguré l'ouverture de son bureau à Casablanca en début d'année.

G-OPS est aujourd'hui capable de superviser le traitement global de tout type de vol partout en Europe et en Afrique : la gestion des slots, les droits de trafic, le handling jusqu'à la négociation des meilleurs tarifs de fuel, le tout géré depuis ses bureaux de Paris, Nice et Casablanca. →



Overview of G-OPS Team



G-OPS Africa supervisor

→More than a mere service provider, G-OPS is above all the airlines' partner, a genuine member of their team looking after their interests, as a representative for their passengers' service.

If Karim Berrandou is the captain to give the heading to G-OPS, Franck Canu would be his 1st officer. With a year now working hand in hand with Karim and "The OPS Team" managed by Leïla Medjahed, quality and operation manager, Franck Canu has brought his energy and his experience to launch these new markets. G-OPS now supervised Head of States flights over Europe and Africa.

"It is with great satisfaction and excitement that we use this symbolic year to take to the skies beyond France and offer our services throughout Europe and Africa now. Through this expansion, we are responding positively to our clients' requests, we will offer them our support based on the same high standards and our proven expertise. This tenth anniversary demonstrates G-OPS' stability and constancy in its service. We will offer this experience to our customers on more airports and every effort shall be made so that G-OPS remains synonymous of reliability" says Karim Berrandou.

G-OPS is also taking the way of the "Green-OPS challenge" ! G-OPS indeed is proving that eco-friendly operations can co-exist with a business growth of + 24 % in 2014 with 3150 flights supervised. The company has already invested in hybrid vehicles. G-OPS shall move shortly in a new building to accompany the development of its services. It is within this dynamic that G-OPS is launching a new internet site with a new image but always the same goal: the best quality of service to guarantee customer's satisfaction. •

→Si Karim Berrandou reste le commandant de bord, il se voit épaulé par son copilote, Franck Canu, entré au sein de la société début 2014, en tant que Directeur Commercial. Pour parfaire ce duo qui mêle expérience et expertise ciblée, G-OPS peut compter sur les compétences de son équipe OPS managée par Leïla Medjahed, Directrice Opérations & Qualité. Forte de ses nouvelles entités, G-OPS supervise aujourd'hui de nombreux vols d'états sur une zone géographique étendue sur 2 continents.

Pour Karim Berrandou « *C'est une grande satisfaction de voir qu'en cette année symbolique, G-OPS voit de nouveaux horizons s'établir avec non seulement un développement sur l'Europe mais également sur l'Afrique. Ces dix années montrent à quel point G-OPS a fait preuve de stabilité et de constance dans ses services rendus. C'est cette expérience que nous allons offrir à nos clients afin de les accompagner sur un plus grand nombre d'aéroports. Tout sera mis en œuvre afin que G-OPS demeure synonyme de fiabilité.* »

G-OPS signe, en une décennie, une véritable expansion de son activité avec 3150 vols traités (+24% en 2014). La société s'est également lancée dans le « Green-OPS Challenge » en s'engageant dans un cadre éco-responsable en remplaçant ses véhicules par des véhicules hybrides. A l'image de son expansion le siège de G-OPS va déménager dans un nouveau bâtiment afin d'accompagner le développement de ses services. Dans ce nouvel élan, G-OPS s'offre un lifting numérique avec un nouveau site internet, une nouvelle image mais toujours le même objectif : une qualité de service optimale pour garantir la satisfaction du client. •



Changes at the top at PrivatAir

After 12 years as CEO of PrivatAir, Greg Thomas is handing over his position to Antonio Menezes. The former Chairman and CEO of SATA Air Azores, he has also worked on the management committee of the Portuguese airline Euro Atlantic, an operator specialized in the rental of commercial aircraft. Antonio Menezes started this new position on April 6. His responsibilities include leading the new phase of the company's development. •

Changement à la tête de PrivatAir

Après 12 ans à la tête de PrivatAir, Greg Thomas laisse sa place à Antonio Menezes. Initialement p-dg de la compagnie SATA Air Azores, ce dernier occupait également depuis peu un poste au sein du comité de direction de la compagnie portugaise Euro Atlantic, opérateur spécialisé dans la location d'appareils commerciaux. Antonio Menezes a pris son poste le 6 avril dernier. Il a pour mission de diriger la prochaine phase de développement de la compagnie. •



ExecuJet's African fleet expansion

In March, the Swiss group ExecuJet expanded the fleet of its African entity, ExecuJet Africa adding three new aircraft: a Falcon 900B, a Hawker 800 and a Challenger 604. The newly refurbished Falcon 900B will be based in Luanda, Angola. The two other aircraft will be based in Johannesburg, South Africa, and will be made available for charter. •

Evolution de la flotte pour ExecuJet en Afrique

Le groupe suisse ExecuJet a élargi en mars dernier la flotte de son entité africaine, ExecuJet Africa, avec l'addition de trois nouveaux appareils : un Falcon 900B, un Hawker 800 et un Challenger 604. Le Falcon 900B, tout juste sorti d'un chantier de remise en condition cabine, sera basé en Angola, sur l'aéroport de Luanda. Les deux appareils suivants seront quant à eux localisés sur l'aéroport de Johannesburg, en Afrique du Sud, et seront mis à disposition sur le marché du vol à la demande. •

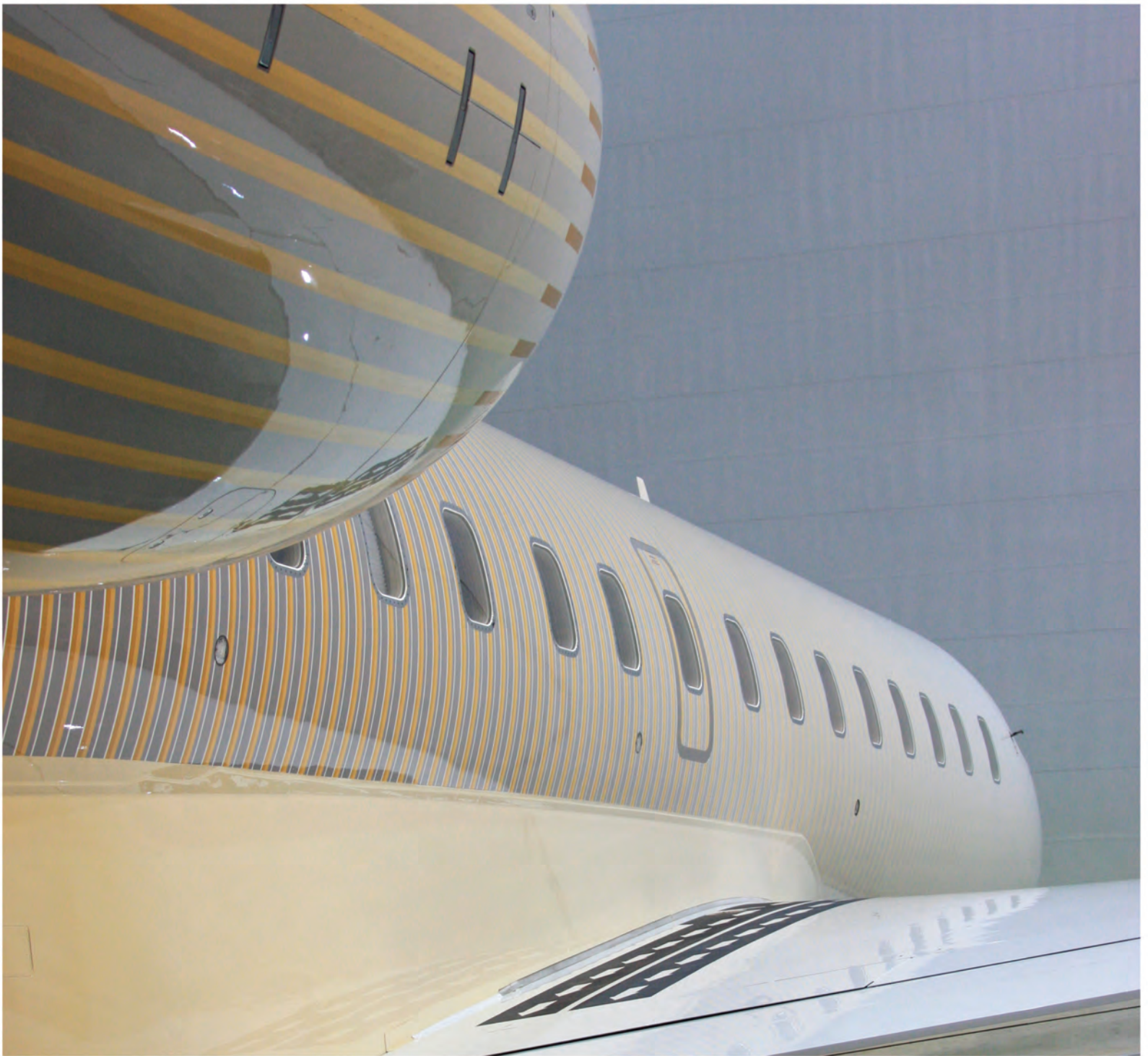


A fourth for Boutsen Aviation

Boutsen Aviation got off to a good start in 2015 by unveiling the sale of a fourth Falcon 7X. This transaction represents the fourth aircraft of this type sold in less than 12 months by this specialist on the second-hand market based in Monaco. The company's four-person sales team sells an average of 20 to 30 aircraft a year, 90% of which are sold on behalf of owners. Started in 1997, Boutsen Aviation has sold 296 aircraft of all types. •

Et de quatre pour Boutsen Aviation !

Boutsen Aviation a débuté l'année 2015 sur les chapeaux de roues en vendant un quatrième Falcon 7X. Cette transaction représente surtout la vente d'un quatrième appareil de ce type en moins de douze mois par ce spécialiste du marché de la seconde main basé à Monaco. L'équipe de vente de la société, composée de quatre personnes, réalise en moyenne la vente de 20 à 30 machines par an, 90 % des avions étant sous mandat de propriétaire. Depuis sa création en 1997, Boutsen Aviation revendique la vente de 296 machines, tous segments confondus. •



HAPPY DESIGN STUDIO

AIRCRAFT EXTERIOR CUSTOMISATION
& PAINTING SUPERVISION



www.happydesign.net



Growing fleet for ExecuJet Australia

The Australian fleet of business jets managed by ExecuJet is expanding. The operator used the Avalon Airshow in Australia to announce that it had added a Challenger 604 and a Cessna Citation VII to its local fleet.

The aircraft, managed on behalf of an owner, will be available for charter. These two aircraft will join ExecuJet's regional fleet which has grown from 10 to 18 aircraft for the Asia-Pacific zone in the past 12 months. •

Flotte en développement pour ExecuJet Australie

La flotte australienne de jets d'affaires gérée par ExecuJet s'élargit. L'opérateur a profité de l'Avalon Airshow en Australie pour indiquer avoir introduit au sein de la flotte locale un Challenger 604, ainsi qu'un Cessna Citation VII. Les appareils, placés en gestion pour le compte de propriétaires, seront mis à la disposition du marché du vol à la demande.

Ces deux avions viennent rejoindre la flotte régionale d'ExecuJet qui, au cours de ces douze derniers mois, est passée de 10 à 18 appareils pour toute la zone Asie-Pacifique. •



iXAir on the Côte d'Azur

The airline iXAir announced that it would be operating a CJ2+ for commercial flights on the Côte d'Azur. The aircraft, available to passengers from the beginning of the year, will fly between the airports in Castelet, Toulon and Cannes-Mandelieu. •

iXAir sur la Côte d'Azur

La compagnie aérienne iXAir a annoncé son implantation sur la Côte d'Azur avec l'exploitation commerciale d'un CJ2+. L'appareil, disponible en transport public depuis le début de l'année, sera exploité indifféremment depuis les aéroports du Castelet, de Toulon ou de Cannes-Mandelieu.

Come and meet us at
EBACE in Geneva!
May 19th - 21st
Booth U083



VIP completion by



French luxury has a new brand... VIP completion by Sabena technics

Whether you want a new aircraft or to upgrade, modify, refurbish, replace your jet's cabin, call us and benefit from our experience. We will advise you on the latest available features to enhance your in-flight experience.

Narrow & wide body capabilities:

Airbus
ATR
Boeing
Bombardier
Embraer
Fokker

Backed by:

Dedicated facilities
In-house design office
Cabin interior workshops
Electrical kits and
structural fitting backshops

www.sabenatechnics.com



G650 helping TAG aviation

Although its communication remains under the radar, TAG Aviation is one of the largest global operators. In this respect the airline is currently one of the few in the world to operate six Gulfstream G650. In early April, TAG Aviation added a sixth aircraft of this type to its fleet. The aircraft, managed on behalf of an owner, is based in Europe. The global fleet of TAG Aviation currently includes 120 aircraft with 50 dedicated to the charter market. •

Le G650 profite à TAG aviation

Bien que particulièrement discret dans sa communication, TAG Aviation n'en demeure pas moins l'un des plus gros opérateurs mondiale. A ce titre la compagnie est aujourd'hui l'une des seules au monde à exploiter six Gulfstream G650. TAG Aviation a en effet fait entrer début avril en liste de flotte le sixième appareil de ce type. L'appareil, basé en Europe a été mis en gestion pour le compte d'un propriétaire. La flotte mondiale de TAG Aviation comprend aujourd'hui 120 appareils dont 50 pour le seul marché du vol à la demande. •



Vertis Aviation chooses South Africa

The Swiss operator Vertis Aviation confirmed its expansion by creating its first charter subsidiary in South Africa. The airline will be based in the OR Tambo international airport in Johannesburg along with its office. The opening of this subsidiary was finalized with the arrival of three new aircraft in the Vertis group. Vertis Aviation also integrated a Global 6000 (ZS-TDF), a Learjet 45 (ZS-OPR), and a AW139 (ZS-EOS) helicopter. Steve Benetts will be responsible for managing and marketing the new entity. Following London, Zug in Switzerland and Dubai, Johannesburg has become the fourth base created by the Swiss company after only five years in business.

Vertis Aviation choisit l'Afrique du Sud

L'opérateur suisse Vertis Aviation a confirmé son expansion en créant sa première filiale « charter » en Afrique du Sud. La compagnie sera basée sur l'aéroport international de O.R. Tambo, à Johannesburg, et disposera à cet effet d'un bureau. L'ouverture de cette filiale s'est concrétisée par l'arrivée de trois nouveaux appareils dans le groupe Vertis. Vertis Aviation intègre ainsi un Global 6000 (ZS-TDF), un Learjet 45 (ZS-OPR), ainsi qu'un hélicoptère AW139 immatriculé ZS-EOS. La gestion de l'ensemble a été confiée Steve Benetts qui sera chargé du marketing de l'entité. Après Londres, Zug, en Suisse, et Dubaï, Johannesburg devient la quatrième base créée par la compagnie suisse après seulement cinq années d'existence. •

 Crafted in Switzerland

PC-12 NG



 **PILATUS** 

1200 HORSEPOWER AT YOUR FINGERTIPS

The PC-12 NG is part pacemaker, part insider tip. Its short-field performance lets you say yes to trips that used to give you headaches. Its operating costs come in much, much lower than competing aircraft. The large cabin makes it a joy for riders. And its renowned safety and reliability are backed by the industry's top-rated support. All in all, a workhorse that looks good, any way you look at it.

Pilatus Aircraft Ltd · Switzerland · Phone +41 41 619 61 11 · www.pilatus-aircraft.com





Expansion for Comlux America

In early April, Comlux America, specialized in interior completion, officially broke ground for the expansion of its Indianapolis completion hangar with a current capacity that can hold a narrow-body aircraft and a wide-body aircraft. This expansion work follows Comlux America's announcement at the MEBA show in December of its deal to complete an ACJ330.

The aircraft is intended for a client in the Far East and will be the ninth project of this type for the Comlux Group.

The hangar expansion work will take place over a period of six months and increase the surface area from 128,000 sq feet (11,891 m²) to 157,000 sq (14,585 m²). This new space will be able to house a narrow-body aircraft and four wide-bodies simultaneously. •

Extension pour Comlux America

Début avril, Comlux America, spécialisé dans l'aménagement intérieur, a officialisé l'extension de son hangar d'Indianapolis destiné aux travaux d'aménagements et dont la capacité actuelle permet d'accueillir un appareil de type monocouloir et un second de type large couloir.

Ce chantier d'extension intervient à la suite de l'annonce faite durant le salon MEBA, en décembre dernier, et faisant état de la signature par Comlux America d'un chantier d'aménagement pour un ACJ330. L'appareil destiné à un client d'Extrême-Orient sera le neuvième chantier de ce type réalisé par la filiale de Comlux Group.

Les travaux d'extension du hangar, qui se dérouleront sur une période de six mois, permettront de passer d'une superficie de 128 000 sq (11 891 m²) à 157 000 sq (14 585 m²). Ce nouvel espace pourra recevoir d'un seul tenant un « monocouloir » et quatre appareils à fuselage large. •

Flying Colors unveils its three CRJ200 for Sparkle Roll

Just six months after the announcement of the joint venture between the Chinese company Sparkle Roll Technik (SRT) and Flying Colors, work has already begun on SRT's three aircraft. The Chinese-registered aircraft will be completely reconfigured from commercial regional jets to business jets. The three aircraft will undergo work to divide each cabin into three separate areas. This work will be performed in Peterborough, the headquarters of Flying Colors, and the completed aircraft are due to be delivered to SRT by February 2016. •

Flying Colors débute les travaux sur les trois CRJ200

Six mois à peine après l'annonce du « joint-venture » entre la société chinoise Sparkle Roll Technik (SRT) et Flying Colors, ce dernier a entamé les travaux sur les trois appareils de l'entité chinoise. Les appareils immatriculés en Chine subiront une reconfiguration complète pour passer de jets régionaux commerciaux à jet d'affaires. Les trois appareils subiront des travaux d'aménagement permettant à chaque cabine de disposer de trois espaces distincts. Ce chantier, réalisé à Peterborough, siège de Flying Colors, devrait amener à la livraison complète de tous les appareils à SRT d'ici à février 2016. •

Spread Your Wings in 360°

Invite your clients on board, anytime, anywhere.



Flash for a Demo

Service includes:

- 360° aircraft tour
- Aircraft photoshoot

"Best innovation in aircraft trading space."

"An interactive aircraft tour as if you were on board."

"State-of-the-art and easy production solution."

www.electronic-eye.com
contact@electronic-eye.com





Textron at Le Bourget

Textron Aviation's new maintenance and service center at the Paris-Le Bourget airport was officially inaugurated on April 9. This service center will be used for the maintenance and repair of the full range of Cessna's Citation and Beechcraft's King Air. Originally opened in 1997, Cessna's new maintenance center will be twice the size of its old facilities measuring 14,492 m² (156,000 sq ft) and with 3,900 m² (42,000 sq ft) of space for its service bay. •

Textron au Bourget

Le nouveau centre de maintenance et de service de Textron Aviation sur le site de l'aéroport de Paris-Le Bourget a été officiellement inauguré le 9 avril dernier. Ce « Service center » sera à même de réaliser la maintenance et la réparation sur toute la gamme Citation de Cessna et King Air de Beechcraft. Inauguré en 1997, le centre de maintenance de Cessna dispose grâce à ces nouveaux aménagements de 14 492 m² (156 000 sq ft) de surface, dont 3 900 m² (42 000 sq ft) de zones de service, soit le double des précédentes installations. •



Scott Meyer appointed CEO of Comlux America

Scott Meyer replaced Jim Soleo as CEO of Comlux America on April 1. The former VP of Operations of the Comlux Group subsidiary specialized in interior completion, he joined Comlux America in 2009, becoming VP of Engineering then COO in 2011. Jim Soleo will continue to support and work with the group's board of directors. •

Scott Meyer nommé p-dg de Comlux America

Jim Soleo a cédé sa place de p-dg de Comlux America à Scott Meyer le 1er avril dernier. Anciennement directeur des opérations au sein de la filiale de Comlux Group spécialisé dans l'aménagement intérieur, ce dernier avait initialement intégré Comlux America en 2009, devenant tour à tour vice-président de l'ingénierie, puis vice-président des opérations en 2011. Jim Soleo sera quant à lui amené à développer ses compétences au sein du bureau de direction du groupe. •



Aeria Luxury Interiors

**UPSCALE ABILITY.
ELEVATED ELEGANCE.**

The Luxury of Experience

RAISE YOUR EXPECTATIONS OF WHAT AN AIRCRAFT INTERIOR CAN BE.

AERIA Luxury Interiors will surround you with sumptuous luxury, refined sophistication, and a style that's all your own. Specializing in VIP completions for Boeing and Airbus airframes, the AERIA team is known for exquisite craftsmanship, uncompromising quality, and expertise that has been proven on more than 50 aircraft. Experience our heightened sense of luxury for yourself.

9800 John Saunders Road, San Antonio, TX 78216, U.S.A., +1 210 293 6925, www.aerialuxinteriors.com

AERIA Luxury Interiors is the completions division of VT San Antonio Aerospace, Inc., which is an affiliate of ST Aerospace.



AERIA

LUXURY INTERIORS



Royal Jet awards contract to SR Technics

Royal Jet, the Abu Dhabi based operator, selected SR Technics as the maintenance center for its CFM56-7B engine fleet and its six Boeing BBJ. The five-year contract to maintain, repair and overhaul all engines of the aircraft began this year at the Zurich based site of SR Technics. •

SR Technics sous contrat avec Royal Jet

L'opérateur Royal Jet, basé à Abu Dhabi, a désigné SR Technics comme centre de maintenance pour les moteurs CFM56-7B des ses six Boeing BBJ. Le contrat, établi pour une période de cinq ans, prévoit la maintenance, la réparation et la révision de l'ensemble des moteurs des appareils qui surviendront, dès cette année, sur le site zurichois de SR Technics. •



Two Boeing B777-300ER for Jet Aviation

Jet Aviation's Basel site was selected by Boeing Business Jet to complete the interior of two Boeing 777-300ER. Both aircraft, for a client based in Asia, are scheduled for delivery in the third quarter of 2018. •

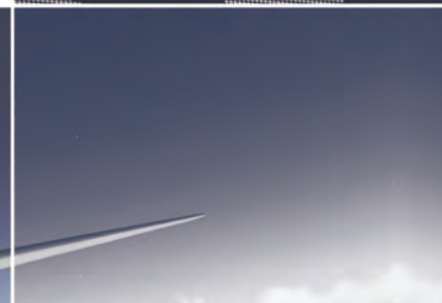
Deux Boeing B777-300ER pour Jet Aviation

Jet Aviation et son site de Bâle ont été sélectionnés par Boeing Business Jet pour réaliser l'aménagement intérieur complet de deux Boeing 777-300ER. Les deux appareils, qui seront exploités par un client basé en Asie, devraient être tous deux livrés au troisième semestre de 2018. •



GROUND SERVICE SUPPORT

www.g-ops.com



HOW DO YOU PLAN YOUR NEXT FLIGHT ?

BUSINESS AVIATION — DIPLOMATIC FLIGHT — MILITARY FLIGHT
HOTEL — CATERING — FUEL SUPPLY — LIMO SERVICES — HANDLING SUPERVISION — TRAFFIC RIGHTS

ONE CONTACT DOES IT ALL

executive@g-ops.com

+33.1.34.04.80.00

SKYe SH09



The First Swiss made Helicopter designed with Performance everywhere.

Introducing the SKYe SH09, a remarkably versatile full-carbon single-engine helicopter, offering exceptional hot and high performance, modern avionics, a unique high ceiling, a flat floor and greater comfort for up to 8 individual crashworthy seats.



www.marenco-swisshelicopter.com



Swiss movement...

Now in the Sky and taking orders !





Devenir propriétaire avec **ASTONEXECUTIVE**

Avec le programme **ASTONEXECUTIVE**, nous vous proposons d'acquérir votre propre Cessna Citation Mustang et de rejoindre la communauté des propriétaires qui constituent la flotte européenne d'ASTONJET.

- Choix de votre base aéroportuaire partout en Europe.
- Disponibilité garantie de votre avion 365j/an, avec équipage à la demande.
- Tarif fixe à 1290 € / heure de vol* sur Cessna Citation Mustang.
- Mise à disposition de l'ensemble de la flotte européenne d'ASTONJET au même coût que votre propre avion.
- Rentabilité de votre acquisition. ASTONJET loue votre avion et vous reverse une prime d'exploitation horaire.
- Possibilité de piloter votre propre jet avec un instructeur ASTONJET lors de vos voyages.

ASTONJET

redéfinit le voyage...



A PARTIR DE 1 290€ L'HEURE DE VOL*

Le Cessna Citation Mustang

Avec une vitesse de croisière de 630 km/h, le Cessna Citation Mustang est aujourd'hui l'aéronef le plus performant de sa gamme. Il transporte 4 à 5 passagers, se pose sur des pistes d'atterrissage de moins de 1000 m, croise à 12 500 m d'altitude et parcourt plus de 2 000 km sans escale.

+33 (0) 1 39 56 99 33 - www.astonjet.com





Flight Test

Legacy

I love the 500

by
Greg Cellier

Following the success of the Phenom, Lineage and E-Jet lines, it was logical that Embraer's research and development teams would focus on the mid-size segment previously untapped by the manufacturer. To do so these teams, who had previously worked on the other Embraer aircraft, concentrated by themes in order to get the best out of each area. And did it ever pay off. For the new Legacy model, the Brazilian aircraft manufacturer made every effort to draw the most out of its expertise.

First and foremost in terms of performance. The goal was to design a twinjet that could transport between 8 to 12 passengers from coast to coast across the United States (a minimum of 2,800 nm) in more comfortable than optimal conditions, at a speed of Mach 0.8 and cruising above FL400. The Legacy 500 was made to be simple to use, easy to maintain and a reliable "connected" aircraft with its systems designed for optimal efficiency.

The pressurization system had to be redesigned to adapt the cabin altitude pressure when the aircraft is at FL450. Additional features for passenger comfort include the addition of a new range of seats and divans, a cabin height that allows passengers to move around while fully standing, a private lavatory, a full galley as well as a baggage compartment that is accessible in flight.

Après les succès de la gamme Phenom et Lineage et surtout de l'E-Jet, il était normal que les équipes de recherche et de développement d'Embraer se penchent sur le segment de moyenne gamme, absent du catalogue du constructeur. Pour ce faire, ces mêmes équipes, qui avaient précédemment travaillé sur les autres machines de la marque, ont œuvré par thèmes afin de développer le meilleur de ce qui se faisait. Pari plus que réussi.

Pour la nouvelle gamme Legacy, l'avionneur brésilien a en effet tout mis en œuvre pour déployer le meilleur de son savoir faire. Tout d'abord en termes de performances : il fallait en effet un concept de biréacteur qui puisse transporter 8 à 12 passagers de côtes à côtes américaines (c'est à dire 2 800 Nm au moins, soit environ 5 200 km) dans des conditions de confort plus qu'optimales, à Mach 0.8, et ce en croisant au-dessus du FL 400 (plus de 12 000 m). Les systèmes devaient également tendre vers une efficacité optimale, le Legacy 500 se devant d'être un avion « connecté », simple à exploiter, fiable et facile à entretenir. Côté passager, il fallait également repenser le système de pressurisation permettant d'abaisser la pression en cabine alors que l'appareil doit croiser au FL 450 (45 000 pieds, soit 13 680 m). L'autre point de confort devait également comprendre l'intégration d'une nouvelle gamme de sièges et de divan, une hauteur de cabine permettant de se déplacer debout, un sanitaire privatif, un espace « galley » complet, ainsi qu'un compartiment à bagages accessible en vol.



“CONNECTED” AIRCRAFT

As for the flight controls, the engineers adopted a fly-by-wire (FBW) flight control system, which makes the Legacy 500 one of the first aircraft below \$50 million to incorporate this feature.

I can’t wait to get my hands on the magnificent sidestick, with its sleek and ergonomic design. In terms of the avionics and user interface, the collaboration with Rockwell Collins based on the ProLine Fusion system incorporates numerous impressive features including 38 cm (15 inch) LCD screens to view entirely customizable data.

The Legacy 500 is also the first jet in its class to offer a full range of systems that are found on larger jets such as the Synthetic Vision System (SVS) and Head-Up Display (HUD). The aircraft also comes with autothrottles, a brake-by-wire

system (autobrakes), as well as Emergency Descent Mode, the fully automated feature allowing for the plane’s autonomous emergency descent. Moreover, the aircraft is entirely fitted out with connected technology boasting a ground connection anywhere on the planet which automatically updates the various systems (cards, avionics, maintenance) on the aircraft as soon as a WiFi network is detected. In this respect, the Legacy 500 is undisputedly at the cutting edge of technology.



AVION « CONNECTÉ »

Du point de vue des commandes de vol, les ingénieurs se sont tournés vers un système électrique, ce qui fait du Legacy 500 le premier appareil de cette gamme inférieur à 50 M\$ à mettre en œuvre cette solution technique. J'ai hâte de pouvoir toucher au « minimanche », magnifique, dont la forme épurée me paraît particulièrement ergonomique.

Pour l'avionique et l'interface homme-machine, la collaboration avec Rockwell Collins, fondée sur le système ProLine Fusion, est passée à la vitesse supérieure avec, entre autres, une taille d'écrans LCD de 38 cm (15 inches) qui permet une visualisation entièrement personnalisée des données.

Le Legacy 500 est aussi le premier jet de cette gamme à proposer un ensemble complet de systèmes que l'on retrouve

sur des machines de segment supérieur, tels le système de vision synthétique (Synthetic Vision System - SVS) ou la visée tête haute (HeadUpDisplay, ou HUD). L'appareil dispose également des systèmes d'auto manette, d'Autobrake (permettant un contrôle automatique de la décélération), et de l'Emergency Descent Mode – il permet la réalisation entièrement autonome par la machine de la descente d'urgence.

L'appareil est par ailleurs un véritable « objet connecté » : il dispose d'une connexion vers le sol partout sur la planète et autorise différentes mises à jour des systèmes (cartes, avionique, maintenance) dès qu'un réseau wifi est détecté par l'avion. De ce point de vue, le Legacy 500 se révèle là aussi à l'avant-garde.



INDUCTION

Time is of the essence (with only 40 hours on site), we begin this long day after an overnight flight and a one and a half hour drive welcomed by Alvadi Serpa who is responsible for briefing us on the product strategy. After that, it is time to be briefed on tomorrow's flight which we will be able to practice on the simulator on the integration testbed or "IronBird" that afternoon.

To do so we are joined by my instructor, Eduardo Camelier, test pilot for the Legacy 500, Gustavo Paixao, our flight engineer and Luiz Salgado, a recently-qualified factory pilot. After a lunch break full of exotic flavors, we go over the program for tomorrow's flight and delve into the systems, in particular the flight controls and avionics.

I then discover the "IronBird", the static

virtual aircraft on which all the systems are connected (electric, FBW, hydraulic, etc.) to help me get familiar with the "beast".

The afternoon draws to a close and with jet lag creeping up on me, we leave the hangar after surrendering to the temptation to take a look at the full-scale model of the KC390 fuselage of Embraer's tactical transport aircraft program, the size of which is certainly impressive compared to the A400M. The next day at 8:15 a.m. we arrive on the tarmac at the Embraer factory where I set my eyes on the stunning jet for the first time parked beside 2 ERJ.

This particular aircraft, the Legacy 500 msn 004, was used for the fatigue and interior installation tests. My first impression is one of shock at the size of the machine.

Measuring 20.74 meters in length, with a wingspan of 20.25 meters, and a height at the top of the T section of 6.44 meters, the Legacy 500 gives off a big vibe. Right away Luiz offers to take me on a pre-flight tour inside the aircraft in order to get myself familiar with the cockpit and the ProLine Fusion avionics. He lets me open the door, a simple, mechanical integration model, its design allows for the easy deployment and closure of the practical stairway, bordered with LED lights at night.

I have a quick glimpse at the cabin which despite the hours of testing appears to be incredibly luxurious. I take my seat on the left of the cockpit which at first sight strikes me as being extremely toned down.



INTÉGRATION

Le temps nous est compté (moins de 40h00 sur place) et nous débutons cette longue journée après un vol de nuit et 1h30 de route par l'accueil d'Alvadi Serpa, chargé de nous faire un briefing sur la stratégie produit. Celui-ci réalisé, place au briefing de notre vol de demain que nous aurons l'occasion de répéter au simulateur sur le « banc d'intégration » ou « IronBird » cette après-midi.

Pour ce faire, nous sommes rejoints par mon instructeur, Eduardo Camelier, pilote d'essai chargé de l'évaluation du Legacy 500, ainsi que par Gustavo Paixao, notre ingénieur navigant, et Luiz Salgado, pilote d'usine fraîchement qualifié sur la machine.

Après une pause déjeuner aux saveurs exotiques, nous reprenons le déroulé du vol du lendemain et entrons dans le vif du sujet, en particulier des commandes de vol et de l'avionique. Je retrouve donc « l'IronBird », avion virtuel statique sur

lequel tous les systèmes sont connectés (électrique, CDVE, hydraulique) afin de m'impregner de la « bête ». La fin d'après-midi approche; nous quittons le hangar après avoir cédé à la tentation d'un coup d'œil à la maquette à l'échelle du fuselage du programme d'avion de transport tactique d'Embraer, le KC390 de fort belle taille, à comparer à l'A400M. Nous nous retrouvons le lendemain à 8h15 sur le tarmac de l'usine Embraer où j'approche pour la première fois la superbe machine stationnée devant deux ERJ. Il s'agit du Legacy 500 MSN 004 qui a servi aux essais de maturité et d'intégration d'intérieur.

Ma première impression est l'étonnement vis-à-vis de la taille de la machine. Avec sa longueur de 20,74 m sur une envergure de 20,25 m et une hauteur du sommet de la dérive en « T » de 6,44 m, le Legacy 500 dégage un sentiment de « grosse machine ». Luiz me propose d'emblée de

faire une longue visite pré-vol intérieure afin de me familiariser au mieux avec le cockpit et l'avionique ProLine Fusion. Il me laisse manœuvrer la porte qui est un modèle d'intégration : simplement mécanique, sa conception permet le déploiement et la fermeture sans aucune peine d'un escalier très « cosy » et souligné de lampes LED la nuit. Juste un coup d'œil à la cabine qui, malgré les heures de tests des différents ensembles, apparaît fort luxueuse. Je m'installe en place gauche de ce poste qui, d'emblée, m'apparaît extrêmement épuré.



FLIGHT PREP

Analog indicators and other classic switches are replaced by huge LCD screens and rotary controls, switches and other modern touches. The general layout and positioning of the controls on each panel or board has been carefully studied. We begin by an overview of the cockpit from left to right with the APU which is already on and allows the air-conditioning system to distribute a comfortable temperature at 21°C.

Luiz explains how to use the system focusing on the distribution and organization of information on the three LCD screens that I set up by dividing my LCD screen into two sections:

the left side displaying my primary flight information (attitude, heading, airspeed, altitude) using the SVS system

and on the right I chose to have the necessary maps displayed for our flight. We then review all the steps to prepare for a flight from Sao José to Brasília, data that we keep for our flight that will not go all the way there.

The system is extremely intuitive and from the flight plan we can graphically construct the speed and performance of take-off automatically calculated using the centering diagram, making flight preparation simple and natural.

I really enjoyed the “mouse”-type interface and the scratch pad of the Flight Management System in the center console that allows you to move the cursor on the LCD screens. Today our takeoff weight will be 14,700 kg (far from the maximum take-off weight of

17,400 kg) and our calculated speeds are automatically implemented on our primary flight display instruments appearing on each of our screens.



PRÉPARATION / FLIGHT PREP

En effet, les indicateurs analogiques et autres « switches » classiques laissent place aux immenses écrans LCD et à des rotacteurs, interrupteurs et autres touches modernes.

L'organisation générale aussi bonne que le détail de positionnement des commandes sur chaque panneau ou bandeau est soigneusement étudié.

Nous commençons par un « amphi-cabine » de la gauche vers la droite avec l'APU qui tourne déjà et permet, via le système d'air conditionné, de distribuer une douce température de 21°. Luiz m'explique l'utilisation du système et met l'accent sur la distribution et l'organisation de l'information sur les trois écrans LCD que je règle en séparant mon écran LCD en deux parties : la partie de gauche affichant mes éléments primaires de vol (assiette, cap, vitesse,

altitude) avec le terrain du système SVS et, à droite, je choisis d'avoir affichées les cartes nécessaires à notre vol. Nous passons en revue toutes les étapes de la préparation d'un vol depuis Sao José vers Brasília ; données que nous conserverons pour notre vol qui n'ira pas jusque là-bas. Le système est extrêmement intuitif et depuis le plan de vol, que l'on peut construire graphiquement, jusqu'aux vitesses et performances de décollage calculées automatiquement en passant par le diagramme de centrage, la préparation du vol se fait simplement et naturellement.

J'apprécie tout particulièrement l'interface de type « souris » informatique et le « scratch pad » du Flight Management System situés sur la console centrale et qui permettent de déplacer un curseur sur les écrans LCD. Aujourd'hui, notre

masse au décollage sera de 14 700 kg (loin des 17 400 kg du MTOW – masse maxi au décollage) et nos vitesses calculées sont mises en œuvre automatiquement sur nos instruments primaires de vol (PrimaryFlightDisplay) affichés sur chacun de nos écrans.



IN FLIGHT

Luiz hands over his spot to Eduardo after his presentation that in only 30 minutes and without qualification on the machine allowed me to feel more at ease with the system. Very comfortably seated and buckled in, we turn on our headsets and tune in to ATIS.

Eduardo shows me the very simple electronic check-list to be performed prior to start up and explains how to turn on the engines which I do without any difficulty. The start up of the two Honeywell HTF 7500E engines is monitored by a dual-channel FADEC and can be done using an external generator, APU or the jet's rechargeable batteries. The electronic check-list after start up is just as clear and involves deploying the wing flaps in accordance with the optimal configuration and positioning the pitch trim to the value indicated based on our performance calculations. I release the parking brake on the center console and begin to taxi by testing the brakes.

The maneuverability with no tiller engages the nosewheel steering, the brakes are applied in the classic manner by pedals. Despite my inexperience,

I had no trouble following the yellow line and taxiing the aircraft is simple. We conduct the safety briefing specifying the cases of a rejected take-off and the conduct to be applied in the event of engine failure, we then verify the items of the checklist prior to take-off and end by pushing the "Take Off configuration" button integrated in the center console. When "Take Off" is displayed in green on our PFD (Primary Flight Display), an audio signal confirms the proper configuration for take-off. Authorized to line up and take off, I take the time to properly line up the aircraft, receive an allotted time and smoothly show off the full power by advancing the thrust levers to TOGA level.

The flight control guidance panel then appears on our main screens and the auto-throttle kicks in. I can definitely feel the power of the engine and the acceleration is both smooth and forceful.

At the rotation speed (V_r) of 110 kts I smoothly and effortlessly take the "bird" at an attitude of 12° then order the landing gear up (the tires are automatically locked and the main gear is entirely structurally retracted). The aircraft reaches the 50 ft mark well

ahead of 1100 m. We rapidly speed up to 180 Kts and I order the flaps in which Eduardo does, the controls are auto-trimmed, it is incredibly simple to fly and I increase the attitude to 15° in the climb to FL450. Rising to 250 kts at the standard day conditions and up to FL 200 the variometer indicates 4,300 ft/min that stabilizes at 2,800 fpm between FL200 and FL300 then at Mach 0.76 above FL300 we continue with a solid 1,800 fpm which is very comfortable.

We reach FL450 in less than 20 minutes and having consumed 650 kg of kerosene. Once stable at Mach 0.80 I note that 81.3% of the engine power and the fuel flow of the 320Kg/h/engine, i.e. 640 kg, is consumed at the time in ISA- 12° conditions.

I transfer the controls over to Eduardo who prefers to fly manually and head back to the cabin to test out the passenger comfort.



EN VOL

Luiz laisse sa place à Eduardo après cet amphicabine qui, en l'espace de seulement 30 minutes et sans qualification sur la machine, m'a permis d'être somme toute à peu près à l'aise avec le système. Très confortablement installés et sanglés, nous passons sous casques et récupérons l'ATIS.

Eduardo me montre le checklist électronique avant mise en route – très simple – et m'explique la gestuelle de mise en route des moteurs que j'effectue sans aucune difficulté. La mise en route de nos deux HTF 7500E d'Honeywell est surveillée par un FADEC à double chaîne et peut se faire en utilisant une génératrice extérieure, l'APU, ou les batteries rechargeables de l'avion. Le checklist électronique après mise en route est aussi limpide et consiste à sortir les volets conformément à la configuration optimale et à positionner le trim de profondeur à la valeur indiquée après nos calculs de performances. Je relâche le frein de parking sur la console centrale et débute le roulage par un essai des freins.

Les virages sans « tiller » (ou « volant de dirigeabilité ») se font par couplage du train avant aux palonniers, les freins restant actionnés de manière classique par

le bout des pédales. Malgré mon inexpérience, je n'ai aucun mal à rejoindre la ligne jaune et le roulage est simple.

Nous faisons le briefing sécurité en spécifiant les cas d'interruption du décollage et la conduite à tenir en cas de panne moteur, puis vérifions les items du checklist avant décollage en terminant par l'appui sur le bouton « Take Off configuration » intégré à la console centrale. Alors que s'affiche un « Take Off » vert sur le bandeau de nos PFD (Primary Flight Display), retentit un signal audio pour nous confirmer la bonne configuration pour le décollage. Autorisés à l'alignement et au décollage, je prends le temps de nous aligner correctement, prends un top chrono et affiche doucement la pleine puissance en avançant les manettes jusqu'au cran TOGA. Les barres de guidage latéral apparaissent alors sur nos écrans primaires et l'auto-manette se met en fonction.

Je constate surtout que ça « pousse » derrière et l'accélération, bien que douce, est franche. A la vitesse de rotation (Vr) de 110 nœuds, j'amène la machine doucement et sans effort sur 12° de cabrer, puis commande la rentrée du train (les roues sont alors

automatiquement freinées et les trains principaux entièrement rétractés). Le passage des 50 pieds se fait bien avant 1 100 m. Nous accélérons rapidement vers 180 nœuds et je commande la rentrée des volets qu'exécute Eduardo.

Les commandes sont auto-trimées, le pilotage est enfantin et j'augmente l'assiette à 15° pour cette montée vers le FL 450. En montée à 250 nœuds en conditions du jour et jusqu'au FL 200, nous avons un taux de variomètre de 4 300 pieds/mn qui se stabilise vers 2 800 fpm entre le FL 200 et le FL300, puis à Mach 0.76, au-dessus du FL 300, nous continuons avec tout de même un bon 1800 fpm, ce qui est très confortable. Le FL 450 est atteint en moins de 20 minutes en ayant consommé 650 kg de kérosène. Une fois stable à Mach 0,80, je note 81,3 % de puissance réacteurs et un flux carburant de 320Kg/h/moteur, soit 640 kg consommés à l'heure en conditions ISA-12°. Je transfère les commandes à Eduardo qui, adepte du pilotage manuel, continue « à la main » pour passer en cabine pour un essai « confort passagers ».



A TOUR OF THE PASSENGER CABIN

At FL450 the cabin is very quiet. There is no need to raise one's voice to be heard even on opposite ends of the cabin. At 5'8" (1.78 meters), I can move around with no need to crouch down anywhere in the cabin.

The seats and divan are incredibly comfortable and let you fully enjoy the audio, video and gaming system which helps pass the time on long flights. Temperature, lighting and even the in-flight entertainment system can all be configured from a wireless control system in the seats or through the L500 app on any smartphone. Yet another example of its connectivity! The private lavatory with a certified take-off and landing seat has its own window and a basin

with hot and cold water to allow passengers to spruce up in a well-designed area, that is large and comfortable without any noise or odors for the cabin.

The internal, pressurized 150 kg baggage compartment is accessed through the lavatory. The galley is highly functional with ovens to prepare meals. The storage area offers stowage space and may also contain a folding seat.

PETIT TOUR EN CABINE AVEC LES PASSAGERS

La cabine au FL 450 en palier est très silencieuse. Nous n'avons pas besoin de hausser le ton pour discuter entre nous, même assis aux deux extrémités de la cabine. Je me déplace et avec mes 1m78, je n'ai à me baisser nulle part. Le confort des sièges et du divan est indéniable et permet de profiter pleinement des systèmes audios, vidéos et des jeux proposés, ce qui agrémentera les longs vols.

Le réglage de la température et de l'ambiance lumineuse, ainsi que le choix des programmes du système de divertissement en vol (IFE- In flight Entertainment), peuvent se faire depuis les sièges avec un système de commande sans fil, mais aussi depuis son smartphone à condition d'avoir

téléchargé l'application L500...Connectivité, disions nous...

Les toilettes privatives, avec siège certifié décollage et atterrissage, possède son propre hublot et sa vasque avec eau chaude et froide, laquelle permet aux clients de faire plus qu'un brin de toilette dans un espace bien conçu, large et confortable, sans bruits ou odeurs pour la cabine. L'accès au compartiment à bagages interne et pressurisé, qui permet le rangement de 150 kg d'effets, se fait via l'espace toilette. Enfin, la zone de service, ou « galley », hautement fonctionnelle et dotée de fours, permet la préparation de repas. La penderie attenante offre des espaces de rangement, mais peut aussi contenir un siège rabattable.



FLIGHT CONTROLS

Back in the left-hand seat of the cockpit Eduardo advises me to try out the Emergency Descent Mode.

By pushing a button on the center console, the Legacy 500 plunges itself into a rapid descent to FL150 with the air brakes deployed, a variometer rate of 6,000 fpm and 280 kts/.78M all while rotating 90° to the left of the route followed. All I had to do was use the sidestick to override the mode and take back control of the system. I do this by keeping the air brakes (in this case upper spoilers used as air brakes that we can view from the central screen) to quickly descend to FL200. This allows us to obtain a rate of descent of up to 9,500 feet per minute and without any particular vibrations or aerodynamic noises.

At FL220, we try out the speed protection flight controls, by decreasing power to 76% and further reducing the attitude; the speed increases to exceed the red overspeed band, the High Speed audio alarm is triggered and .4 kt following the start of the band, i.e. 324 kts, the machine auto-

matically initiates a 1.5 G resource to reduce speed and stabilize the attitude as soon as it reaches under 320 Kts at the start of the red band.

The same demonstration in a descending turn, and if we continue to push the throttle upon entering the overspeed band kicking in the 1.5 G resource, the speed only increases by several knots and stabilizes at around 333 kias at most. I then test out the stable turns at FL200 at 30° then 45° and 60° inclinations.

The autotrim system automatically compensates the flight control surfaces making flying extremely smooth. The sidestick is ergonomic and easy to use, with only two fingers needed to pilot the aircraft. It only contains 3 buttons allowing for radio transmission, switching off automatic pilot or taking priority control of the sidestick from the other pilot as well as the button activating the Trim Control System for deploying flaps 3.

When I release the controls in a turn at 33° of inclination, the aircraft remains in the turn with the same inclination;→

COMMANDES DE VOL

Réinstallé à gauche, Eduardo me conseille d'essayer le mode Emergency Descent. A l'appui sur le bouton situé sur le bandeau central, le Legacy 500 se met seul en descente rapide vers le niveau FL 150 avec aérofreins sortis, un taux variomètre de 6000 fpm et 280 nœuds/.78M, tout cela en virant de 90° à gauche de la route suivie.

Je n'ai qu'à agir sur le mini manche pour surpasser le mode et reprendre la main sur le système. Ce que je fais en conservant les aérofreins (dans notre cas, les spoilers d'extrados servant d'aérofreins que nous visualisons sur l'écran central) pour descendre rapidement vers le niveau de vol 200. Ceux-ci permettent d'obtenir jusqu'à 9 500 pieds par minute de taux de variomètre, et ce sans vibrations ou bruits aérodynamiques notables.

Passant le niveau de vol 220, nous passons à l'essai des protections en vitesse des commandes de vol : je réduis le régime vers 76 % en diminuant encore l'assiette ; la vitesse augmente pour dépasser le bandeau de survitesse rouge, l'alarme audio High Speed se

déclenche et, 4 nœuds après le début du bandeau, soit à 324 nœuds, la machine effectue elle-même automatiquement une ressource de 1,5 g pour diminuer la vitesse, puis stabilise l'attitude dès que celle-ci repasse sous les 320 nœuds du début du bandeau rouge.

Même démonstration en virage en descente, et si maintenant on continue à pousser sur le manche en entrant dans le bandeau de survitesse contrant ainsi la ressource de 1,5 g, la vitesse n'augmentera que de quelques nœuds et se stabilisera vers 333 nœuds, sans plus. J'enchaîne ensuite les virages stables au FL 200 à 30°, puis 45° et 60° d'inclinaison.

Le système autotrim compensant automatiquement les gouvernes, il induit un pilotage très souple. Le mini manche latéral, très ergonomique et agréable à utiliser, demande simplement un pilotage à deux doigts. Il ne recèle que trois boutons permettant les transmissions radio, la déconnexion du pilote automatique ou la prise de priorité d'un mini manche sur l'autre, ainsi →



→beyond 33° the aircraft maintains the turn reducing the inclination to 33°. We then tested the sidesticks' dual input mode: Eduardo inclines to the right at the same time as I incline to the left. The trajectory does not change, "Dual Input" is displayed on the screen on our PFD with an audio alarm and our sidesticks start vibrating until we stop our opposing actions or until I press the "PTY" button on my sidestick which results in displaying "PTY LEFT" on our PFD with an arrow and a corresponding vocal alarm ("Priority Left") and giving me priority of the trajectory. We then move on to the protection of the load factor. Eduardo asks me to turn with a 45° inclination then to fully pull back my sidestick. I carry out his orders and as soon as I do the flight controls limit the load factor to 2.5 G regardless of the brutality that we impose on the sidestick... Awesome! I try again a few times to really get a feel for the high level of safety of the flight controls.

We continue at low speeds to see the behavior of the beast at all performance levels. To demonstrate the incidence

protection I drop to 60% and increase the incidence to a speed of 13% above the stall speed, the Low Speed alarm sounds and if I further increase the incidence by pulling the sidestick all the way back, the alarm continues, the speed stabilizes at around 105 kts but I cannot go beyond this critical incidence (the yellow "mustaches" of the maximum incidence can be viewed on the PFD). While the plane is descending it can be controlled in inclination despite the position maintained pulling back on the sidestick. We take the flaps to Flap 3 which helps me understand the "Trim Control System". Stable at 130 kts once the Flap 3 are in position, TCS is displayed on the PFD and asks me to push the TCS button on the sidestick to compensate for airspeed. This system gives the pilot better handling at low speeds while manually flying and greater stability.

We then turned off normal mode and flew in direct law. To do so, a protected switch needs to be flipped on the center console (there is no reason to do so but the control is available on the production aircraft). →

→que le bouton activant le TrimControlSystem lors du passage au cran volets 3. Lorsque je lâche les commandes en virage, jusqu'à 33° d'inclinaison, l'appareil reste en virage avec la même inclinaison. Au-delà de 33° d'inclinaison, l'appareil reste en virage en diminuant l'inclinaison à 33°.

Nous faisons alors l'essai du mode Dual input des mini manches : Eduardo incline à droite en même temps que j'incline à gauche. La trajectoire ne change pas, l'affichage « Dual Input » apparaît alors sur nos PFD avec alarme audio et nos mini manches se mettent à vibrer jusqu'à ce que nous arrêtions nos actions contraires, ou que j'appuie sur le bouton « PTY » de mon mini manche, ce qui a pour effet d'afficher « PTY LEFT » sur nos PFD avec une flèche et l'alarme vocale correspondante (« Priority Left »).

Je prends alors la priorité en trajectoire. Nous passons maintenant à la protection en facteur de charge. Eduardo me demande de me mettre en virage à 45° d'inclinaison, puis de tirer à fond sur mon mini manche. Je m'exécute et dès l'ordre en profondeur envoyé, les

commandes de vol limitent le facteur de charge à 2,5 g quelle que soit la brutalité avec laquelle on intervient sur le mini manche. Je recommence plusieurs fois pour bien comprendre la logique très sécurisante des commandes de vol.

Nous continuons maintenant à basses vitesses pour le comportement de la machine aux hautes incidences. Pour démontrer la protection d'incidence, je réduis à 60 % et augmente l'incidence. A une vitesse de 13 % au-dessus de la vitesse de décrochage, l'alarme Low Speed retentit, puis si j'augmente encore l'incidence jusqu'à tirer à fond le mini manche sur l'arrière, l'alarme continue, la vitesse se stabilise vers 105 nœuds, mais je ne peux aller au-delà de cette incidence critique (on visualise d'ailleurs les "moustaches" jaunes d'incidence max sur le PFD).

L'avion, alors en descente, reste pilotable en inclinaison malgré la position maintenue en butée arrière du mini manche. Nous sortons les volets au cran 3, ce qui me permet de comprendre le « Trim Control System ». Stable à 130 nœuds une fois en position volets 3, →



I notice the simplicity of the FBW system with a Normal mode and a Direct mode and no intermediary mode: and the simplicity is definitely appreciated! The direct law is a downshifted mode, that allows pilots to still fly normally on three axes with simply less automatic protections.

At 200 kts in turns, the machine is simply flown by compensating with the emergency trim on the center console which does not result in any problems and only slightly increases the pilot's workload. I reduce to 180 kts then we fully deploy the flaps. The characteristics do not change and the flying remains as simple and easy. We use this time to demonstrate the stall and recovery approach. Near 103 kts (1.13 Vs i.e. a stall at 91 kts in standard day conditions), horizontal wings, a slight buffeting is felt then an alarm sounds "Stall, Stall".

I take the controls immediately, the alarm ceases with the reduction of the incidence, the airspeed indicator increases and I smoothly pull out by readjusting the engine power.

I run the same test again and notice that less than 800 ft are lost then we re-accelerate, bringing in its gear and stable at 200 kt we return the flight controls back to Normal mode.

The FBW system is exactly how we like our aeronautics, incredibly well designed, simple and straightforward.

→TCS s'affiche au PFD et me demande donc d'appuyer sur le bouton TCS du mini manche pour que la compensation se fasse en fonction de la vitesse. Ce système permet au pilote un meilleur ressenti aux basses vitesses en pilotage manuel et une grande stabilité.

Nous passons maintenant en loi directe des commandes de vol : pour ce faire, il faut utiliser un switch sous cache situé sur la console centrale (aucun cas ne prévoit de le faire, mais la commande est disponible sur les avions de série). Je note que la logique des CDVE est simple avec un mode Normal et un mode Direct, sans mode intermédiaire : simplicité appréciable.

La loi directe est un mode dégradé : elle permet cependant de conserver un pilotage normal sur les trois axes avec simplement moins de protections automatiques. A 200 nœuds en virage, la machine se pilote simplement en compensant cette fois avec le trim de secours sur la console centrale, ce qui ne pose aucun problème, si ce n'est d'augmenter juste un peu la charge de travail du pilote. Je réduis à 180 nœuds,

puis nous sortons les volets jusqu'au cran « full ». Les caractéristiques ne changent pas et le pilotage reste sain et simple. Nous en profitons pour faire la démonstration de l'approche du décrochage et sa récupération. Vers 103 nœuds (1,13Vs, soit un décrochage à 91 nœuds en conditions du jour), ailes horizontales, un léger buffeting se fait sentir, puis retentit l'alarme « Stall, Stall ».

Je rends la main et immédiatement, l'alarme s'arrête avec la diminution d'incidence, le badin augmente et j'effectue une ressource souple en réajustant le régime moteur. Je refais la même expérience et note les moins de 800 pieds perdus, puis nous réaccélérons, rentrons les trainées et, stable à 200 nœuds, repassons en loi Normale des commandes de vol. On peut dire que le système de commandes de vol électriques est fort bien conçu, simple et sain comme on l'aime en aéronautique.



DESCENT, APPROACH, LANDING

I take advantage of our descent time to veer between the clouds of the beautiful weather on course to Sao José to set up for the base leg and the final approach as the ILS was under maintenance.

The descent and deceleration by intercepting the final approach with 60% of N1 is as smooth as bossa nova and we deploy the flaps 3 for a Touch and Go. Eduardo reminds me of the sequence once in front of the thrust. Without autopilot or autothrottles and displaying the selected engine powers, I have no trouble maintaining 130 kias of the approach speed.

The aircraft is stable despite turbulence due to the sunny weather and temperatures that are beginning to warm up on this side of the Atlantic. We see an impressive number of birds that do not flinch while I concentrate on the final stretch. It is now time to flare and just as the attitude variation is set the Legacy 500 touches down as lightly as a feather.

The sequence between touching down and rolling out is both quick and simply to control and we

find ourselves with full flaps deployed at a speed of close to 115 kias this time with the auto-throttle applied. The fact that the throttles stay in sync with the variations of the engine power which is connected to the auto-throttle is a compelling safety argument. Arrived at the very short final, Eduardo orders "Go around", I press the TOGA switch on the left-hand throttle and move it forward while he reduces the right engine. I then use the left pedal to counter the asymmetry but way too hard since I was expecting a much stronger reaction from the N-1 gas, after having gently counter-corrected my over-correction we taxi down the runway and complete the landing. This time the tempo is softer with the single engine and it is just as enjoyable to pilot it from the touch of the wheel. I test the autobrakes in medium position and the full reverse to verify our landing distance, we stopped in less than 800 m. We leave the runway, taxiing back to the same parking lot and bring in the flaps and turn off the engines and set up the wheel blocks.



DESCENTE, APPROCHE, CIRCUITS DE PISTE

Je profite de notre descente à vue pour virer entre les nuages de beau temps en cap retour vers Sao José pour une intégration en étape de base et une finale à vue, l'ILS étant en maintenance.

L'intégration et la décélération en interceptant la finale avec 60 % de N1 se fait souple comme une bossa nova locale et nous sortons les volets 3 pour un Touch and Go. Eduardo me rappelle la séquence une fois posés avant la mise en poussée. Sans pilote automatique ni auto manette et en pré affichant les régimes moteurs prévus, je n'ai pas de mal à maintenir les 130 nœuds de vitesse d'approche. L'avion est stable malgré les turbulences dues au temps ensoleillé et aux températures qui commencent à augmenter de ce côté-ci de l'Atlantique. Nous croisons un nombre impressionnant d'oiseaux qui ne bronchent pas alors que je me concentre sur la courte finale. Il est maintenant temps d'arrondir et à peine le début de variation d'assiette débuté, le Legacy 500 se pose comme une fleur.

La séquence entre le toucher et le nouveau circuit

de piste, bien que rapide, reste simple à piloter et nous nous retrouvons bientôt de nouveau en finale volets sortis à fond à une vitesse d'approche de 115 nœuds cette fois, avec l'auto manette en fonction.

Le fait que les manettes se déplacent conformément aux variations de régime avec l'auto manette connectée est pour moi un argument de sécurité indéniable. Arrivés en très courte finale, Eduardo m'annonce « Go around », j'appuie sur le switch TOGA de la manette de gauche en l'accompagnant vers l'avant pendant qu'il réduit le moteur droit. Je mets alors du pied à gauche pour contrer la dissymétrie, mais beaucoup trop car je m'attendais à une réaction plus importante en remise de gaz N-1. Après avoir contre-corrigé doucement ma sur-correction, nous partons pour un tour de piste N-1 fictif et atterrissage.

Cette fois-ci, le tempo est plus tranquille en monomoteur fictif et le pilotage toujours aussi agréable, et ce jusqu'au toucher de roues.

Je choisis de tester l'autobrake (système de freinage automatique) en position Medium et les inverseurs de poussée à fond pour vérifier notre distance d'atterrissage : nous sommes arrêtés en moins de 800 m. Nous dégageons la piste, roulons vers le même parking en rentrant les volets et passons à la coupure des moteurs dès la mise en place des cales de roue.



This flight really blew me away in terms of the performance of the aircraft, the simplicity of flying thanks to its FBW flight controls with two simple laws and the very straightforward nature of the aircraft in flight. Moreover, the Legacy 500 packs in an impressive number of good surprises! Shortly after we had lunch with Marco Tulio Pelligrini, CEO of Embraer Executive Jets, who asked me what I thought of their jewel and the characteristics that I noticed on the ground and in flight. I answered with a big smile that besides its size, the slick and elegant appearance on the ground; what I really noticed in flight was the absence of any unpleasant surprises and the wealth of fantastically simple

ideas that were used in the design of the machine which can be felt from piloting it. He showed me an email on his smartphone from a client who had wanted to purchase two Phenoms 300 but after a test flight ended up buying a Phenom 300 and an L500. The subject of the email: "Love the 500", three words that also sum up my feelings for this aircraft •

Ce vol m'a réellement conquis quant aux performances de la machine, à sa simplicité de pilotage grâce à ses commandes de vol électriques aux deux lois simples et au comportement très sain de l'avion en vol. De plus, le Legacy 500 recèle un nombre impressionnant de bonnes surprises. Nous déjeunons peu après avec Marco Tulio Pelligrini, CEO d'Embraer Executive Jets, qui me demande ce que je pense de leur bijou et les caractéristiques qui m'ont le plus marqué au sol, puis en vol. Mon sourire vaut toute réponse et outre sa taille, son aspect racé et élégant au sol, ce qui m'a marqué en vol, c'est bien justement l'absence de moins bonnes surprises et la foule de bonnes

idées simples mises en œuvre dans la conception de la machine qui se ressentent dans son pilotage. Il me montre alors sur son smartphone le mail d'un client qui partait pour l'achat de deux Phenoms 300 et qui finalement, après un vol sur la machine, achètera un Phenom 300 et un L 500. Cet e-mail commence par « Love the 500 ». Cette phrase résume à elle seule mon sentiment à propos de cet appareil. •



coming soon ...







FOCUS

2014: *a year of contrasts*

Once again the annual results released by the General Aviation Manufacturer Association (GAMA) revealed the state of the market through deliveries by various manufacturers. While 2014 is no exception to the rule, the figures show that last year the markets for two main segments, turboprops and business jets, were at opposite ends of the spectrum. Looking back on a year of contrasts.



2014 : *une année tout en nuance*

Les résultats annuels du GAMA - *General Aviation Manufacturer Association* - ont, comme tous les ans, permis de révéler l'état du marché par le biais des livraisons des différents constructeurs. Si 2014 n'échappe pas à la règle, on note en revanche que l'an passé, les deux principaux segments que sont les turbopropulseurs et les jets d'affaires, ont traversé le millésime de façons diamétralement opposées. Retour sur une année tout en nuance.

by Frédéric Vergnères

© photos :
• Katsuhiko tokunaga/dact,inc.
• Frédéric Vergnères
• Gulfstream Aerospace
• Embraer
• Cessna
• Paul Bowen Photography



Peter Bunce, GAMA President and CEO reported that 2014 generated, “4.3% growth in general aviation airplane shipments compared with 2013. A total of 2,454 units (all segments combined including pistons, jets and turboprops) were delivered versus 2,353 the previous year”.

Meanwhile, billings also rose 4.5% totaling \$24.5 billion inching up from \$23.4 billion in 2013. The fixed-wing aircraft segment recorded its highest sales level since the recording-breaking year in 2008, when billings were \$24.8 billion. These results primarily showcase two segments that achieved significantly higher shipments in 2014 especially piston-engine airplanes accounting for 9.6% of deliveries aircraft delivered with 1,129 units as reported by GAMA. In second place, the jet segment also had a bumper year with 722 business jets delivered in 2014 versus 603 the previous year, reflecting a 6.5% increase.

However this growth trend was not shared across the board with turboprops reporting a 6.5% drop in deliveries in a sector which has been particularly buoyant since 2012, with 603 units delivered in 2014 versus 645 in 2013. These mixed results therefore indicate, according to Peter Bunce, “that the general aviation manufacturing industry is still facing headwinds given the tepid US economic recovery and the political and economic uncertainties in Europe”. According to the head of the association, these figures still highlight the importance of the priorities established by GAMA for 2014, specifically reform that facilitates the introduction of new safety-enhancing products to market, reduces the inconsistent application of regulations, and strengthens the global engagement and cooperation among aviation authorities.

2014 aura connu, selon Peter Bunce, p-dg du GAMA, « une croissance des livraisons pour l’aviation générale de 4,3 % par rapport à 2013. Ce sont au total 2 454 unités (tous segments confondus, à savoir pistons, jets et turbopropulseurs) qui auront été livrées contre 2 353 précédemment. »

Parallèlement, les facturations sont elle aussi en augmentation de 4,5 % pour atteindre 24,5 Md\$ (contre 23,4 Md\$ en 2013). Le montant des facturations des appareils à voilure fixe s’inscrit comme le plus élevé depuis 2008, année qui détient le record des ventes avec 24,8 Md\$.

Ces résultats mettent principalement en exergue deux segments qui ont connu en 2014 une hausse significative des livraisons, notamment celui des appareils à pistons – il enregistre à lui seul 9,6 % du total des appareils livrés et référencés par le GAMA, soit 1 129 unités.

On retrouve au second plan les jets qui ont eux aussi enregistré une hausse notable. 722 appareils, tous segments confondus, sont ainsi sortis d’usine en 2014, contre 603 l’année précédente ; soit une hausse globale de 6,5 %. Cependant, cette croissance ne cache pas la chute des livraisons sur un secteur pourtant particulièrement en forme depuis 2012 : celui des turbopropulseurs. Ces derniers enregistrent en effet une chute de 6,5 % des livraisons, avec 603 unités livrées en 2014, contre 645 en 2013.

Des résultats tout en contraste donc, et qui indiquent, selon Peter Bunce, « que les constructeurs de l’aviation générale sont toujours confrontés à des vents contraires du fait de la faible reprise économique aux Etats-Unis et des incertitudes politiques et économiques en Europe ». Toujours selon le dirigeant de l’association, ces chiffres soulignent l’importance des priorités établies par le GAMA pour 2014. Celles-ci consistent à la mise en œuvre d’une réforme visant à simplifier l’introduction de nouveaux produits synonymes de sécurité, mais également à l’homogénéisation des réglementations et au renfort de coopération à l’échelle mondiale au sein des autorités aéronautiques.



CONTINUED GROWTH FOR THE HIGH-END SEGMENT

Carrying on from its recovery in 2013 (up 0.9%), deliveries in the jet segment continued to ramp up in 2014. Deliveries grew 6.5% despite the relatively unstable economic environment especially in Europe, demonstrating the healthy state of the high-end range. Over the past three years, high-end aircraft continue to dominate the business aviation market.

A Honeywell survey, published during the 2014 NBAA show, revealed the market's appetite for high-end aircraft (wide body, long range, etc.) appears set to continue over the long term. This segment, in demand with operators, may represent over 75% of spending in the business aviation sector by 2024 and account for 46%

of the business jet market compared with 28% of mid-range aircraft and 26% for small cabin.

Moreover, this segment only benefits three manufacturers: Gulfstream, Dassault and Bombardier. In 2014, Gulfstream delivered a total of 150 aircraft including 117 units from the G450/550 and 650 family. Whereas Dassault revealed a slight downturn in the pace of its deliveries producing 66 units during the year. However, the French manufacturer maintains a strong position in the upper end of the business jet range with 27 Falcon 7X delivered.

For Bombardier, 2014 ended on a positive note with 204 aircraft delivered up from 180 in 2013. The main growth driver for deliveries is

the Global 5000/6000 family which accounts for 80 of the delivered aircraft. Bombardier's offer allows it to keep its top spot among the aircraft manufacturers by benefiting once again from the strong demand of the Global family. Yet, the revelation of 2014 proved to be the mid-range jet segment. After several years in decline this type of aircraft appears to have found renewed success.

As demonstrated by Bombardier's excellent results in this segment and especially for its newest addition, the Challenger 350. A total of 54 aircraft of this type were delivered in 2014, with its first series delivered to its launch customer NetJets. The same can be said for Cessna which appears to have renewed momentum

delivering 159 jets compared with 126 in 2013.

Bombardier is also taking advantage of the recovery of the intermediate segment with the delivery of 22 Citation XLS+ and 28 Sovereign+. The CJ series also saw deliveries pick up particularly for the CJ4 with 28 units delivered last year.



UN SEGMENT HAUT DE GAMME TOUJOURS EN HAUSSE

Poursuivant la reprise engagée en 2013 (+0,9 %), les livraisons sur le segment des jets s'est amplifiée en 2014. Cette augmentation de 6,5 % des livraisons, au demeurant dans un environnement économique relativement instable, notamment en Europe, s'articule cependant sur la bonne santé d'un seul segment : celui des appareils haut de gamme. Ceux-ci dominent toujours, et ce depuis plus de trois ans, le marché de l'aviation d'affaires.

Selon l'étude d'Honeywell, publiée lors du dernier salon du NBAA en 2014, l'engouement du marché pour les appareils haut de gamme (large cabine, long rayon d'action...) semble établi sur le long terme. Ces appareils, plébiscités par les

opérateurs, pourraient en effet représenter plus de 75 % des dépenses dans le secteur de l'aviation d'affaires d'ici à 2024 et détenir à eux seuls 46 % du marché des jets d'affaires contre 28 % pour les appareils intermédiaires et 26 % pour les petites cabines. Bien qu'important, ce segment ne profite néanmoins qu'à trois constructeurs : Gulfstream, Dassault et Bombardier. En 2014, l'avionneur de Savannah aura ainsi livré un total de 150 appareils, dont 117 unités issues de la famille G450/550 et 650.

Chez Dassault, l'année 2014 signe un léger ralentissement des cadences de livraison avec 66 unités produites. Pour autant, le constructeur de Saint-Cloud reste bien ancré sur le marché très haut de gamme avec 27

Falcon 7X livrés. Pour Bombardier, 2014 s'achève sur une note plutôt positive puisque l'avionneur livre 204 appareils contre 180 en 2013. Principal moteur des livraisons : la famille Global 5000/6000, qui compte 80 appareils livrés.

L'offre de Bombardier lui permet toujours de tenir dans le peloton de tête des avionneurs en bénéficiant une fois encore de l'engouement de la famille Global. Pour autant, la révélation de cette année 2014 n'en reste pas moins le segment des jets moyen de gamme. Après plusieurs années de baisse, ce type d'appareil semble renouer avec le succès.

Pour preuve, on notera les excellents résultats de Bombardier sur ce créneau, et plus particulièrement

de son dernier né, le Challenger 350. 54 appareils de ce type ont ainsi été livrés en 2014, dont une première série à l'opérateur de lancement de l'appareil, NetJets. Idem du côté de chez Cessna qui semble sortir de l'impasse avec 159 jets livrés, contre 126 en 2013.

Au même titre que Bombardier, l'avionneur profite de la reprise sur le segment intermédiaire avec la livraison de 22 Citation XLS+ et de 28 Sovereign +. La série CJ est également marquée par une reprise des livraisons, notamment sur le CJ4, dont 28 exemplaires ont été livrés l'an passé.



London City Airport Private Jet Centre

Get closer.

The Ninety-Second Experience

London City Airport offers Business Aircraft customers a unique experience from arrival to boarding in just ninety-seconds.



London City Airport - 4 miles from Canary Wharf,
7 miles from The City and 9 miles from Mayfair.

jetcentre.londoncityairport.com
jetcentre@londoncityairport.com



THE TURBOPROP MARKET REMAINS SOLID

Embraer however remained stagnant with the same level of deliveries as in 2013. The Brazilian aircraft manufacturer still managed to deliver 73 Phenom 300 and 18 Legacy 600/650.

Deliveries for these aircraft inched up from the previous year. 2014 was also the year in which Embraer saw the entry into service of its latest model, the Legacy 500 and delivery of the first three units. The only cloud on the horizon for the manufacturer is the significant drop of its entry range model, the Phenom 100 with deliveries plummeting, just like those of its major competitor Cessna's Citation Mustang. This slump in the market, latent for the past three years, has helped boost the turboprop sector.

Despite the figures that appear to indicate lower deliveries in this segment, the main players are not experiencing erosion as regards their delivered units.

On the contrary, Beechcraft, the main aircraft manufacturer of the sector built no less than 199 units over the past year including 71 King Air 350i/ER. Success was also in the cards for Daher-Socata which reported a record year with 51 TBM900 delivered, resulting in one of the most important years in terms of deliveries since the launch of its TBM series. Same thing for Pilatus in its 75th year in business, having wrapped up the best year of its history with deliveries up 30%, thanks to the military sector in particular.

Sixty-six PC-12 were also delivered during the year compared with 65 single-engine turboprops in 2013.

UN MARCHÉ DES TURBOPROPULSEURS TOUJOURS SOLIDE

Embraer, quant à lui, est resté au même niveau de livraisons qu'en 2013. L'avionneur Brésilien revendique tout de même la livraison de 73 Phenom 300 et 18 Legacy 600/650. Des appareils qui connaissent des livraisons en légère hausse par rapport à l'année précédente.

2014 signe également pour le constructeur l'entrée en service de son dernier concept, le Legacy 500, et enregistre la livraison des trois premiers exemplaires. Seule ombre au tableau du constructeur, la baisse significative de l'entrée de gamme, le Phenom 100, dont les livraisons s'écroulent, au même titre d'ailleurs que celles de son principal rival, le Citation Mustang de Cessna.

Et cet effondrement, latent depuis trois ans, profite au secteur du turbopropulseur. Malgré des chiffres qui semblent indiquer des livraisons en baisse sur ce segment, les principaux acteurs en lice ne connaissent pas d'érosion quant à leurs unités

livrées. Au contraire. Pour Beechcraft, principal avionneur du secteur, ce ne sont pas moins de 199 machines (dont 71 King Air 350i/ER) qui ont été construites l'an passé.

Succès également du côté de Daher-Socata qui établit une nouvelle année record avec 51 TBM900 livrés, enregistrant par la même occasion l'une des années les plus florissantes en termes de livraisons depuis le lancement de la série TBM.

Même son de cloche du côté de Pilatus qui, pour l'année de son 75^e anniversaire, a signé le meilleur exercice de son histoire, grâce notamment au secteur militaire, et un résultat en hausse de 30 %.

66 PC-12 ont ainsi été livrés durant l'année contre 65 monoturbopropulseurs en 2013.



15TH ANNUAL

EBACE

19-21 MAY 2015 | GENEVA

Join European business leaders, government officials, manufacturers, corporate aviation department personnel and all those involved in business aviation for the 15th annual European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE2015).

Visit the EBACE website to learn more and register today.

www.ebace.aero/ultimatejet





Comparison of deliveries in 2013/2014 by category

Comparatif livraisons année 2013/2014 par catégorie

	2013	2014	Variation Evolution
Pistons	1,030	1,129	+ 9,6 %
Turboprops	645	603	- 6,5 %
Business jets	678	722	+ 6,5 %
Total deliveries	2,353	2,454	+ 4,3 %
<i>Total des livraisons</i>			
Total billings	\$23.4 billion	\$24.5 billion	+ 4,5 %
<i>Total chiffre d'affaires</i>			

Comparison of deliveries in 2012/2013 by manufacturer (turboprops & jets)

Comparatif 2012/2013 des livraisons par constructeur (turboprops & jets)

	2013	2014
Airbus	6	5
Boeing	7	10
Bombardier	180	204
Cessna	126	159
Dassault	77	66
Eclipse Aerospace	0	12
Embraer	119	116
Gulfstream	144	150
Beechcraft	135	199
Daher-Socata	40	51
Piaggio	2	2
Pilatus	69	76

BATTLE AT THE TOP

It is not only on the commercial aviation front that Airbus and Boeing are at war. Another more discrete battle rages on over the VIP aircraft segments.

A confidential market but one that remains incredibly strategic for aircraft manufacturers. For the past three years, Airbus has seen its deliveries in decline. With five aircraft delivered, 2014 will go down as one of the worst years since 2008.

However, the arrival of new concepts last year, like the ACJ330 "Summit", may be able to reverse the trend. The market appears to be much more favorable for Boeing's BBJ.

Ten units of this latest model were delivered over the past year, including four BBJ 787-8. Last year was also a success in terms of sales with the Seattle-based manufacturer reporting 13 orders, including 4 BBJ Max-8, the latest evolution to the Boeing 737.

GUERRE AU SOMMET

Il n'y a pas que sur le plan de l'aviation commerciale qu'Airbus et Boeing se font la « guerre ». Celle-ci, plus feutrée, fait également rage sur le segment des appareils VIP. Un marché confidentiel, mais qui n'en demeure pas moins très stratégique pour les avionneurs. Depuis trois ans, Airbus semble connaître une érosion au niveau des ces livraisons. Avec cinq appareils livrés, 2014 restera comme l'une des plus mauvaises depuis 2008.

L'arrivée de nouveaux concepts

l'an dernier, comme l'ACJ330 « Summit », pourrait néanmoins renverser la tendance. Le marché semble en revanche beaucoup plus propice aux BBJ de Boeing.

Le constructeur a en effet livré 10 appareils l'an passé, dont quatre BBJ 787-8. L'année est également synonyme de réussite en termes de vente puisque l'avionneur de Seattle indique avoir enregistré 13 commandes d'appareils, dont 4 BBJ Max-8, dernière évolution du Boeing 737.

MONDE JET MONDE

ALL AROUND THE WORLD ...



Sylvie DARNAUDET
President



25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

BUSINESS JETS - CORPORATE AND VIP FLIGHTS - MEDICAL FLIGHTS - URGENT FREIGHT - AERONAUTICAL ADVICE



86, RUE DE DUBLIN - 93 350 LE BOURGET/AIRPORT - FRANCE - **24h/24 7j/7 : +33 (0)1 84 20 42 20**
jetmonde@jetmonde.com - www.jetmonde.com



MARKET SHARE

While deliveries are on the rise, especially in the jet segment, the geographic distribution remains the same.

With North America still the top market for global deliveries for both jets (52.2%) and turboprops (51.3%). These figures back up the Honeywell survey claiming that over the next five years, North America will represent 59% of the jet market.

After a significant decline in deliveries in 2013, Europe holds on to second place in the global market for business jets with 19.5% of production of the sector. However, Asia trumped Europe as the second-largest market for turboprops. Asia is proving to be a hot spot for turboprop manufacturers, with the region accounting for 19.4% of deliveries and representing 10.9% of the business jet market. On the whole, 2014 proved to be a particularly difficult year for aircraft manufacturers in the region especially in China which for several months,

launched a major tax and anti-corruption plan with impacted a portion of the local economy.

Latin America for its part experienced strong growth in deliveries especially in the turboprop sector with 15.5% of this market and 9.4% of the jet market. While in general all geographic areas experienced a slight uptick, Africa and especially the Middle East have undergone a very clear downturn in demand. This results primarily from the political and economic aspects in the region which in 2014 witnessed major political upheavals and health crises with numerous conflicts as well as the outbreak of Ebola in Africa.

In the Middle East, this significant downturn is also closely related to the fall in oil prices. The Honeywell survey predicts that the market may undergo a continued downturn in deliveries over the next five years.

Deliveries in the region are only expected

to represent 3% of aircraft delivered worldwide. A historically low rate and in contrast with previous years where market shares measured between 4% and 7%. Honeywell provides several reasons for the market slump. Starting with the renewal of the business jet fleet in the region which currently numbers 453 aircraft in all segments.

Only 18% of jet operators and owners say they are ready to invest in the renewal of their aircraft during the next five years, a record low down 26% from last year. •



RÉPARTITION DU MARCHÉ

Si les livraisons sont en hausse, notamment sur le segment des jets, leur répartition géographique reste en revanche inchangée. L'Amérique du Nord reste en effet la première zone de livraison mondiale, tant pour les jets (52,2 %) que pour les turbopropulseurs (51,3 %). Ces chiffres viennent conforter l'étude réalisée par Honeywell qui montre que sur les cinq prochaines années, l'Amérique du Nord enregistrera 59 % de la demande de jets.

Après une année 2013 marquée par un repli significatif des livraisons, l'Europe conserve sa deuxième place pour le segment des jets d'affaires en absorbant 19,5 % de la production du secteur. En revanche, le Vieux continent a cédé sa seconde place à l'Asie dans le domaine des turbopropulseurs. Ce dernier se révèle être aujourd'hui un véritable vivier pour les avionneurs du secteur « turbopropulsé », puisque la région a enregistré 19,4 % des livraisons d'appareils et

10,9 % du marché des jets d'affaires. Pour autant, 2014 s'est révélé particulièrement difficile pour les avionneurs dans la région, notamment en Chine, qui a durant quelques mois lancé un grand plan fiscal et anti corruption ayant affecté une partie de l'économie locale. L'Amérique latine connaît de son côté une forte progression des livraisons, surtout dans le domaine des turbopropulseurs, avec 15,5 % du marché sur ce segment et 9,4 % pour celui des jets.

Si l'ensemble des zones connaît une hausse plus ou moins une légère du marché, l'Afrique, et plus encore le Moyen-Orient, connaissent un très net ralentissement de la demande.

Cette conséquence tient en premier lieu à l'aspect politique et économique de la zone qui a en effet connu en 2014 des bouleversements majeurs mis en exergue par de nombreux conflits, mais également, pour l'Afrique, par la présence du virus Ebola. Pour le Moyen-

Orient, cette baisse significative est intimement liée à la baisse des cours du pétrole. Selon l'étude d'Honeywell, le marché pourrait connaître une baisse continue des livraisons dans les cinq prochaines années.

Celles-ci ne devraient en effet absorber qu'à peine 3 % des appareils livrés dans le monde. Un taux historiquement bas et en contraste avec les années précédentes qui tablaient sur des parts de marché comprises entre 4 et 7 %. Pour Honeywell, plusieurs raisons l'ont amené à projeter un marché en baisse. A commencer par celui du renouvellement de la flotte d'avions d'affaires dans la région qui compte aujourd'hui 453 appareils, tous segments confondus.

Seuls 18 % des opérateurs et propriétaires de jets seraient prêts à investir dans les cinq années à venir dans le renouvellement de leur appareil, soit une baisse historique de 26 % par rapport à l'an passé. •



INTERVIEW



Interview with **COLIN STEVENS**

Managing Director of Veling Tayara

by Frédéric Vergnères - © photos : Veling Tayara

When and how did you decide to create Veling Tayara?

First, the word Tayara has a specific meaning of “aircraft” in Arabic that we felt appropriate to adopt at the time of our launch during EBACE in 2013. We coupled this with Veling, the name of our sister company, which specializes in leasing solutions specifically for the commercial airline sector. Having worked for various major OEMs over the past 20 years in the executive aviation business, in recent years it became apparent that aircraft finance had become increasingly restricted to the resources made available to executive jet buyers through banks and various financial institutions.

We were continuously seeking solutions to help clients and little was known or offered about operating leases in the executive aviation market where in comparison to the commercial market, it was a successful concept. There is no doubt that operating leases for any asset that depreciates from day one, is a smarter way to use your capital when considering an executive jet. Looking deeper into this concept and the reasons why it had not been widely exploited in the

past was clear, but that the overwhelming facts and benefits an operating lease provides to the clients was very compelling. On this basis, we decided to move ahead and be the first company outside of the banks to offer dedicated operating leases for large-cabin aircraft in the executive jet market.

Nirvan and I have been in the aviation industry for more than 20 years; although in different sectors - Nirvan in the commercial aviation sector and I in the business aviation arena. We have always maintained and shared discussions on the fundamental aspects of each other's sectors and the apparent differences between the business and commercial markets. One aspect that stood out was the fact that in the commercial aerospace market, leasing was mature and a growing concept whereas fewer than 5% of individuals or corporations had the option of operating leases available to them in the business aviation sector. One can safely say... this was the stepping-stone.

Interview avec COLIN STEVENS

Directeur Général de Veling Tayara



Could you describe the activity and the business model of the company?

Veling Tayara offers more than just an operating lease for your executive jet. It offers a bespoke leasing structure that is designed to be simple and straightforward. It removes the burden of ownership and provides inherent options and benefits through the lease period. We focus on providing operating leases to the executive aviation market within a defined portfolio ranging from USD 20 million and upwards for new and pre-owned aircraft that are typically no more than ten years old.

Under this platform and structure, Veling Tayara (the lessor) takes the full residual value risk of the asset irrespective of how long it may take to sell when the lease is finished or whatever the political or economical situation may be at the time. Through an operating lease, the client (the lessee) knows up-front what all fixed costs are and can therefore budget for these without having to include assets on the balance sheet. The other advantage is the privacy factor that this arrangement provides for some corporations.

Quand et comment avez-vous décidé de créer Veling Tayara ?

Tout d'abord, le terme tayara veut dire précisément « aéronef » en arabe, et nous avons estimé bon de l'adopter au moment de notre lancement, au cours d'EBACE, en 2013.

Il est associé à Veling, le nom de notre société sœur qui se spécialise dans des solutions de leasing spécifiquement pour le secteur du transport aérien commercial. Ayant travaillé ces vingt dernières années pour divers grands équipementiers dans l'aviation d'affaires, j'ai constaté ces derniers temps que le financement d'aéronefs se limitait de plus en plus aux ressources mises à la disposition des acheteurs de jets d'affaires, par l'intermédiaire des banques et de diverses institutions financières.

Nous étions en permanence à la recherche de solutions pour aider les clients, et peu de gens connaissaient ou proposaient les contrats de location-exploitation dans le marché de l'aviation d'affaires. Il ne fait aucun doute que pour tout actif qui perd de la valeur dès l'achat, le contrat de location-exploitation est une façon plus intelligente d'utiliser son capital si on envisage un jet d'affaire.

En étudiant ce concept plus en profondeur, les raisons pour lesquelles il n'avait pas été largement exploité dans le passé sont apparues clairement. Mais les très nombreux avantages d'un contrat de location-exploitation pour le client sont irréfutables. A partir de là, nous avons décidé de nous lancer pour devenir la première entreprise, en dehors des banques, à proposer les contrats de location-exploitation pour les avions gros-porteurs sur le marché des jets d'affaires. Bien que Nirvan et moi-même travaillions depuis plus de vingt ans dans différents secteurs de l'industrie aéronautique – en l'occurrence, Nirvan dans le secteur de l'aviation commerciale et moi dans le domaine de l'aviation d'affaires – nous avons toujours maintenu le dialogue, discutant des aspects fondamentaux de nos secteurs respectifs, et des différences manifestes entre les marchés commercial et d'affaires.

Un aspect est ressorti : dans le marché de l'aérospatial commercial, le leasing est un concept bien développé et de plus en plus utilisé, alors que dans le secteur de l'aviation d'affaires, moins de 5 % des personnes ou sociétés ont à disposition l'option d'un contrat de location-exploitation. On peut affirmer sans trop de risque que c'est là que tout a basculé.

Pourriez-vous nous décrire l'activité et le modèle d'entreprise de votre société ?

Tayara Veling propose plus qu'un contrat de location-exploitation pour votre jet d'affaires. Nous proposons une structure de leasing sur mesure, qui est conçue pour être simple et sans détour. Nous débarrassons les clients du fardeau d'être propriétaire et en proposons les options et avantages inhérents pendant la période de location. Nous essayons surtout de fournir des contrats de location-exploitation au marché de l'aviation d'affaires dans le cadre d'un portefeuille défini pour des avions neufs ou d'occasion, qui ont rarement plus de dix ans, et qui coûtent 20 millions de dollars ou plus.

Avec cette plate-forme et cette structure, Tayara Veling (le bailleur) prend tout le risque de valeur résiduelle de l'actif, indépendamment du temps que prendra la vente une fois le bail terminé, et quelle que soit la situation économique ou politique à ce moment-là. Le client (le locataire), grâce à un contrat de location-exploitation, connaît dès le départ le montant de tous les coûts fixes et, de ce fait, peut en prévoir le budget dans les frais d'exploitation, sans aucune pénalité relative au fait d'avoir un actif sur son bilan, ce qui constitue également un facteur de confidentialité pour certaines sociétés.



What are the benefits of leasing aircraft for the business aviation sector and for owners?

Whether the client (the lessee) is an individual or corporation, there are numerous benefits of leasing. But first, we need to ask, “Why invest USD 50 million in a depreciating asset when the same capital, could be invested in your own business providing a better return.” In today’s environment there are smarter ways to invest your capital than in a depreciating asset.

These questions are now being taken seriously by owners of new and pre-owned large-cabin aircraft where recent economic circumstances have changed in the past 12 months throughout the world and where a better cash flow is needed for businesses that might have been affected by falling oil prices and other concerns.

During the boom years from 2003 to 2008, some aircraft models appreciated in value as these assets were “flipped” quickly in sales. Finance was readily available and operating leases were not considered. But today, with diminishing finance alternatives readily available to clients buying large-cabin executive aircraft, alternative finance solutions are being sought and this is what Veling Tayara focuses on through its operating lease solutions.

The most common structure for an operating lease is straightforward, simple and works for any client considering purchasing a large-cabin executive jet. Many owners will ask what benefit an operating lease really provides for the client?

“Cash Flow through lower capital outlay”

Unlike direct finance, leasing can be available for up to 100% of the purchase price, depending on the client’s credit rating, base of operation etc. It means that an aircraft can be acquired with a much smaller capital outlay.

“Pre-Owned Aircraft options”

Should the client already own an aircraft, entering into a sale & lease-back solution, provides and raises valuable capital or equity that the client now has available to invest in their current business providing a far greater return than having debt tied up in a depreciating asset that cannot otherwise be utilized.

“Off Balance Sheet Solution”

For corporations, an off-balance sheet solution simply removes the asset from the balance sheet taking into consideration this is a non-profit producing asset and therefore with immediate effect, increases a company’s liquidity showing better cash flow. Lease payments are recognized as operating expenses and not as an aircraft or non-core asset that draws the attention of shareholders.

“Residual-value risk”

The client becomes the commercial owner of the asset operating it with its own livery, interior style, crews and essentially having full flexibility and quiet enjoyment of the aircraft whilst the lessor, the rightful owner, and assumes all of the residual risk of the aircraft.

At the end of the lease period, the lessee simply returns the aircraft with no obligation to take on any residual value risk in accordance with the conditions for return set out in the operating lease. The lessor may then either sell or re-lease the aircraft.



Quel sont les avantages de la location d'aéronefs pour le secteur de l'aviation d'affaires et pour les propriétaires ?

Que le client (le locataire) soit une personne ou une société, il y a de nombreux avantages au leasing, mais tout d'abord, il faut se demander : « Pourquoi investir 50 millions de dollars dans un bien qui perd de la valeur quand le même capital pourrait être investi dans votre propre entreprise, fournissant un meilleur rendement ? ». Il existe aujourd'hui des manières plus intelligentes d'investir votre capital que dans un bien qui se déprécie.

Ces questions sont maintenant prises au sérieux par les propriétaires d'avions gros-porteurs neufs ou d'occasion. C'est un domaine où les circonstances économiques ont changé au cours des douze derniers mois dans le monde entier, et où les sociétés ont besoin d'un meilleur flux de trésorerie pour leurs activités commerciales qui pourraient avoir été touchées par la réduction des prix du pétrole ou d'autres préoccupations émergentes. Pendant les années de croissance, de 2003 à 2008, certains modèles d'aéronef ont pris de la valeur quand ces actifs étaient « basculés » rapidement en ventes et que les financements étaient toujours disponibles, aussi personne n'envisageait des contrats de location-exploitation. Mais aujourd'hui, avec

la réduction des alternatives de financement aisément disponibles pour les clients qui achètent un avion d'affaires gros-porteur, on recherche d'autres solutions de financement et c'est ce sur quoi Tayara Veling se concentre par l'intermédiaire de ses solutions de contrats de location-exploitation.

La structure la plus courante pour un contrat de location-exploitation est simple, sans détour, et fonctionne pour tout client qui envisage aujourd'hui l'achat d'un avion d'affaires gros-porteur. Les propriétaires demanderont sûrement quel avantage un contrat de location-exploitation fournit réellement au client.

Un flux de trésorerie grâce à une mise de fonds réduite

Le leasing est disponible pour jusqu'à 100 % du prix d'achat, contrairement au financement direct qui dépend de la solvabilité du client, de sa base d'opération, etc., et signifie que vous allez utiliser beaucoup moins de capitaux pour obtenir un aéronef.

Des options pour les aéronefs d'occasion

Si le client possède déjà un aéronef, s'engager dans une solution de « cession et reprise d'actif » fournit et lève de précieuses ressources en capital ou en fonds propres, que le client a alors à disposition pour investir dans son entreprise actuelle.

Cela génère beaucoup plus de profits à son entreprise que d'avoir une dette liée à un bien qui se déprécie et qui ne pourrait pas être utilisé autrement.

Une solution hors bilan

Pour les sociétés, une solution hors bilan supprime simplement l'actif du bilan des entreprises, en tenant compte du fait qu'il s'agit d'un bien qui ne génère pas de plus-value, ce qui augmente immédiatement la liquidité d'une entreprise en manifestant un meilleur flux de trésorerie. Les paiements de location sont reconnus comme des « frais de fonctionnement » et non pas comme un aéronef ou des actifs « non stratégiques » de l'entreprise, qui attirent l'attention des actionnaires.

Risque de valeur résiduelle

Le client devient le propriétaire « commercial » de l'actif, gérant les couleurs, le style intérieur, les équipages, et ayant plus ou moins une flexibilité totale et la jouissance paisible de l'aéronef, tandis que le bailleur est le propriétaire légitime et assume la totalité du risque résiduel de l'aéronef.

À la fin de la période de location, le locataire renvoie simplement l'avion sans aucune obligation par rapport à un quelconque risque de valeur résiduelle, et selon les conditions de retour convenues, énoncées dans le contrat de location-exploitation. Le propriétaire peut alors vendre l'aéronef ou le louer à nouveau.



What is the main difference between leasing in commercial aviation and business aviation?

The leasing concept, and in particular an operating lease, provides the same benefits to the client (the lessee) as described above, but what differs is the product being leased. In the executive aviation world we have more than 130 different types of aircraft including turbo-props that span over a short period of time making this a very fragmented market. This makes it difficult for banks to understand each of these assets and the exact state of the market.

Veling Tayara derives its strength from the experience of Veling and the knowledge of its board members who stem from the business and commercial aviation arenas and whose skills and expertise collectively span more than 65 years.

What are the first impressions of this relatively new segment in the business aviation industry?

The operating lease is set to be the next big growth area in business aviation and is expected to mature quickly. Delegates attending the recent Corporate Jet Investor Conference in London in February 2015 learned that 60% of those attending agreed that the leasing model, so common with commercial airlines, will gather momentum in the next few years in the executive aviation market. Kennedy's Partner Aoife O'Sullivan suggested that if companies had their business jets on an operating lease they would attract less negative scrutiny from shareholders. The fact is that as aircraft depreciate in value, the operating lease makes commercial sense.

Veling Tayara sincerely believe that more and more people will be transitioning into operating leases. It requires a "mind set" change for aircraft owners who are still getting to grips with this concept. Commercial airlines demonstrate the success of the leasing concept and there is no reason why this model cannot transfer to the executive aircraft market.

Which aircraft are eligible for this concept? All segments or only particular ones (VJ, Midsize, Long Range, etc.)?

Veling Tayara has defined its portfolio to include specific aircraft from the Midsize through to large and long range executive jets that are valued from USD 20 million and upwards. In addition, we plan to focus on new and pre-owned aircraft that are typically no more than 10 years old.

How many offices does Veling Tayara have today?

We are located in Dubai, London and Mauritius. We also have two private terminals with full FBO capability in Mauritius and St Kitts, and in May 2015 we opened a new hangar facility in Mauritius for the executive aviation market.



Avec cette entreprise relativement “nouvelle” dans l’aviation d’affaires, quelle est la première impression du secteur ?

Quelle est la principale différence entre le leasing dans l’aviation commerciale et dans l’aviation d’affaires ?

Le concept de leasing, et en particulier un contrat de location-exploitation, fournit les mêmes avantages pour le client (le locataire) comme décrit ci-dessus, mais ce qui diffère, c’est le produit qui est loué. Dans le monde de l’aviation d’affaires, nous avons plus de 130 types d’aéronefs différents, y compris des turbopropulseurs qui s’étendent sur une courte période de temps, ce qui en fait un marché très fragmenté, et les banques ont des difficultés à appréhender chacun de ces actifs et à déterminer où ce marché peut se situer. Tayara Veling tire sa force à la fois de l’expérience de Veling et des connaissances des membres du conseil d’administration, issus du domaine de l’aviation d’affaires autant que commerciale, et dont les compétences et l’expérience cumulée recouvrent plus de 65 années.

On prévoit que le contrat de location-exploitation sera le prochain domaine de forte croissance dans l’aviation d’affaires ; et il devrait arriver rapidement à maturité.

Les délégués qui ont participé à la récente Corporate Jet Investor Conference à Londres, en février 2015, ont appris que 60 % d’entre eux étaient d’accord sur le fait que le modèle de leasing, si commun parmi les compagnies aériennes commerciales, prendra de la vitesse dans les prochaines années au sein du marché de l’aviation d’affaires.

Aoife O’Sullivan, partenaire de Kennedy, a suggéré que si les sociétés avaient leurs jets d’affaires en contrat de location-exploitation, ils attireraient moins de critiques négatives de la part des actionnaires. Le fait est que, comme les aéronefs se déprécient, le contrat de location-exploitation a tout son sens d’un point de vue commercial. Tayara Veling croit sincèrement que de plus en plus de gens passeront à des contrats de location-exploitation.

Cela exige un changement d’état d’esprit pour les propriétaires d’aéronefs qui sont encore en train d’appréhender ce concept. Les compagnies aériennes commerciales témoignent de la réussite du concept de leasing et il n’y a aucune raison pour que ce modèle ne puisse pas être transféré au marché de l’aviation d’affaires.

Quels aéronefs sont éligibles pour ce concept ?

Tous les segments ou seulement un segment particulier (VJ, taille moyenne, longs courriers...) ?

Tayara Veling a défini son portefeuille pour inclure des aéronefs spécifiques parmi les avions d’affaires, depuis les tailles moyennes jusqu’aux longs-courriers et gros-porteurs dont la valeur est égale ou supérieure à 20 millions de dollars.

En outre, nous mettons l’accent sur les aéronefs neufs ou ceux d’occasion qui datent généralement de moins de dix ans.

Combien de bureaux possède Veling Tayara aujourd’hui ?

Nous avons des bureaux à Dubaï, à Londres et sur l’île Maurice.

Qui plus est, nous avons deux terminaux privés avec le nécessaire en exploitant des services aéronautiques d’aéroport sur l’île Maurice et l’île St-Christophe.

Et en mai 2015, nous ouvrirons un nouveau hangar sur l’île Maurice, consacré au marché de l’aviation d’affaires.



Which is your main area market?

We are a global company and will therefore consider transactions throughout the world. Dubai is an ideal location and serves as an excellent hub to reach the Far East, Africa and the Middle East, whilst our European office is closer to that market to support the USA and Europe. As you can see, we are well placed to provide the timely support clients expect today

What is the customer target?

High net worth individuals and corporations with, potentially some governments which operate executive jets providing all these fall under the criteria of our defined portfolio, i.e. Large-Cabin Executive Jets either new or pre owned that are no more than 10 years old and with a value of USD 20 million and upwards.

Qui est votre principal marché géographique ?

Nous sommes une société mondiale et nous allons donc envisager des transactions dans le monde entier. Notre emplacement idéal à Dubaï nous fournit une excellente plate-forme pour atteindre l'Extrême-Orient, l'Afrique et bien sûr le Moyen-Orient, tandis que notre bureau européen est plus près du marché occidental pour desservir les États-Unis et l'Europe. Nous sommes donc bien répartis pour fournir le bon service au bon moment, ce à quoi les clients s'attendent aujourd'hui.

Quel est votre client cible ?

Les particuliers à valeur nette élevée, les sociétés, et éventuellement certains gouvernements qui exploitent des avions d'affaires, pourvu qu'ils correspondent aux critères de notre portefeuille, c'est-à-dire un jet d'affaire gros-porteur, neuf ou d'occasion et de moins de dix ans, et dont la valeur est égale ou supérieure à 20 millions de dollars.

Pourriez-vous décrire votre programme pour 2015 ?

Tout d'abord, nous avons suivi une stratégie d'expansion par laquelle nous avons élargi notre équipe de vente et recruté un vice-président du développement des ventes, Louis Steven. Louis a joué un rôle important dans l'avancement du développement de notre entreprise. Lorsqu'on envisage les contrats de location-exploitation sur la scène des jets d'affaires, cela implique un processus d'apprentissage sur un marché vierge.

En 2015, nos efforts sont dirigés vers une collaboration plus étroite avec les équipementiers, les entreprises de gestion d'aéronefs et les consultants, pour les amener à reconnaître pleinement les avantages et les gains que représentent les contrats de location-exploitation pour ce marché. •

Could you describe your plan for 2015?

Firstly, it we have introduced an expansion strategy to grow our sales team and bring on board a VP Sales & Development, Louis Steven. Louis has been instrumental in our business development going forward. It is a learning process in a virgin market when considering operating leases for the business jet arena.

Our efforts in 2015 are focused on working closer with OEMs, aircraft management companies and consultants to fully recognize the benefits and gains of operating leases for this market. •



Louis Steven,
VP of Sales Development

2015

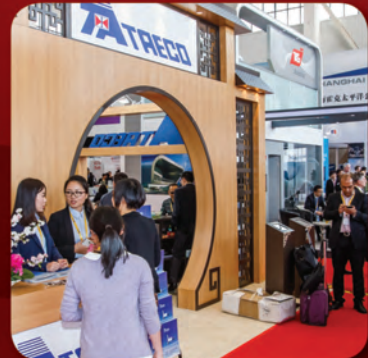


ABACE

SHANGHAI, CHINA
APRIL 14, 15, 16, 2015

Join thousands of top business
aviation leaders, entrepreneurs,
and other purchase decision-makers
for the Asian Business Aviation
Conference & Exhibition (ABACE2015).
Visit the ABACE website to learn
more and register today.

www.abace.aero/ultimatejet





OPERATOR





IVORY JET SERVICES *the new African operator*

Africa remains a promising market for business aviation. While this segment is still extremely marginal across this massive continent, the need for quick and confidential travel is growing. This was the reasoning behind Tommy Nyckoss Tayoro's decision to launch his new airline Ivory Jet Services in 2014.

IVORY JET SERVICES *le nouvel acteur africain*

L'Afrique, aujourd'hui, demeure un marché porteur pour l'aviation d'affaires. Si le rôle de ce type de transport, au cœur de ce gigantesque continent, demeure très marginal, il n'en reste pas moins que la demande de déplacements rapides et confidentiels se fait de plus en plus entendre. C'est en tout cas l'analyse de Tommy Nyckoss Tayoro qui a lancé, à la fin de 2014, une nouvelle compagnie : Ivory Jet Services.

by Frédéric Vergnères



The origins of this new airline operator are rooted in Djibouti in Eastern Africa. A country known more for its longstanding Western military bases than for its economic activities.

And yet since 2012, this small country with just 900,000 inhabitants has been undergoing economic growth that a fair number of countries, particularly in Europe, would find enviable. The economy grew 5.5% in 2013 powered by two economic drivers: foreign investment and port activities. The government has plans to transform the country into a regional hub for commercial, logistics and financial services by rolling out a vast investment program focusing primarily on infrastructure. The program, valued at a cost of over \$6 billion, should also help towards providing greater access to water and electricity across the country in order usher in a new era.

Over the past three years, the country, led by Ismail Omar Guelleh, seems to be trying to institute a more inclusive scope to the growth dynamic.

Les origines de ce nouvel acteur aérien prennent racines dans l'est africain : Djibouti. Un pays plus connu pour ses bases militaire occidentales installées depuis de nombreuses années que pour ses activités économiques. Et pourtant, depuis 2012, ce petit Etat d'à peine 900 000 habitants connaît une croissance économique que bon nombre de pays, notamment européens, pourraient lui envier.

Cette croissance (de 5,5 % en 2013) repose sur les deux moteurs économiques que sont les investissements étrangers et les activités portuaires. Par ce biais, l'Etat ambitionne de transformer le pays en une plate-forme régionale de services commerciaux, logistiques et financiers en mettant en œuvre un vaste programme d'investissements, notamment dans les infrastructures.

Parallèlement, ledit programme, évalué à hauteur de plus de 6 Md\$, devrait permettre de généraliser l'accès à l'eau et à l'électricité dans le pays afin de le faire rentrer dans une nouvelle ère. Dirigé par Ismail Omar Guelleh, Djibouti semble veiller depuis ces trois dernières années à rendre une dynamique de croissance plus inclusive.



VERSATILE USE OF THE FALCON

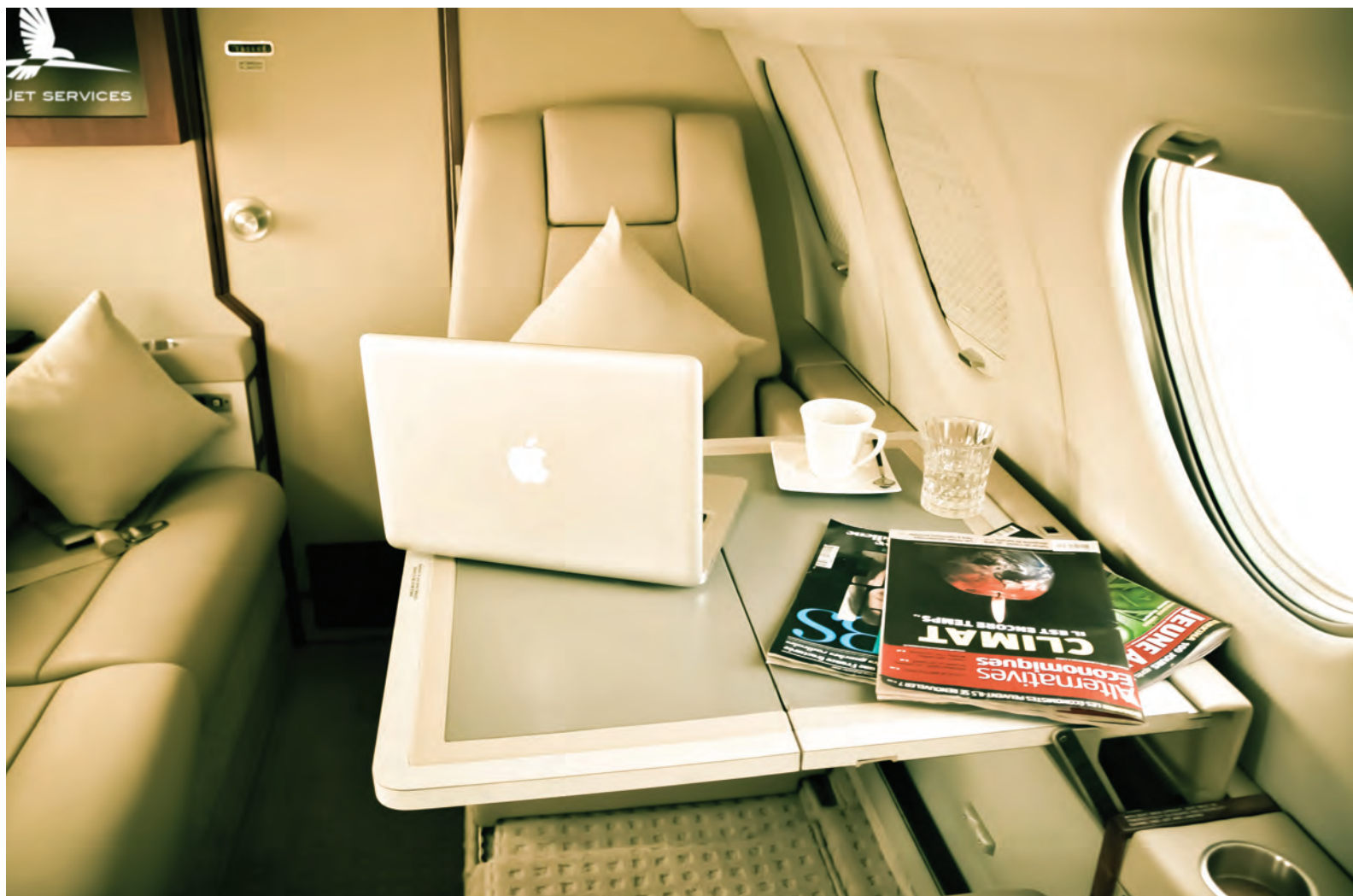
In addition to its investment program, the country appears to also be following impressive budgetary discipline and managing its debt in order to ensure long-term economic development.

Driven by the country's new ambitions, Ivory Jet Services was officially launched in Dubai at the Middle East Business Aviation show (MEBA) in December 2014. A major event for its director Tommy Nyckoss Tayoro, who had been working on the business aviation project since 2011. A crowning moment for him, who sees the advent of Ivory Jet Services, as a way to meet the growing demand in two main markets: VIP transport and medical evacuations

(medevac). Initially designed with leased aircraft, upon consideration the business plan was quickly found to be limited under this type of operation.

Accordingly, the director with help from a renowned professional in the industry, Arnaud Poisson chairman of Antaris Aviation, opted to purchase a first aircraft. This Falcon 50, proved to be a wise choice based on both technical characteristics and performance. Above all, the aircraft has already proved its worth in these types of operations particularly in Europe by combining a dual configuration for passengers and medevac. The Falcon 50 which joined the airline at the beginning of the year, after refitting

work, has a quick change capacity. The trijet can be changed from the passenger to the medical jet configuration in less than thirty minutes. A rapid response to urgent demands which currently appear to be sadly lacking in the region. The new operator hopes for strong growth in the medical jet market, especially, according to Tommy Nyckoss Tayoro, *"to and from well-defined areas such as Eastern Africa, the Middle East as well as a part of India"*.



POLYVALENCE DE L'UTILISATION DU FALCON

Outre son programme d'investissement, l'Etat semble également s'astreindre à une véritable discipline budgétaire et une maîtrise de son endettement afin de consolider son économie.

Fort des nouvelles ambitions du pays, Ivory Jet Services a été officiellement lancé durant le dernier salon du MEBA (Middle East Business Aviation), qui s'est tenu à la fin de l'année dernière à Dubai. Une présence importante pour son dirigeant Tommy Nyckoss Tayoro, dont le projet de compagnie d'affaires est à l'étude depuis 2011 et qui voit dans l'avènement d'Ivory Jet Services la réponse à une demande de plus en plus active sur deux principaux marchés : celui du transport VIP et de l'évacuation sanitaire (EVASAN).

Initialement imaginé avec des appareils de location, le business plan, après étude, a très vite trouvé ses limites dans

ce mode de fonctionnement. De fait, le dirigeant, qui s'est attaché l'aide d'un professionnel reconnu dans le milieu, Arnaud Poisson, président d'Antaris Aviation, a préféré opter pour l'acquisition d'un premier appareil. Celui-ci, un Falcon 50, se révèle un choix plutôt judicieux de par ses caractéristiques techniques et ses performances.

Mais l'appareil a surtout déjà fait ses preuves dans ce type d'opérations, notamment en Europe, en alliant un mode à double configuration : passagers /EVASAN. Le Falcon 50, qui a intégré la compagnie en début d'année après un travail de réaménagement, dispose en effet d'une capacité quick change : le triréacteur peut ainsi passer d'une configuration passagers à celle de jet médicalisé, et ce en moins de trente minutes.

Une réponse rapide aux demandes

urgentes et qui, aujourd'hui, semblent rarement satisfaites dans la région.

De fait, le nouvel opérateur ambitionne un développement important sur le créneau du jet médicalisé, notamment, selon Tommy Nyckoss Tayoro, « depuis et vers des zones bien définies telles que l'Afrique de l'Est, du Moyen-Orient, mais également une partie de l'Inde ».



DEDICATED TERMINAL

Although the medical market is set to be one of the primary future challenges for the airline, along with the rest of the continent, VIP passenger transport remains one of the weak points of Djibouti despite its position as a crossroads between three continents.

While several commercial airlines provide regular service to the country including Kenya Airways, Air France, Turkish Airlines and Qatar Airways, the gap in the business aviation segment inspired the chairman of Ivory Jet Services to develop an offer tailored to business travelers going to and from Djibouti. A service that the operator hopes to be accessible 24 hours a day, 7 days a week, with a specially dedicated terminal at the international airport.

In addition to business passengers, Ivory Jet Services can also count on charter flights by local governments throughout the sub-

region. A market that once again requires great flexibility and a never-ending need to which the new operator is striving to meet.

The launch of this operator, in the heart of Africa is another step towards the beginning of a new era for the country. Barring the rapid recovery of Western countries, the African continent demonstrates the willingness of entrepreneurs to expand into new horizons. Ivory Jet Services is looking to the future and in a local market with no competition. The operator is aiming to achieve between 500 to 600 flights in 2015, or 40 to 50 hours per month.

According to Tommy Nyckoss Tayoro, these figures *“could allow Ivory Jet to add new aircraft to the fleet such as a Challenger 605 and a Falcon 900”*. •



AÉROGARE SPÉCIALISÉE

Si le marché médical reste l'un des principaux moteurs pour l'avenir de la compagnie, il n'en demeure pas moins qu'à l'instar du reste du continent, le transport de passagers VIP demeure également l'un des « talon d'Achille » de Djibouti, pourtant au carrefour des trois continents.

Si plusieurs compagnies commerciales desservent régulièrement le pays telles que Kenya Airways voire Air France, Turkish Airlines ou Qatar Airways, le constat sur le segment « aviation d'affaires » a forgé la conviction du président d'Ivory Jet Services de développer une véritable offre à destination des voyageurs d'affaires depuis et vers Djibouti. Un service que l'opérateur

veut accessible 24h/24 avec une aérogare spécialement consacrée à ce type de prestation sur l'aéroport international. Outre le passager d'affaires, Ivory Jet Services peut également compter sur les vols affrétés par les gouvernements locaux de toute la sous-région.

Un marché qui, là encore, requiert une grande flexibilité et un besoin incessant auquel tente de répondre le nouvel opérateur. L'arrivée de l'exploitant, à la pointe de l'Afrique orientale, résonne déjà comme l'ouverture d'une nouvelle ère pour le pays. A défaut d'une reprise rapide des vols d'affaires dans les pays occidentaux, le continent africain montre s'il en est la volonté des entrepreneurs de leur donner de nouveaux horizons.

Ivory Jet Services s'inscrit donc dans la durée et sur un marché local sans concurrence. L'opérateur ambitionne d'ores et déjà de réaliser 500 à 600 vols durant l'année 2015, soit 40 à 50 heures mensuelles. Selon Tommy Nyckoss Tayoro, ces chiffres « *pourraient permettre à Ivory Jet d'envisager l'arrivée de nouveaux appareils dans la flotte, tels qu'un Challenger 605 et un Falcon 900* ». ●

THE ELITE

LONDON

London's most exclusive jet-set lifestyle event

8TH - 9TH MAY 2015

 RIZONJET LONDON BIGGIN HILL AIRPORT



JET-SET
LIFESTYLE

Exclusively
SUPERCAR SHOWCASE

Exclusively

The
Marine
Elite



Featuring over 100 luxury lifestyle brands

Champagne reception . Fine cuisine . Supercar test drives

www.TheEliteEvents.com

MEDIA PARTNER **Ultimate**_{jet}





Palm Aviation : *in touch with the market*

There are only a handful of companies currently established on the flight support market. Covering a wide range of activities, this sector requires strong expertise in the aeronautics industry, and specifically in business aviation.

An interview with one of the major players in this segment,
Palm Aviation.



Palm Aviation : *à l'écoute du marché*

Seul un petit nombre de sociétés est actuellement implanté sur le marché du service aux opérateurs. Touchant un très large spectre d'activités, ce secteur demande une grande expertise du milieu aéronautique, et plus particulièrement dans le milieu de l'aviation d'affaires. Rencontre avec l'un des principaux

acteurs de ce segment marché :

Palm Aviation.



From his offices in Dubai, Mohammed Saideh, CCO of Palm Aviation, likes to say that "the actual headquarters of the company are located throughout the world". After a long stint at SR Technics, he became increasingly interested in the flight support business. For Mohammed Saideh, launching Palm Aviation in 2006 was the result of lengthy studies into this unordinary market, and yet one which has become vital for operators especially on an economic scale.

Known in the industry as "providers", they bring together under one brand a number of services provided by a multitude of companies. Consequently, Palm Aviation is able to guarantee operators and owners a full range of services related to operations.

Bien qu'installé à Dubaï, « *le véritable siège de l'entreprise se situe bel et bien partout dans le monde* », aime à dire Mohammed Saideh, fondateur de Palm Aviation. Après un long passage chez SR Technics, l'homme s'est intéressé d'un peu plus près au marché des services aux opérateurs. Pour lui, la fondation de Palm Aviation en 2006 est le résultat d'une longue étude sur ce marché peu ordinaire, et pourtant aujourd'hui devenu indispensable aux opérateurs, surtout d'un point de vue économique. Ces « Providers » comme on les surnomme dans le milieu, ont pour objectif de réunir sous une seule marque un ensemble de services prodigués par une multitude de sociétés. Palm Aviation garantit ainsi aux opérateurs, tout comme aux propriétaires, l'ensemble des prestations liées aux opérations.



PRESTIGIOUS CUSTOMERS

While remaining well under the radar, Palm Aviation is without a doubt a benchmark in the industry. Its success is evident from a look at a few of its long-standing customers which include PrivatAir, Global Jet Concept, Tag Aviation, Dassault Falcon Service, etc.

These operators all have one thing in common, despite their integrated operations, they prefer delegating the management of certain tasks such as fuel, FBO reservations and authorizations for landings and take-offs at any airport in the world. In order to handle the various requests, Palm Aviation is affiliated with numerous companies each specialized in a core area. This selection allows Palm Aviation to meet the leading needs, such as ground handling or refueling through its dedicated, specialized subsidiary, Palm Fuel. This helps guarantee the company's customers a fixed price for fuel over a given period and even when fuel prices rise. The company also works closely with numerous fixed-

base operators (FBO) guaranteeing each customer a personalized service regardless of the arrival or departure destination throughout the world. In addition to these operations, Palm Aviation also earned the recognition of crews.

The continuous improvement team developed a concept known as International Trip Planning (ITP). A flight planning center offering a complete framework for flight preparation including reports on flight restrictions or alternatives in the event of problems, and very precise weather updates for all planned routes.

DES CLIENTS DE RENOM

Bien qu'extrêmement discret, Palm Aviation est sans conteste une référence dans le milieu. Pour s'en convaincre, il aura suffi de jeter un coup d'œil sur certains clients historiques de la compagnie tels que PrivatAir, Global Jet Concept, Tag Aviation ou Dassault Falcon Service.

Toutes ont un point commun : malgré des opérations intégrées, elles préfèrent déléguer la gestion de certaines tâches telles que le carburant, la réservation des FBO ou les autorisations d'atterrissage et de décollage dans n'importe quel aéroport dans le monde. Pour répondre aux différentes demandes, Palm Aviation s'est lié avec de nombreuses sociétés, chacune spécialisée dans son cœur de métier. Cette sélection a permis à Palm Aviation de répondre aux besoins de « premier rang » tels que les services au sol (handling), ou l'avitaillement via une filiale spécialisée, Palm Fuel.

Celle-ci garantit aux abonnés de la société un prix fixe des carburants

sur une période donnée, et ce même durant l'envolée des prix du baril. L'entreprise est également étroitement liée avec de nombreux opérateurs de terminaux (FBO) garantissant à chaque client un service personnalisé quelque soit le lieu d'arrivée ou de départ dans le monde.

Au-delà de ces opérations, Palm Aviation s'est également forgé une reconnaissance auprès des équipages. La société de Mohammed Saideh a mis au point le concept dénommé ITP (« International Trip Planning »), un centre de planning des vols leur permettant de disposer d'un canevas complet pour l'élaboration d'un vol tel qu'un « état des lieux » des restrictions de vol ou des alternatives en cas de problème, mais également un point météo très précis sur la route prévue.

Un service que Palm Aviation a mis en place en étroite collaboration avec la société Universal Weather & Aviation



TRANSPARENCY

In addition to these essential services related to all elements of a flight plan, the company made a name for itself thanks to one of the most difficult issues: traffic authorizations. Last minute requests for flight authorizations whether for take-off, crossing certain areas or landing often remain one of the most obscure matters to resolve for a large number of operators.

These authorizations are initially the foundation of any flight without which a flight can be canceled or delayed. Mohammed Saideh realized that one of the key strengths of his business lies in the ease and rapidity of obtaining this criteria throughout the world.

He has managed to do so by building up relationships with various stakeholders

over the years across the globe specifically with civil aviation authorities in numerous countries. This system requires him to continuously keep close ties with the various entities with which he works. The founder remains true to the principle that helped him grow his business: dialog. While this principle remains essential to ensuring the proper operations of the business, Mohammed Saideh has made this a dogma with his economic partners and with employees in the company, stating, “*Nothing works better than dialog and communication, even in the most difficult moments to resolve problems or help a company move ahead*”. Of course this rule is also applied to his customers, to whom he believes must be guaranteed impeccable service:

“Never say ‘impossible’ to a customer, except for cases of force majeure. Palm Aviation’s reputation since its creation has been built not only on the dialog that we conduct with all parties, but also on the care we provide to each of our customers. Every comment must be taken into account with the greatest interest to help improve not only their satisfaction but our skills. We continuously question our way of working, which is something a lot of businesses currently fail to do”.



TRANSPARENCE

Outre ces services indispensables liés à l'ensemble des éléments d'un plan de vol, la compagnie s'est cependant bâtie une renommée sur l'un des points les plus délicats : les autorisations de trafic. Parfois, à la dernière minute, les demandes d'autorisation liées à un vol, qu'elles soient pour le décollage, la traversée de certaines zones ou l'atterrissage, restent en effet l'un des points les plus obscurs à résoudre pour bon nombre d'opérateurs. Ces autorisations sont initialement la clef de voûte de tout vol : leur absence entraîne annulation ou retard.

Mohammed Saideh reconnaît que l'une des principales forces de son entreprise réside dans la facilité et la rapidité d'obtention de ces précieux « sésames », partout dans le monde. Une « facilité » qu'il a construite avec le temps et les

relations des divers intervenants à travers le globe, notamment avec les autorités de l'aviation civile de nombreux pays. Une démarche qui l'amène également à rester en permanence en lien étroit avec les différentes entités avec lesquelles il travaille. Le fondateur reste en effet fidèle au principe qui ont amené à l'évolution de son entreprise : le dialogue. S'il est indispensable à tout bon fonctionnement d'une activité, Mohammed Saideh en a fait un « dogme », tant avec ses partenaires économiques qu'au sein même de son entreprise, avec ses collaborateurs « Rien ne vaut le dialogue et la communication, même dans des moments délicats, pour résoudre des problèmes ou faire progresser la société », professe Mohammed Saideh.

Cette règle s'applique bien évidemment à sa clientèle à laquelle il estime devoir garantir un service irréprochable : « *Il est impensable de dire "impossible" à un client, sauf cas de force majeure. Le fait que Palm Aviation soit ainsi reconnu depuis sa création tient non seulement au fait du dialogue que nous entretenons avec toutes les parties, mais également par le fait que nous prenons soin de chacun de nos clients. Chacune de leur remarque doit être entendue avec le plus grand intérêt pour faire avancer non seulement leur satisfaction, mais également nos compétences. Cette remise en question permanente est sans doute ce qui manque le plus aujourd'hui dans de nombreuses activités* ».



PALM AVIATION'S CORNERSTONES: CHINA AND AFRICA

In this approach to customer service, each customer has a single point of contact within Palm Aviation. This guarantees that each operation is handled by a person that is familiar with both the operator and its needs thanks to a multi-lingual team available 24/7. The crew also have access to all of their tools (flight plan, etc.) via a reserved space on Palm Aviation's website. In addition to the services listed above, Palm Aviation also meets the need of all administrative requests related to passengers and equipment (visas, taxes, etc.) as well as accommodation and travel services on the ground through a concierge service.

Palm Aviation's expertise which has further developed through its local knowledge of well-targeted areas, specifically in places that are difficult to access, has allowed the company to make itself indispensable for numerous operators.

While Palm Aviation attributes a portion of these activities to business aviation, the company remains equally open to commercial, medical

evacuation, military and government operations.

Accordingly, the company is active in a number of operations across Africa (particularly Ethiopia), India and China. Three areas where Palm Aviation is particularly in demand and which are emerging as the company's main areas of business. Mr Saideh remains ever present in its operations across the globe.

In the Middle East of course but also in Europe, *"Europe remains a major economic challenge for us. It still represents the second-largest sector of activity for business aviation after North America"*. Be that as it may, Palm Aviation's expertise in three developing destinations specifically China, India and Africa, is a major asset for the company. Not only today but especially for the future of business. ●

CHINE ET AFRIQUE : CLEF DE VOÛTE DE PALM AVIATION

Dans cet esprit d'approche du client, chaque abonné dispose d'un point de contact unique au sein de Palm Aviation. Chaque « opération » est ainsi traitée par une personne connaissant parfaitement l'opérateur et ses besoins grâce à une équipe multilingue et disponible 24H/24.

Les équipages ont également accès à l'ensemble de leurs outils (plan de vol) via l'accès à une zone réservée sur le site internet de Palm Aviation. Outre les services cités plus haut, Palm Aviation répond bien évidemment à l'ensemble des demandes administratives liées aux passagers et aux équipages (Visa, taxes), mais également aux besoins d'hébergement et de déplacement sur place via un véritable service de conciergerie.

L'expertise de Palm Aviation, qui s'est également forgée sur la connaissance du terrain sur des zones bien ciblées et particulièrement difficiles d'accès, a permis à l'entreprise de se rendre indispensable auprès de nombreux opérateurs.

Car si Palm Aviation lie en partie ses activités à l'aviation d'affaires, l'entre-

prise n'en demeure pas moins ouverte aux besoins des opérations commerciales, d'évacuation sanitaire, militaire, mais également d'Etats. On retrouve ainsi la société de Mohammed Saideh au cœur de nombreuses opérations en Afrique (notamment en Ethiopie), en Inde ou en Chine. Trois zones où Palm Aviation est particulièrement sollicitée et qui apparaissent comme les principaux lieux d'activités de la compagnie. Il n'en demeure pas moins que le dirigeant est également bien présent dans le reste du monde. Au Moyen-Orient, bien sûr, mais également en Europe *« Le Vieux continent est également porteur d'enjeux économiques majeurs pour nous. Il représente toujours pour l'aviation d'affaires le second pôle d'activités après l'Amérique du Nord »*.

Reste que l'expertise de Palm Aviation sur trois destinations en plein développement que sont la Chine, l'Inde et l'Afrique, est un atout majeur pour l'entreprise.

Non seulement aujourd'hui, mais surtout pour l'activité de demain. ●



EVENT PRESTIGE GROUP

EVENT PRESTIGE GROUP

VOUS ACCUEILLE POUR TOUTES VOS PRESTATIONS ÉVÉNEMENTIELLES LUXE



www.eventprestigegroup.com

contact@eventprestigegroup.com

CHAMPAGNE
JACQUART



CHAMPAGNE JACQUART BETWEEN INSPIRATION & EMOTIONS

For close to half a century Champagne Jacquart has cultivated its passion for terroir.

From season to season, in a perpetual search for truth and perfection, the winemakers have devoted themselves to nurturing the best fruit from the vines to create a unique wine. Always striving to evolve, the house places great emphasis on the tasting experience, the discovery of the ultimate assemblage, and the individuality of each and every blend.

"The prestige cuvee of Champagne Jacquart is the ultimate expression of delicacy and depth, lightness and darkness, captured in a unique blend"

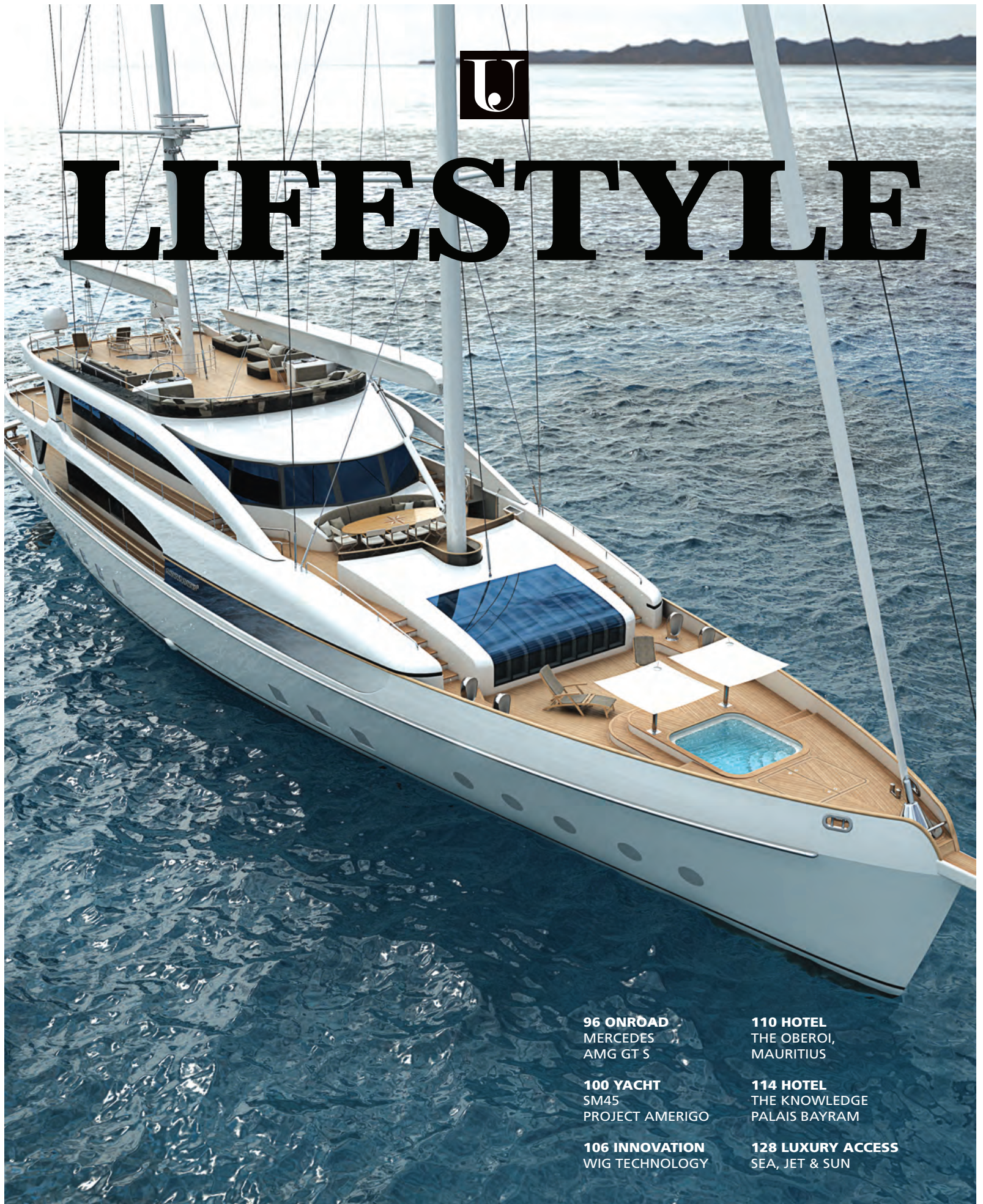
Floriane EZNACK,
Œnologue de la maison Champagne Jacquart



DRINK RESPONSIBLY.



LIFESTYLE



96 ONROAD
MERCEDES
AMG GT 5

100 YACHT
SM45
PROJECT AMERIGO

106 INNOVATION
WIG TECHNOLOGY

110 HOTEL
THE OBEROI,
MAURITIUS

114 HOTEL
THE KNOWLEDGE
PALAIS BAYRAM

128 LUXURY ACCESS
SEA, JET & SUN



AMG GT S

Timeless elegance

Elected the "Most beautiful super car of the year", this newcomer in the galaxy of the three-pointed star showcases a concentrated version of everything AMG has to offer. Designed by race car drivers for diverse and day-to-day use, at the forefront is above all its power rather than innovation.

Elégance intemporelle

Elue « Plus belle Super Car de l'année », cette nouvelle venue dans la galaxie étoilée représente un concentré de tout ce que AMG est capable de produire et proposer. Conçue par des pilotes pour une utilisation polyvalente et quasi quotidienne, elle se révèle avant tout puissante plus que totalement radicale.

by Benjamin & Jean-Michel Salmon



TOP-NOTCH SPORTINESS

A genuine successor to the magnificent SLS, it shook off the neo-retro styling entering the territory into direct competition with the 911, certain Ferraris and even Aston Martin. Drawing inspiration as well from the 300 SL, this GT serves up a sublime and remarkably balanced form. Extremely sleek with a typical fastback profile, it remains discrete. More compact and lighter than its predecessor, thanks to an aluminum structure, it weighs in at only 1,645 kg. Its design stays in line with the traditional major GT coupes with the gearbox at the rear axle, an engine well behind the front wheel centerline and a low-slung driver's seat that feels like you are sitting on the rear axle. The feeling in the cockpit is even more satisfying, seated in the bucket

seats, it takes a while to get used to the rather large size, with visibility that can sometimes be obstructed by the long hood and the A pillars. The finish and assembly quality are ever-present; however, the driving experience and the joy of riding in this beauty comes essentially from what the engineers have managed to put under the hood: a fabulous V8 biturbo engine serving up a cavernous yet spellbinding sound...

UNE FIBRE SPORTIVE DE PREMIER ORDRE

Héritière légitime de la magnifique SLS, elle en gomme les cotés néo rétro et vient concurrencer directement sur leur terrain les 911 et certaines Ferrari ou autres Aston Martin. S'inspirant aussi des gènes de l'aïeule 300 SL, cette GT n'oublie pas d'offrir une plastique sublime et remarquablement équilibrée.

Très élancée avec un profil typiquement fastback, elle joue la carte d'une certaine discrétion. Plus compacte et plus légère que sa devancière, grâce à une structure en aluminium, elle n'avoue que 1.645 kg. Son architecture reste celle des grands coupés GT traditionnels avec boîte accolée au pont arrière, un moteur implanté très en retrait de l'essieu avant et un poste de conduite qui donne l'impression d'être posé sur l'essieu arrière.

Le ressenti dans le cockpit est des plus agréable, calé au fond des baquets, on devra juste s'habituer au gabarit assez large, avec une visibilité parfois masqué par ce long capot et les montants avant. La finition et les qualités d'assemblage sont omni présents mais le plaisir de conduite et l'agrément de la belle émanent essentiellement de ce que les ingénieurs ont su placer sous le capot : un fabuleux V8 biturbo à la sonorité caverneuse mais envoûtante ...



THE HEART OF AN ATHLETE WITH DUAL APPEAL

Reserved and muted with a composed look, but in no way toned down, this turbocharged V8, totally in sync with today's standards proves to be submissive while packing a punch.

Upon a whim, this apparent discretion gives way to a furious disposition while remaining civilized. You can feel the major work performed by the engineers who managed to get the best out of the SLS and not by just looking to improve the stylish aspect. The torque which is available very quickly seems endless along with never-ending acceleration.

The "very sporty" downsizing of this latest model from the Stuttgart-based firm speaks for itself with 510 hp and 650 Nm for the dry sump V8 composed of two 4 cylinders placed beside the A45.

While driving, we also appreciate a real kick and the very linear temperament of this engine making the beauty (and the beast) easier to handle, any gentleman driver will easily find his way without losing his bearings, thanks in particular to an extremely well-calibrated chassis. Activating the Sport+ driving mode, the V8 growls even louder and lets out notes likely to take you higher. The overall behavior remains strong and balanced, the 7G-DCT dual-clutch transmission (transaxle system) is a must

for speed and precision. The wheel grip is excellent and the engine works well under all circumstances despite a type of pure propulsion. The only downside is the rather loud road noise, a comfort which could be improved in our view.

Even in comfort mode, the shock absorption remains quite firm even with the AMG Dynamic Pack included in the model we test drove. However, this GT is close to perfection in curves and winding terrain, its balance which is barely challenged shows the even greater potential of its dynamic strengths.

Overall it proves itself to be a very seductive star, both rigorous and appealing thanks to its 47/53 front to rear weight distribution. With performance that does not disappoint: 310 km/h and from 0 to 100 km/h in 3.8 seconds, and a braking system in line with its performance, both resistant and efficient. Hydraulic suspension, piloted absorption and an electronically managed limited slip differential are reserved for the GT "S", our test model and curve handling can be seen throughout...

UN CŒUR D'ATHLÈTE... POUR DEUX ESTHÈTES...

Très discret et feutré aux allures tranquilles, mais nullement édulcoré pour autant, ce V8 suralimenté, bien en phase avec les normes actuelles, se révèle docile et coupleux à souhait. Dès que le besoin s'en ressent, cette discrétion apparente cède le pas à un tempérament rageur mais toujours civilisé. On ressent l'important travail des ingénieurs qui ont su reconduire le meilleur du SLS et qui n'ont pas simplement cherchés à en améliorer les canons stylistiques. Le couple disponible très tôt semble inépuisable avec une allonge qui n'en finit pas.

Le Downsizing « très sportif » dont a bénéficié cette toute dernière production de la firme de Stuttgart, est éloquent : 510 ch et 650 Nm pour le V8 à carter sec composé de deux 4 cylindres accolés de A45 ...

A l'usage, on apprécie également une réelle vigueur et un tempérament très linéaire de ce moteur ce qui rend le belle et ...la bête plus facile à appréhender, tout « gentleman driver » trouvera aisément ici ses repères et ne perdra pas ses marques, grâce en particulier à un train de roulement fort bien calibré ! Sport + activé, le V8 gronde encore d'avantage et laisse filtrer des vocalises aptes à vous emmener très haut.

Le comportement global reste très sain et équilibré, la boîte 7G-DCT à double embrayage (système transaxle) est un must

de rapidité et de précision. Le grip des pneumatiques est excellent et la motricité « passe » bien en toutes circonstances malgré un typage pure propulsion.

On regrettera seulement des bruits de roulement assez marqués, un confort perfectible à nos yeux. ...Même en mode confort, l'amortissement reste assez ferme y compris avec le Pack Dynamic AMG dont était doté notre modèle d'essai. A contrario, cette GT se place à la perfection dans les courbes et enchainements de virages, son équilibre à peine joueur potentialise encore plus ses aptitudes dynamiques.

Bref, on l'aura compris, une étoile bien séduisante, aussi rigoureuse qu'attachante grâce entre autres à ...une répartition 47/53 au profit du train arrière. Les performances ne déçoivent pas : 310 km/h et 3,8 s sur le 0 à 100 km/h, avec un freinage à la hauteur de ces performances, très endurant et efficace.

Suspension hydraulique, amortissement piloté et différentiel autobloquant géré électroniquement sont réservés au GT "S", notre modèle d'essai et l'efficacité en virages est omniprésente...



A POLISHED & SOPHISTICATED INTERIOR

Despite the rather stiff suspension and the firm seats, the interior remains a pinnacle of refinement and good taste. The setting is up to the standards of the German "diva" and abounds with features that tastefully blend carbon, alcantara and leather throughout. The imposing central console holds the gearshift placed way behind and eight switchgear is reminiscent of the V8 with its geometrical choice. The driving position is perfect and the

ergonomics are flawless. The trunk is flat and spacious with a capacity of 350 liters, able to hold luggage for the two occupants or their sporting equipment.

Launched in March 2015, the charming AMG-GT offers pure driving pleasure in terms of performance and enjoyment. Yet the real pleasure in driving this car is elsewhere, especially in the emotions that you feel but can't describe ... ■

UN HABITACLE SOIGNÉ ET SOPHISTIQUE

Malgré un confort de suspension assez sec et des sièges raides, nous l'avons dit, l'habitacle reste un summum de raffinement et de bon goût.

L'écran est à la hauteur de cette « Diva » germanique et foisonne de revêtements qui mêlent avec goût carbone, alcantara, ou cuirs étendus. L'imposante console centrale reçoit le levier de vitesse rejeté très en arrière et huit commodos rappelant aussi le V8 par son choix géométrique.

La position de conduite est parfaite et l'ergonomie sans défaut. Le coffre très à plat est spacieux avec ses 350 litres, apte à recevoir les bagages des deux occupants ou leur effets à vocation sportive. Lancée courant mars 2015, cette attachante AMG-GT rend le plaisir puriste, en terme de comportement et d'agrément, vraiment accessible. Avec elle, le plaisir est ailleurs, surtout dans des valeurs qui se ressentent mais ne se décrivent pas... ■



YACHT





SM45

Project Amerigo

Mondo Marine's 1st Motorsailer

Mondo Marine has made a name for itself via a number of custom motoryachts. These include *Tribù*, which has completed three global trips and is ready for more. The Italian builder is ready for more, too, especially expanding its horizons. It's shopping its first-ever motorsailer project, the Mondo Marine SM45 Project Amerigo, to clients looking to do the same.

Le premier voilier motorisé de chez Mondo Marine

Mondo Marine s'est fait un nom grâce à un certain nombre de yachts à moteur personnalisés. Par exemple le *Tribù*, qui a effectué trois fois le tour du monde, et n'est pas sur le point de s'arrêter. Le constructeur italien lui non plus ne compte pas s'en tenir là, élargissant même plutôt ses horizons. Il commercialise auprès de clients qui veulent faire de même son tout premier projet de voilier motorisé, le Mondo Marine SM45 Project Amerigo.

by DIANE M. BYRNE



The 147-foot (45-meter) yacht bears styling by Massimo Franchini, a naval architect with a strong background in motorsailers as well as motoryachts.

Naval architecture is by Michele Ansaloni, who is also experienced with motorsailers. The Mondo Marine SM45 Project Amerigo was conceived to blend the benefits of that model type with those of motoryachts. Put another way, the yacht is targeted to buyers attracted to the performance aspects of sailing but the volume advantages of power yachts.

Le style de ce yacht de 45 mètres de long porte la marque de Massimo Franchini, un architecte naval qui a de solides antécédents dans le domaine des yachts à moteurs ainsi que des voiliers motorisés.

L'architecture du bateau est signée Michele Ansaloni, lui aussi expérimenté dans le domaine des voiliers motorisés. Le SM45 Project Amerigo de Mondo Marine a été conçu pour combiner les avantages de ce type de modèle avec ceux des yachts à moteur. Autrement dit, ce yacht est destiné aux acheteurs attirés par les aspects de performance de la voile mais aussi par les avantages en termes de volume qu'offrent les yachts à moteur.



The all-aluminum SM45 Project Amerigo will employ a single 16V 2000 Series MTU engine and 9,149-square-foot (850-square-meter) sail plan.

The ketch-rigged yacht, with square-top mains, is intended for simplified operations, too; no need for race-crew numbers or experience levels. Also noteworthy, Mondo Marine says the adjustable-pitch propeller can be flipped up when the engine isn't running, to reduce drag. The builder further has tank tested the SM45 Project Amerigo hull design, with a fixed keel for an 18-foot (5.5-meter) draft, to ensure low resistance in traditional cruising mode.

Under solely engine power, the motorsailer should see a 14-knot top end.

Le SM45 Projet Amerigo, entièrement en aluminium, fonctionnera sur un seul moteur MTU série 2000 de 16V et un plan de voilure de 850 mètres carrés. De plus, le gréement ketch, avec grand-voile à corne, est destiné à des opérations simplifiées : pas besoin d'un large équipage ou d'une grande expérience. À noter également, Mondo Marine précise que l'hélice à pas réglable peut être relevée lorsque le moteur n'est pas utilisé, afin de réduire la traînée.

Qui plus est, le constructeur a testé en réservoir la coque du SM45 Projet Amerigo, avec une quille fixe pour un tirant d'eau de 5,50 mètres, afin de garantir une faible résistance en mode croisière traditionnelle.

En fonctionnant uniquement sur le moteur, le bateau devrait atteindre une vitesse de pointe de 14 nœuds.



Le SM45 Project Amerigo offre les avantages de confort d'un yacht motorisé.

Avec une largeur de 9,60 mètres, ses espaces en plein air et intérieurs sont comparables à ceux d'un yacht motorisé de la même taille. Mondo Marine prévoit de personnaliser les espaces pour l'acheteur.

La disposition suggérée comprend une suite pour le propriétaire sur le pont principal avec un balcon et quatre cabines pour les invités.

Il comprend également les espaces habituels : une salle à manger intérieure, un bar sur le pont principal et un autre sur le pont supérieur, ainsi qu'un garage qu'on peut transformer en beach club. Le yacht sera conforme aux normes britanniques de la MCA et reste en deçà du niveau des 500 tonnes de jauge brute. ■

The SM45 Project Amerigo offers the benefits of a motoryacht in her creature comforts. With a beam of 31'5" (9.6 meters), she has alfresco and interior spaces comparable to those of a motoryacht of the same size. Mondo Marine plans to customize the areas for the buyer.

The suggested layout includes a main-deck owner's suite with a balcony and four guest staterooms. It also includes customary formal dining inside, main- and upper-deck saloons, and a garage/beach club. She'll be MCA compliant and fall beneath the 500-gross-ton mark, too. ■

OCEAN DRIVE – FRANCE

Tel : +33 (0)4 93 63 16 71

Mobile : +33 (0)6 11 98 53 64

renaud@oceandrive.fr

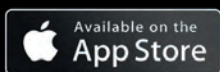
www.oceandrive.fr



EXPERIENCE THE LUXURY EVERY DAY

LUXE.TV

YOUR LUXURY CHANNEL



WWW.LUXE.TV





INNOVATION





WIG TECHNOLOGY

The benefits of WIG Technology are the result of the combination between two aerodynamic effects called Ground effect. The first well known by aircraft pilots, reduce the drag when the plane is near the ground and the second increase the lift. The combination of both decrease dramatically the needed power and so, consumption and pollution.

However, this second effect change the repartition of aerodynamic loads, and, associated to the integration of high speed hulls constraints, require a specific design.

WIG CRAFTS REGULATION

After discussion to determine if WIG Crafts are boats or planes, the choice is definitely done. Except in Type C, where WIG are more seaplanes than real boats, WIG are considered as BOATS.

With less limitation of use, Category B is the most interesting category, but some Type A WIG are today in service, taking benefits of a very simple design, and replacing advantageously hovercrafts or hydrofoils boats.

Our civilization is about to undergo major changes. Starting from now, we will have to take into account the consequences of our choices and actions on our environment. We will have to consider economic options as well as ecological, technical and as well as strategic aspects in our choices.

The saturation of the airports and land infrastructures are the economic indicators of the changes which we will have to anticipate. We will also have to find more environment friendly solutions. Less pollute while respecting economic constraints is asking us to use less energy as to dedicate to payload transport purpose. →

Les avantages de la technologie WIG résultent de la combinaison entre deux effets aérodynamiques et est appelé « effet de sol ». Le premier effet bien connu par les pilotes d'avions réduit la traînée lorsque l'avion est près du sol et le second est une augmentation de la portance. La combinaison des deux procure une diminution spectaculaire de la puissance nécessaire au profit d'une performance efficace en termes de consommation et de la diminution de la pollution.

Cependant ce second effet, modifiant la répartition des charges aérodynamiques et devant être associé à la nécessité de prise en compte de la contrainte de la grande vitesse opérant sur les coques, il exige un design spécifique.

REGLEMENTATION DES NAVIRES A EFFET DE SOL

Après des nécessaires discussions pour déterminer si les WIG sont des bateaux ou des avions, la décision a désormais été définitivement prise par les autorités internationales.

Excepté pour les type « C » dont les caractéristiques sont plus celles d'hydravions que de bateaux, les WIG sont désormais considérés comme des bateaux.

Avec moins de limitations opérationnelles, les navires de la catégorie B présentent les avantages les plus intéressants, cependant certains type « A » aujourd'hui en service, présentent les avantages d'une conception très simple, et permettent de remplacer avantageusement aéroglisseurs ou bateaux de conception hydrofoil.

Notre civilisation est sur le point de subir des changements majeurs. Désormais nous devons prendre en compte les conséquences de nos choix et actions sur notre environnement. →



Today, the WIG technology offers the opportunity to change our vision of transportation means, and particularly about maritime transports. Obviously the ground effect technology is not able to meet all the needs, and in particular transport on very long distances where jets aircraft are the efficient solutions. But for all the short and middle distances there is no better answer than WIG Craft.

To allow to put the hulls directly in contact with the pontoon and so facilitate the boarding, the external wings are folding.

The folding action is powered by electrical actuators and a locking device avoid interpretive folding. The pilot action to fold external wings is possible only with main engines of, to avoid human fault. So this system, perfectly safe, offers a real ease to use TransAquatix® T-6. The main advantage of WIG technology is the ratio between needed power and speed.

This allow us to shorten the transport duration on coastal traveling without dramatically increase transport

cost, or more generally to find the best compromise between speed and cost.

Be WIG is a participatory program with the objective to allow investment and financial structuring necessary to TransAquatix ship project using ground effect technology in the field of maritime commercial transport.

Be WIG enables partners to immediately take strong and strategic position in a sector with high potential the market is estimated at 10% of the world helicopter sales. Participation in this program also gives partners the installation prospect of exclusive commercial links, to establish itself as a reference in this emerging market.

The program has already successfully completed all of the research and development phase and it goes into prototyping stage required for registration. The desired financial resources will enable the company to take this step and effectively implement the industrial production unit.

A reference operation is also being studied in order to

implement commercial lines in areas with high tourist character or standing. (Monaco, South pacific Areas, USA, UAE). Join our team and take part in an innovative project leading. ■

Contact: investment@polycreatis.com



→ Nous devons envisager les meilleures options économiques tout en privilégiant dans nos choix les aspects les plus efficaces sur les plans stratégiques écologiques et techniques.

La saturation des aéroports et des infrastructures terrestres sont les indicateurs économiques des changements que nous allons avoir à anticiper. Nous aurons également à trouver des solutions plus respectueuses de l'environnement. Moins polluer tout en respectant les contraintes économiques nous demande d'utiliser moins d'énergie à consacrer à des fins de transport de charge utile.

Aujourd'hui, la technologie WIG offre la possibilité de changer notre vision des moyens de transport, et en particulier concernant les transports maritimes. Évidemment, la technologie de l'effet de sol n'est pas en mesure de satisfaire tous les besoins, notamment concernant les transports sur de très longues distances où les avions jets sont les solutions efficaces.

Mais pour toutes les distances courtes et moyennes il n'y a pas de meilleure réponse que les « WIG ».

Pour permettre de mettre les coques directement en contact avec le ponton et ainsi de faciliter l'embarquement, les ailes extérieures sont relevables. L'action de pliage est effectuée par des actionneurs électriques et un dispositif sécuritaire de verrouillage. La manœuvre de pliage des ailes externes n'est possible qu'en utilisant les moteurs principaux, pour

éviter tout risque de faute humaine.

Ce système, parfaitement sûr, offre une réelle facilité à utiliser TransAquatix® T-6.

Un des principaux avantages de la technologie WIG est le rapport extrêmement efficace entre la puissance et la vitesse nécessaire.

Ce ratio permet de raccourcir les durées de transport sans augmentation des coûts de transport, et plus généralement permet de trouver le meilleur compromis entre la vitesse et le coût opérationnel. Be WIG est un programme participatif ayant pour objectif de permettre l'investissement et la structuration financière nécessaire au programme de navire TransAquatix utilisant la technologie de l'effet de sol dans le domaine du transport maritime commercial.

Be WIG permet aux partenaires de prendre immédiatement position forte et stratégique dans un secteur à fort potentiel du marché est estimé à 10% des ventes mondiales d'hélicoptères.

La participation à ce programme donne également des partenaires de la perspective d'implantation de liens commerciaux exclusifs, et de s'imposer comme acteur et référence incontournable sur ce marché émergent.

Le programme a déjà réalisé avec succès l'ensemble de la phase de recherche et développement et il est au stade de devoir entamer l'étape de prototypage requise pour l'homologation du navire.

Les ressources financières souhaitées permettront à la société de se doter des meilleures chances afin de passer cette phase dans des délais courts (moins de 24 mois) ainsi que de préparer son unité de production industrielle.

Une exploitation commerciale « modèle » de référence est également à l'étude afin de mettre en œuvre des lignes commerciales dans un environnement à fort caractère touristique. (Monaco, les zones du Pacifique Sud, les Etats-Unis, les Emirats Arabes Unis)

Rejoignez notre équipe et participez à un projet innovant d'exception. ■

Contact: investment@polycreatis.com





THE OBEROI, MAURITIUS

par Chloé Baud'huin

LUXURY LIVING AS A UNIQUE AND PERSONAL EXPERIENCE

Some places naturally inspire dreams and serenity. They are not doing that on purpose and that's what makes their charm. White sand, palm trees and turquoise waters make Mauritius one of those.

VIVRE LE LUXE COMME UNE EXPERIENCE UNIQUE ET PERSONNELLE

Certains lieux inspirent naturellement le rêve et la sérénité. Ils n'y peuvent rien et c'est ce qui fait leur charme. Sable blanc, palmiers et eaux turquoises font de l'île Maurice l'un de ceux-là.



At the heart of the gorgeous Turtle Bay, on the island's northwest coast, The Oberoi, Mauritius is ideally located and its ocean-front location, as well as the incredible luxury of its infrastructure, help making this hotel a magical place for anyone who stays there.

Recognized for its beauty and harmonious presence in the natural environment that surrounds it, the hotel has been many times rewarded and recognized for the excellence of its unrivalled service.

Mixing sweet Indian influences, African and Balinese, The Oberoi, Mauritius offers 71 villas and pavilions from 70 to 650 m², which will for sure meet the requirement of customers looking for wonder.

Definitely the best hotel on the island, the

establishment has mastered the art of letting go by inviting guests to rest body and mind, cajoled by a delicate staff.

Oasis of well-being, it houses a spa with treatments inspired by Ayurveda, Shiatsu and Reflexology, with typical products of the island.

Located on the spice route that runs between Port Louis and Grand Bay and less than an hour away from the international airport, The Oberoi, Mauritius awaits you for a memorable experience. When the expertise of Oberoi meets the elegance of a dream destination each single sense is awoken, making your stay unforgettable... ■





Au cœur de la somptueuse Baie aux Tortues, sur la côte nord-ouest de l'île, The Oberoi, Mauritius est idéalement situé et son emplacement privilégié face à l'océan, comme le luxe inouï de ses infrastructures, contribuent à faire de cet hôtel un lieu magique pour quiconque y séjourne.

Salué par sa beauté et son implantation harmonieuse dans l'environnement naturel qui l'entoure, l'établissement s'est vu de nombreuses fois gratifié et récompensé pour l'excellence de son service jusqu'ici inégalé.

Mélangant influences indiennes douces, africaines et balinaises, The Oberoi, Mauritius propose 71 villas et pavillons de 70 à 650 m², qui sauront à coup sûr satisfaire l'exigence d'une clientèle à la recherche d'émerveillement. Incontestablement le plus bel hôtel de l'île, l'établissement est passé maître dans l'art du lâché prise en invitant ses hôtes au repos du corps et de l'esprit, cajolés par un personnel délicat.

Véritable oasis de bien-être, il dispose d'un spa dont les soins s'inspirent notamment de l'Ayurveda, du Shiatsu et de la Réflexologie, à base de produits typiques de l'île.

Situé sur la route des épices qui s'étend de Port Louis à Grand Baie et à moins d'une heure de l'aéroport international, The Oberoi, Mauritius vous attend pour une expérience mémorable.

Lorsque le savoir-faire d'Oberoi rencontre l'élégance d'une destination de rêve, chaque sens est en éveil, rendant votre séjour inoubliable... ■



THE OBEROI, MAURITIUS - Turtle Bay - Pointe aux Piments - Mauritius
Tél : +230 204 3600 - reservation.mauritius@oberoihotels.com
www.oberoihotels.com/hotels-in-mauritius/



HOTEL





THE KNOWLEDGE PALAIS BAYRAM

par Chloé Baud'huin

TRAVEL AND SECRET THROUGH TIME AND HISTORY

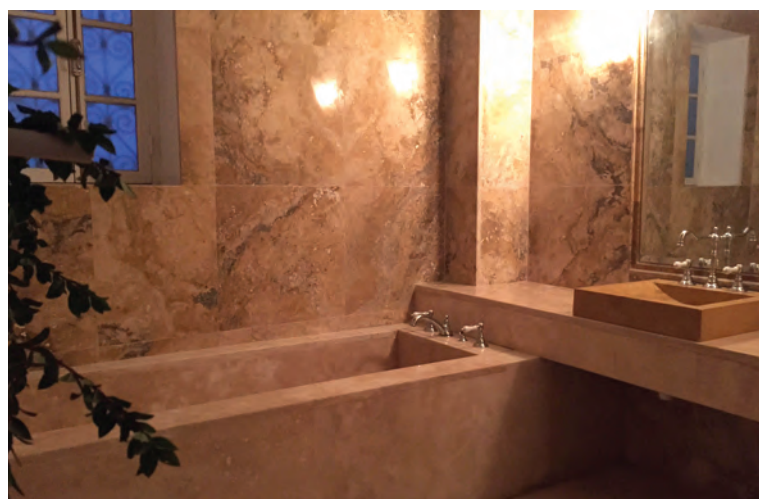
At the heart of the oldest part of the Medina of Tunis, an UNESCO World Heritage Site since 1979, the Knowledge Bayram Palace reopened after 7 years of careful restoration with all its glory and former magnificence.

Since February 1st, 2015 he is risen and opened to a luxury clientele fascinated by history and beautiful objects.

Historical building of the eighteenth century, the property offers exceptional architectural set and houses to a priceless collection of tiles of IZNIK, rare and emblematic of Tunisia's heritage.

VOYAGE DANS LE TEMPS ET SECRET D'HISTOIRE

Au cœur du plus ancien quartier de la Medina de Tunis, classée au Patrimoine mondial de l'Unesco depuis 1979, The Knowledge Palais Bayram renaît après 7 ans d'une restauration minutieuse avec toute sa splendeur et sa magnificence d'antan. Depuis le 1^{er} février il est ressuscité et ouvert à une clientèle luxueuse, amoureuse d'histoire et de beaux objets. Edifice historique du XVIII^{ème} siècle, l'établissement offre un ensemble architectural d'exception et y abrite une collection inestimable de carreaux de faïence d'IZNIK, rares dans le monde et emblématique du patrimoine Tunisien.



Once the residence of the Grand Mufti of the Kingdom of Tunisia, The Knowledge Palace Bayram is presented as the country's most luxurious hotel.

The original distribution of space has been preserved, the 18 suites are divided on two floors, around an opened central patio. Among them, six royal suites (T arrangement), offer a living room, an alcove with a bed and a reading corner. In addition to its capacity of 6 people, The Royal Suite provides butler service.

The Palace has a spa and hammam DAR-MAMMOGHLY (814m²) that offers treatments entirely dedicated to residents and visitors well-being.

You will also find there a tea room and a gastronomical restaurant whose menu was created in collaboration with Chef Guy Legay, former Chef of Ritz in Paris, currently Chef of the Chefs of the Knowledge Hotels & Resort, who endeavours serving traditional Tunisian cuisine using local and organic products. Just 7 km away from the international airport of Tunis Carthage (transfer included by luxury car), the Knowledge Palace Bayram invites you to travel and offers an exclusive facet of Tunisia, outside the traditional seaside circuits. ■



Autrefois résidence du grand Mufti du Royaume de Tunisie, The Knowledge Palais Bayram est présenté comme l'hôtel le plus luxueux du pays.

La distribution originelle des espaces a été conservée, les 18 suites sont réparties sur deux étages, autour d'un patio central ouvert. Parmi elles, six suites princières, disposées en T, offrent chacune un salon, une alcôve avec lit et un coin lecture.

La suite royale a en plus d'avoir une capacité de 6 personnes le service d'un majordome. Le Palais est doté d'un Spa et hammam oriental, le DAR-MAMMOGHLY (814m²), qui vous proposera dans cette ancienne demeure arabe limitrophe des soins entièrement dédiés au bien-être des résidents et des visiteurs.

On y retrouve également un salon de thé et un restaurant gastronomique dont la carte a été élaborée en collaboration avec le Chef Guy Legay, ancien Chef au Ritz à Paris, actuellement chef des chefs du groupe Knowledge Hotels & Resorts et qui s'attache à servir une cuisine traditionnelle tunisienne à base de produits locaux et bio.

A seulement 7 kilomètres de l'aéroport international de Tunis-Carthage (transfert en voiture de luxe pris en charge par l'hôtel), le Palais Bayram invite au voyage en offrant un tout autre visage de la Tunisie, hors des circuits balnéaires traditionnels. ■



THE KNOWLEDGE Palais Bayram - 6, Rue des Andalous - Bab Menara 1008 Tunis, Tunisie
Tél. : 00216 31 393 393 - info.kpb@knowledgehotels.com



YOU PLAN TO PURCHASE REAL ESTATE ENTRUST US TO SEARCH ON YOUR BEHALF

COMPENSATION ONLY IF WE ARE SUCCESSFUL

YOU WISH TO ACQUIRE A PERSONAL RESIDENCE
OR AN INVESTMENT PROPERTY,
YET YOU LACK THE TIME, OR YOU'RE NOT ON SITE,
OR YOU ARE SIMPLY TIRED OF
SEARCHING AND VISITING PROPERTIES
THAT DO NOT MEET YOUR EXPECTATIONS

OUR COMMITMENTS :

- 1 - WE WILL EXPLORE THE ENTIRE MARKET AND PRESENT YOU WITH THE BEST OPTIONS
- 2 - WE WILL ORGANIZE YOUR VISITS, ACCOMPANY AND ADVISE YOU
- 3 - WE WILL ENSURE YOU PURCHASE IN COMPLETE SERENITY AT THE RIGHT PRICE

LLOYD & DAVIS

— REAL ESTATE —



PARIS 8 TRIANGLE D'OR - MONTAIGNE

Pied-à-terre recently restored with very high quality materials. This 65 sq.m apartment, on the ground floor of a prestigious Haussmannian building with a garden view, is situated next to the famous Avenue Montaigne and Plaza Athénée.

The one-bedroom apartment is sold with its designer furnishings and also includes a 20 sq.m cellar.

990 000 €

+33 (0)1 75 44 98 53 - contact@lloyd-davis.com



PARIS 6 QUARTIER LATIN

This private mansion opening onto a peaceful paved courtyard boasts a listed façade. The ground floor comprises an entry leading to an office and a living room. A made-to-measure staircase leads to a bedroom, a bathroom with a Jacuzzi and steam shower, and a separate toilet. The floor above comprises a bedroom with a bathroom, a dressing room and a toilet, and a bedroom and a living room with a bronze fireplace are on the third floor. Rare on the market. Sole agent.

3 200 000 €

+33 (0)1 75 44 98 53 - contact@lloyd-davis.com



PARIS 8 BVD DE COURCELLES

Located close to Parc Monceau, this superb second-floor 278 sq.m apartment is in a post-Haussmannian building (1928). The 4-bedroom apartment also includes a wraparound balcony, a spacious living room, a large dining room, a kitchen, 2 bathrooms, 1 en-suite bathroom with bathtub and Italian shower. This prestigious apartment comes equipped with a fireplace, hardwood floors and very high ceilings, about 3m. Excellent condition. Luxurious common areas. Door code, intercom, secure elevator and a cellar.

2 580 000 €

+33 (0)1 75 44 98 53 - contact@lloyd-davis.com



ILE MAURICE QUARTIER DE PORT-LOUIS

A house with a lot of charm in the heart of the oldest district of Port Louis.

Mauritius Inspired by the prayers of the Mauritian community who chose this environment. The emotion remains untouched. Experience the true peace of real Mauritius.

This neighborhood was the scene of major cultural events of the past. This property is located on high in Port-Louis, a private sector, uphill to the Citadel.

Living area: 700 m2 on three floors (levels).

Price on request

+33 (0)1 75 44 98 53 - contact@lloyd-davis.com

109 RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ - 75008 PARIS

+33 (0) 1 75 44 98 53 - CONTACT@LLOYD-DAVIS.COM

WWW.LLOYD-DAVIS.COM



World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE

● Country Distribution List

(February 2014)

Abu Dhabi, UAE

Andorra

Argentina

Austria

Australia

Bahamas

Bahrain

Belarus

Belgium

Bermuda

Brazil

Cameroon

Canada

Cayman Islands

Channel Islands

China

Croatia

Cyprus

Czech Republic

Denmark

Dubai, UAE

Ecuador

Egypt

Estonia

Finland

France

(mainland and Corsica)

French Polynesia

(Bora Bora, Paitia Tahaa,

Moorea)

Gabon

Germany

Gibraltar

Greece

Grenada

Guernsey

Guatemala

Hong Kong

Hungary

Iceland

India

Indonesia

Iran

Ireland

Isle of Man

Israel

Italy

Ivory Coast

Japan

Jordan

Kazakhstan

Kenya

Kuwait

Latvia

Lebanon

Libya

Liechtenstein

Luxembourg

Madagascar

Malasia

Malta

Maldives

Mauritania

Mexico

Monaco

Morocco

Namibia

Netherlands

New Zealand

Nigeria

Norway

Oman

Pakistan

Poland

Portugal

Qatar

Russia

Saint Barthélemy

Saint Croix

Saint Martin

Saint Thomas

Saudi Arabia

Senegal

Singapore

Slovenia

Slovakia

South Africa

Spain

Sweden

Switzerland

Syria

Tanzania

Thailand

Tunisia

Turkey

UAE

Ukraine

United Kingdom

(England, Northern

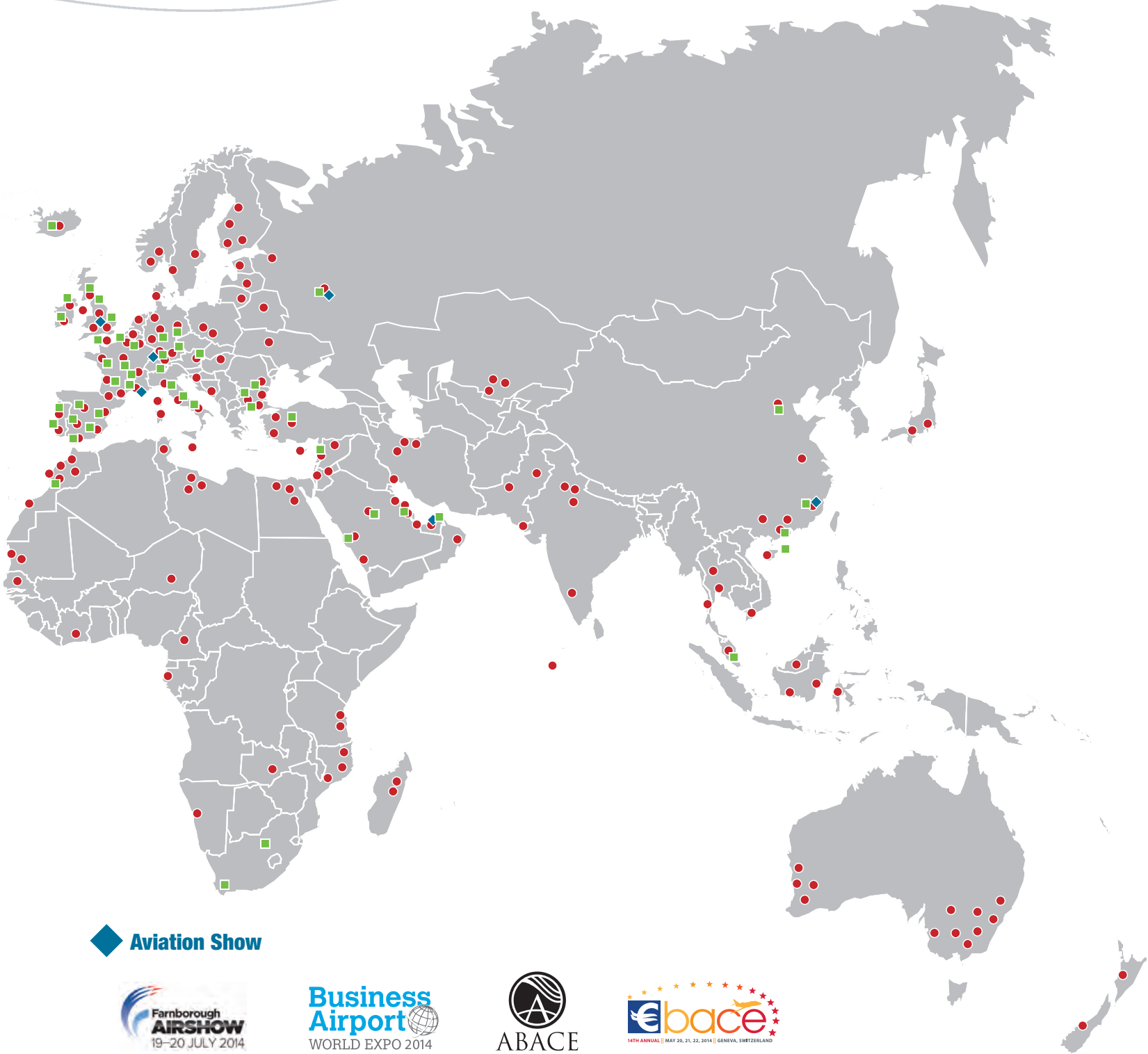
Ireland, Scotland, Wales)

USA

Vietnam

Zambia





 Aviation Show





World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE

Distribution partners

(February 2014)

Austria Jetalliance Tyrolean Jet Services	Landmark Landmark Aviation MasterJet Mont Blanc Hélicoptères MPG Havas Media France Oya Vendée Hélicoptères Pilot Shop Rockwell Collins France SAF Signature Flight Support Signature T1 Signature T2 Sud Air Equipement Swissport UNIAIR UNIJET Universal Valljet	Eurofly Service S.p.A. Flygroup GS Aviation Hifly Service Interfly SIRIO Sky Services TAG Terminal Aviazione Generale Turin Flying Handling Universal Venice Airport	Universal Aviation Switzerland Airport Hotel/Casino Albinati Aeronautics SA Alpark Alpine Jet Service Bizjet group Burnet Interiors Dasnair SA D-Jet ExecuJet Europe Fly Comlux Switzerland Global Jet Concept Jet Aviation Jet Aviation AG Jet Link Linth Air Service Marengo Swisshelicopter MasterJet Netjets OnAir PrivatAir PrivatPort / Swissport RUAG Aviation (FBO) Ruag Schweiz AG Swift Copters Swissport Int'l Ltd. Station Basel TAG AVIATION SA
Bahrain Comlux Middle East	Germany Aero-Dienst GmbH & Co. KG BAS Berlin Aviation Service GmbH CAS Cologne Aviation Service DAS Dusseldorf Aviation Service DC Aviation GmbH ExecuJet Europe GmbH FAS Frankfurt Aviation Service HAS Hamburg Aviation Service IQJETS Jet Aviation Dusseldorf MAS Munich Aviation Service RAS Rheinland Air Service RUAG Aviation FBO Signature Flight Support Swissport	Kazakhstan Comlux KZ	Turkey ExecuJet Bilen Air Service
Belgium Abelag Aérogare Flying Group Jet Airways - Ticket Desk Signature Flight Support	Greece AMJET Euro Aviation SA Goldair Handling Melisanidis Dinitris Servisair GlobeGround Signature Flight Support Swissport	Lebanon Cedar Jet Center Executive Aircraft Services	United Arab Emirates Al Bateen Executive Airport DC Aviation Al-Futtaim DUBAI WORLD CENTRAL ExecuJet Middle East LLC Jet Aviation Dubai JetEx ROYAL JET United Aviation Services
Brazil Signature Flight Support	Hong Kong AsiaJet Jet Aviation Hong Kong MetroJet Ltd Signature Flight Support	Luxembourg FlyingGroup Luxembourg Jetfly Aviation SA	United Kingdom AVIATOR Hotel Biggin Hill Airport Limited Blackpool Airport Blink Cello Aviation Cessna Aircraft Company Corporate Jet Management Doncaster Airport Eniskillen Airport ExecuJet UK Ltd. Exeter International Airport FlyMeNow FreshAir (UK) Ltd. Global Flight Solutions Hangar 8 Harrods Aviation Hawker Beechcraft Intl Service Company Hunt & Palmer International JetClub Ltd JetAviation UK Ltd JetCentre LEA London Executive Aviation Oxfordjet PremiAir Global Rizon Jet UK Limited Royal Jet SaxonAir Charter Ltd, Servisair Servisair GlobeGround Signature Flight Support Tag Aviation Titan Airways Weston Aviation
Canada Signature Flight Support	Iceland SouthAir Iceland	Malaysia Skypark FBO Malaysia	USA Signature Flight Support
Channel Islands Interceptor Aviation	Ireland Private Sky Shannon Airport Signature Flight Support Westair Aviation Westlands Hangar	Monaco Air Partner International Monacair	
China Deer Jet / Capital Jet Beijing FBO Macau Business Aviation Center (MBAC) Shanghai Hawker Pacific Business Aviation Service Centre Zyb Lily Jet	Italy Aeroporto di Albenga Aeroporto di Verona AgustaWestland SpA ARGOS VIP ATA Bizjet Italia Sarl Eccelsa Aviation ESAIR	Morocco HELICONIA Aerosolutions	
Czech Republic ABS JETS Bell Helicopter Europe Grossman Jet Service		New Zealand Airwork	
France ADP - Hall Embarquement Advanced Air Support Aéla Assurances Aéroport Cannes-Mandelieu Aéroport international du Castellet Air & Compagnie Air Partner Aircraft cleaning services ATR Aviapartner Nice S.A.S./ Signature Flight Support Aviaxess Azur Helicoptere BCA Boutique du pilote Cannes Aviation Carat CCI Aéroport de St Tropez Cleanjet Compagnie Aérovision Dassault Falcon Services - FBO Eurocopter FC Nantes FlightSafety International French Aviation Glasscockpit Groupe M Hall Accueil ADP Heli Riviera Héli-Challenge Héli-First IFAERO IXAIR Jet Azur Jet Ex		Norway CAE Training Norway AS	
		Portugal NetJets Transportes Aéreos Omni aviação e tecnologia Servisair GlobeGround	
		Qatar Qatar Executive	
		Russia Comlux Russia VIPPORT 3GR	
		Saudi Arabia Jet Aviation Saudi Arabia Saudia Private Aviation - SPA	
		Singapore Jet Aviation Singapore Universal Singapore Airport Services	
		Slovenia Elit Avia Linair Business Airlines	
		South Africa ExecuJet South Africa Pty Ltd Signature Flight Support	
		Spain Aerea Aero Link Air Med Assistair CorporatejetsXXI, S.A Euraservices ExecuJet Spain Executive Airlines General Aviation Service Gestair Gestair FBOs GS Aviation Harsant Air Inter Welcome - VIP Handling Mallorcair Soko Swissport Handling SA, Espagna TAG Aviation Taxijet Top Fly United Aviation Service	

M Group Properties

2 times winner



CHALET LE ROCHER



This monument of 800 square metres offers accommodation for 14 people in seven en-suite bedrooms. Le Rocher has a swimming pool, steam room, storvatz, a massage room and a gym. Our living space features a professional kitchen with a bar and lounge with impressive ceiling heights of 8 feet tall.



With 1000m2 of floor space and a 400m2 private spa area, chalet Marco Polo is one of the most majestic and luxurious chalet in the alps. It has just won for the second consecutive year, the award for the most beautiful chalet in France at the world ski awards

CHALET SOLYNEOU

New for winter 2014/2015 the newly renovated chalet has an area of 350 square metres.



CHALET LHOTSE



M GROUP CHALET
www.mgroupchalet.com
jbmontel@montelinvest.com

Val d'Isère

Subscribe now Abonnez-vous



ULTIMATE JET

40€ year an 6 issues numéros

70€ 2 years 2 ans 12 issues numéros

Single subscription
Abonnement simple

1 year/an : Continental Europe : 40 € - All others countries : 75 €
2 years/ans : Continental Europe : 70 € - All others countries : 125 €



Multi-copies subscription pack - Pack Abonnement Multi-Exemplaires

Get several copies of each issue at a discount price.

Recevez directement plusieurs exemplaires de chaque parution et bénéficiez de tarifs avantageux.

6 issues per year - 6 n°/an		Ultimate Jet Magazine 1 year - an
Europe	☐ 2 copies per issue - 2 ex / n°	☐ 70 €
	☐ 5 copies per issue - 5 ex / n°	☐ 216 €
All other countries Autres pays	☐ 2 copies per issue - 2 ex / n°	☐ 135 €
	☐ 5 copies per issue - 5 ex / n°	☐ 337 €

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

Corporate Offer
Spécial Entreprises

☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.

Company / Société :

Surname / Nom :

Name / Prénom :

Address / Adresse :

City / Ville:

Postal code / Code Postal :

Country / Pays :

Tel.:

E-MAIL :

Subscribe by phone*
Abonnez vous par téléphone*
+33 (0) 1 64 46 66 98

Please find enclosed my payment of _____ € to Callixto

Ci-joint mon règlement de _____ € à l'ordre de Callixto

Payment method: ☐ Check(Euros) ☐ Credit card
☐ Bank Transfer (please contact us)

Je règle par : ☐ Chèque ☐ Carte bancaire
☐ Virement (nous contacter)

Credit Card: following credit cards accepted : Visa, Mastercard, CB.

Carte bancaire : nous acceptons les cartes bancaires : CB, Visa, Mastercard.

Please complete the form - Remplir obligatoirement toutes les rubriques ci-dessous :

Card Number

N° Carte Bancaire :

CVC Code - Les 3 derniers chiffres figurant au verso de votre carte :

Expiration - Date d'expiration : /

Date :

Signature :

*payment by credit cards only * abonnement par carte bancaire uniquement

En application de l'article L.27 de la loi du 6 janvier 1978, les informations demandées ici sont indispensables au traitement de votre commande et aux services qui y sont associés. Elles ne seront transmises qu'au service assurant le traitement de votre commande et des services associés. Vous avez le droit d'accéder à ces informations, de demander éventuellement les rectifications nécessaires et de vous opposer à ce que vos noms, adresse et e-mail soient communiqués à d'autres entreprises en le demandant par écrit au service abonnements de Callixto.

CALLIXO

19 avenue des Indes- 91940 Les Ulis - FRANCE - 91940 Les Ulis - FRANCE - TEL : +33 (0) 1 64 46 66 98 • FAX : +33 (0) 1 64 46 65 36 - contact@callixto.com

belles demeures
LUXURY FRENCH PROPERTIES

spécialiste en immobilier de prestige depuis plus de 20 ans,
vous invite à devenir membre de son espace privé.

bdprivate.com
by bellesdemeures
LUXURY ESTATE

BIENVENUE

CHEZ VOUS

En exclusivité, vous serez les premiers à découvrir des biens haut-de-gamme ou confidentiels.
Notre notoriété vous garantit la meilleure rencontre entre l'offre et la demande, en toute confidentialité.

Rendez-vous sur
www.bdprivate.com



ULTIMATE JET



EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - AMERICAS

ONE WORLD, ONE EDITION
4 multimedia platforms ensure
unbeatable visibility on every continent

Magazine + Website + e-magazine + iPad®



Experience the power of global communication with Ultimate Jet

www.ultimatejet.com



ULTIMATE JET

Est édité par/is published by : La société CALLIXO

www.callixo.com

Siège social/Corporate headquarters :

Société CALLIXO

19 avenue des Indes

91940 Les Ulis - FRANCE

Tél. : +33 (0)1 64 46 66 98 – Fax : +33 (0)1 64 46 65 36

Email : contact@callixo.com

Sarl au capital de 200 000 €

RCS : 448 093 543 00012

Gérant/Legal Representative & Executive Director

Arnaud Devriendt

adevriendt@callixo.com

Directrice Général/Managing Director

Jill Samuelson

jillsamuelson@callixo.com

+33 (0)6 73 03 96 33

Comité de rédaction/Editorial board

Directeur de Publication/Executive Director

Arnaud Devriendt

Redacteur en Chef Adjoint/Assistant Editor

Frédéric Vergnères - fvergnères@callixo.com

+33 (0)6 64 02 08 84

Directeur Artistique/Art Director

Olivier Noël

Ont collaboré à ce numéro/Contributed to this issue

Greg Cellier, François Blanc,

Jean-Michel Salmon, Audrey Manbon,

Chloé Baud'huin, Céline Giraud, Aurélien Milon

Traduction/Translation

Megan Scoretz - Callixo

Régie Publicitaire/Advertising Sales

contact@callixo.com

+33 (0) 1 64 46 66 98

Développement commercial / Business Development

Jill Samuelson : jillsamuelson@callixo.com

Audrey Manbon : amanbon@callixo.com

Céline Giraud : cgiraud@callixo.com



Relais Thalasso

CHÂTEAU DES TOURELLES****

VOICI LA SOURCE
D'INSPIRATION QUE
TOUT LE MONDE
NOUS ENVIE

La Baie de la Baule est une grande source d'inspiration pour beaucoup d'entre nous. Depuis maintenant 20 ans, la famille Phélippeau y développe son expertise de la thalasso et des bienfaits marins, avec une énergie et un engagement constants.

C'est ici que sont nées les Suites RelaisThalasso®, espaces de confort ultimes qui ont définitivement révolutionné la thalassothérapie et changé la face du métier.

Pointe du Bec - 1, avenue Léon Dubas - 44380 Pornichet

Tél: 02 40 60 80 80 - tourelles@relaisthalasso.com

www.thalasso-tourelles.com



luxury
ACCESS Since Jet & Sun

VIP TAILOR MADE JOURNEYS
ALL AROUND THE WORLD

VOYAGES CLEFS EN MAINS

**LET YOURSELF
BE TAKEN AWAY**

**LAISSEZ VOUS
TRANSPORTER**

+33 (0) 1 48 16 00 00
luxuryaccess@jetmonde.com



GRAND PRIX DE MONACO 2015



PACKAGE PRICE FOR 2 NIGHTS AND 4 GUESTS

From Paris	19 800 €
From Milano	22 500 €
From Madrid	24 500 €
From London	25 000 €
From Moscow	55 000 €
From Dubai	92 000 €



PRICE INCLUDING PRIVATE JET, HELICOPTER TRANSFER AND ENTRANCE TICKETS FOR 4 GUESTS



WEEK-END in PARIS at ROYAL MONCEAU PALACE HOTEL



PACKAGE PRICE FOR 3 NIGHTS AND 2 GUESTS

From Madrid	15 000 €
From London	12 000 €
From Geneva	11 000 €
From Moscow	50 000 €
From Milano	12 400 €
From Dubai	65 000 €



PRICE INCLUDING PRIVATE JET AND 3 NIGHTS FOR 2 GUESTS

Luxury
ACCESS



Generates Performance From Precision.



OTWEM. Over-The-Wing Engine Mount is equal parts exacting and artful, a principle that has led to advancements in medicine, technology and life. Now it has led to the world's most advanced light jet.

HONDA

hondajet.com/OTWEM

HondaJet