

ULTIMATE JET



Flight test
Latitude
by Cessna

EUROPE

RUSSIA

MIDDLE EAST

ASIA

AMERICAS

#47

Interior *Reimagined.* *Remarkable.*

When imagination meets innovation, an amazing transformation happens. Gulfstream refurbishment, inspired expertise for your advantage.

To learn more, visit gulfstream.com/refurb.



To find out more about our refurbishment capability, or to schedule a one-on-one design consultation, please call +1 912 965 5983.

GulfstreamTM
A GENERAL DYNAMICS COMPANY



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

Cessna is certainly not yet done facing the economic vagaries of the market. However, it is clear that the Wichita aircraft manufacturer has once again demonstrated the full extent of its expertise with the Latitude. Our test pilot Greg Cellar has had the privilege to try out the latest addition to the Citation family and found it to be remarkable on many points. The dedicated feature in this issue lays out the extent of the device's capabilities, both in terms of performance as well as in ease of use clearly demonstrate that Cessna's choices have met the demands of the market. Notably we observe how the cabin meets the current trends

Cessna's revival

and needs of owners and operators both aesthetically and technologically. The Citation Latitude is tailor-made to the needs of the intermediate segment, and though the segment is still going through some turbulence, all signs lead to little or no doubt that it could soon experience a resurgence of activity. Including for the on-demand market, particularly in Europe, and the new Citation is perfectly suited. If the Latitude is undoubtedly sign of revival at Cessna, the presentation of the second version of the Longitude at the NBAA in Las Vegas could in and of itself mark a new era for the aircraft manufacturer.

Cessna n'en a certes pas fini avec les aléas économiques du marché. Pour autant, force est de constater que l'avionneur de Wichita vient une nouvelle fois de démontrer toute l'étendue de son savoir faire avec le Latitude. Le dernier-né de la famille Citation, que notre pilote d'essai, Greg Cellier, a eu le privilège d'essayer, se révèle remarquable sur de nombreux points. Vous verrez à travers ces pages l'étendue des capacités de l'appareil, tant sur le plan des performances que sur celui de sa simplicité d'emploi, ainsi que les choix réalisés par Cessna pour atteindre ses objectifs de marché. On notera au passage sa cabine, répondant aux tendances et aux besoins des propriétaires et opérateurs,

La reconquête de Cessna

tant d'un point de vue esthétique que technique. Le Citation Latitude est taillé à la mesure des attentes du segment intermédiaire, même si celui-ci traverse encore, il est vrai, quelques turbulences. Nul doute que ledit segment pourrait connaître, sous peu, un regain d'activités. Et notamment sur le marché du vol à la demande, y compris en Europe, où le nouveau Citation sera parfaitement adapté au contexte. Si le Latitude signe incontestablement un certain renouveau chez Cessna, la présentation de la seconde version du Longitude, lors du salon du NBAA, qui se tiendra à Las Vegas dans quelques semaines, pourrait marquer, à elle seule, le seuil d'une nouvelle ère au sein de la maison Cessna.



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

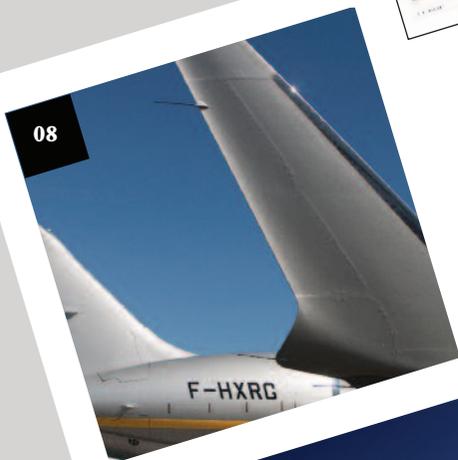
LEGACY[®] 500

BY EMBRAER





Contents Sommaire



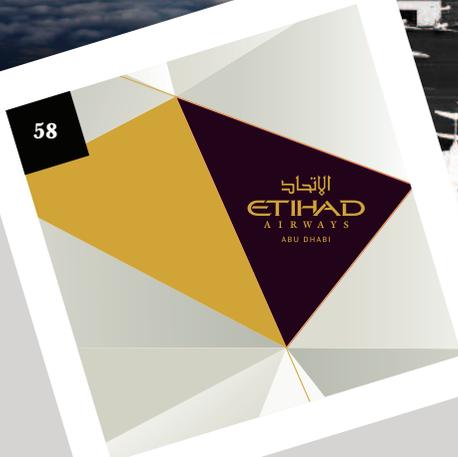
08



28



42



58



66

- 08 NEWS**
- 10 MANUFACTURER**
- 16 OPERATORS**
- 18 FBO**
- 20 MRO & COMPLETION CENTER**

28 FLIGHT TEST
LATITUDE
CESSNA'S NEW CONQUEROR

42 INTERVIEW
FABIO GAMBA
CHAIRMAN OF EBAA

58 COMPANY
ETHIAD AIRWAYS
FROM THE "RESIDENCE" TO PRIVATE JETS

66 FOCUS
STORMY TIMES AHEAD FOR
MANUFACTURERS

AIRMANSHIP SKILLS

MAINTAIN PROFICIENCY WITH FLIGHTSAFETY'S ADVANCED PILOT COURSES



“These advanced courses will bring flight crews a level of ‘exceptional knowledge’ that is important for safe operations.”

– **Randy Gaston**, Vice President, Flight Operations
Gulfstream Aerospace

Randy Gaston has been with Gulfstream for more than 20 years and was chief test pilot during development of the GV. He is a graduate of the USAF Test Pilot School at Edwards AFB. Randy was test pilot with the FAA Aircraft Certification Office and chief test pilot for the B-1B bomber.

As cockpit technology advances, one thing never changes: The Best Safety Device in Any Aircraft Is a Well-Trained Crew. The advanced-technology systems built into today's aircraft offer many benefits and advantages. While the understanding and appropriate use of automation are important, developing and maintaining core airmanship skills are paramount, especially in emergency situations. A crew's first focus in an emergency should be flying the aircraft and maintaining or working to return to stable flight. Only when the plane is under control should attention turn to analyzing the situation, determining the cause and, finally, taking corrective action. A new series of courses from FlightSafety enables crews to experience and recover from challenging situations – based on analysis of actual incidents – that demand solid flying skills, swift and accurate decisions and precise communication.

ADVANCED PILOT COURSES

- Upset Prevention and Recovery
- Rejected Takeoff Go/No-Go
- Energy Management
- CRM/Human Factors LOFT



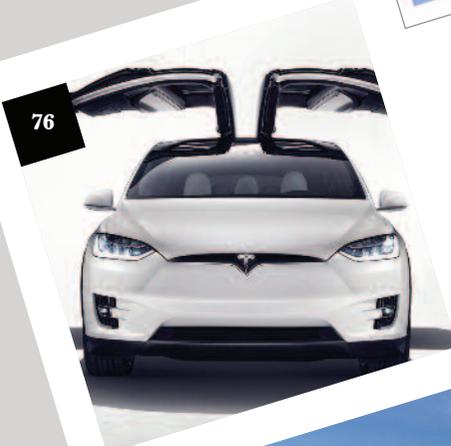
Aviation professionals from around the world trust us to provide the highest quality training and outstanding service. More than 1,800 highly experienced professional instructors deliver aircraft- and mission-specific courses, using our comprehensive training systems and advanced-technology flight simulators designed to enhance safety. Trust your training to FlightSafety. You'll see why so many aviation professionals make the same choice. And have since 1951.

For information, please contact Steve Gross, Vice President, Sales • 314.785.7815
sales@flightsafety.com • flightsafety.com • A Berkshire Hathaway company

FlightSafety
international



Contents Sommaire



76

76 ONROAD
TESLA
MODEL X & P 85 D



80

80 YACHT
ROMEA,
THE CALL OF THE SEA...



84

84 PLUG & PLAY
DEEPLIGHT DRAGON



88

88 LUXURY ACCESS
SEA, JET & SUN



90

90 HOTEL
PALAZZO MARGHERITA



96

96 HOTEL
MAALIFUSHI BY COMO
MALDIVES



Leads By Design.



OTWEM. Over-The-Wing Engine Mount has created new levels of speed, spaciousness, fuel efficiency and outright performance. Purposeful design leads to very purposeful results.

HONDA

hondajet.com/OTWEM


HondaJet



© PHOTOS
• Embraer
• Gulfstream
• Frédéric Vergnères
• Landmark
• Comlux
• DC Aviation
• Dassault Aviation



NEWS

10 **Manufacturer**

16 **Operator**

18 **FBO**

20 **MRO & Completion Center**



Legacy 450 certification

On September 10, just ten days after having obtained its type certification for its Legacy 450 from the Federal Aviation Administration (FAA), the European Aviation Safety Agency (EASA) issued its certification for the aircraft. By receiving these two main type certifications Embraer can now begin with its first deliveries of the aircraft in the fourth quarter of the year. •

Certification pour le Legacy 450

Dix jours à peine après avoir obtenu la certification de type pour son Legacy 450 de la part des autorités de l'aviation civile américaine, FAA- Federal Aviation Administration - l'AESA – Agence européenne de la sécurité aérienne - a, le 10 septembre dernier, délivré à son tour le précieux sésame. L'obtention de ces deux principales certifications de type va permettre à Embraer de débiter les livraisons des premiers exemplaires de l'appareil au quatrième trimestre de cette année. •

Embraer expands its sales network

The Brazilian aircraft manufacturer is expanding its European sales network by adding a new brand representative. Embraer authorized the German company Atlas Air Service to represent it in order to sell its entire catalog of business jets in Germany, Austria and Switzerland. •

Embraer étend son réseau de vente

Le réseau de vente de l'avionneur brésilien s'agrandit en Europe avec l'introduction d'un nouveau représentant de la marque. Embraer a en effet autorisé la société allemande Atlas Air Service à le représenter pour la vente de l'ensemble de son catalogue d'avions d'affaires en Allemagne, ainsi qu'en Autriche et en Suisse. •

ONE KAMAN WITH YOU, FROM CONCEPT TO COMPLETION.



For decades, the Kaman name has been synonymous with aerospace innovation and excellence. Today, Kaman's deep engineering talent and advanced certification, production and aircraft integration capabilities — including metal and composite structures, specialty bearings and a turnkey solution for tooling design and manufacturing — provide diverse aerospace customers robust solutions and an important competitive edge.

From cockpit to rudder, from concept to completion, there's only one name to know. Kaman.

Kaman Dubai Booth No. 1851

US | UK | INDIA | MEXICO | GERMANY

KAMAN.COM/AEROSPACE | 860.242.4461

KAMAN
Aerospace



Over 100 hours for the G500

The G500 program seems to be moving forward without a hitch. At least according to Gulfstream in a recent press release which reports the major steps completed for the test flights as the G500 prototype racked up over 100 flight hours in 45 missions. During these flights, the teams of engineers performed "long flights" of 5 hours and 22 minutes reaching an altitude of 38,500 ft (11,735 m) and a maximum speed of Mach 0.80. All of these test flights were performed less than a year after the launch of the G500/G600 program which kicked off on October 14, 2014. The test program is expected to include four prototypes, each of which has been allocated a very specific role.

While the first prototype (T1) will be dedicated to testing performance and handling, the second (T2) will for its part be reserved for flight loads validation. Prototypes T3 and T4 will be respectively used to validate the avionics systems and the "human" factors and supporting systems. The program is also slated to include an aircraft with a fully-fitted interior to validate the functionality and compatibility of systems within the cabin. While the T1 prototype has already completed more than half of the flight tests (maximum speed, stall testing, etc.), the three other aircraft should soon be airborne.

At the same time as the flight testing, Gulfstream stated that it had finished the stress testing and that the G500/G600 program had accumulated more than 39,000 "laboratory" test hours. The G500 and G600 are set to enter into service respectively in 2018 and 2019. •

Le G500 dépasse la centaine d'heures

Le programme du G500 semble se dérouler sans accroc. C'est en tout cas ce qu'indique Gulfstream dans un récent communiqué. Celui-ci fait état d'un cap important dans le déroulé des essais en vol, puisque le prototype du G500 a dépassé les 100 heures de vols pour un total de 45 missions.

Au cours de celles-ci, les équipes d'ingénieurs ont réalisé un vol « long » de 5 heures et 22 minutes, atteint l'altitude de 38 500 ft (11 735 m) et une vitesse maximum de Mach 0,80. L'ensemble de ces vols d'essais a été réalisé moins d'un an après le lancement du programme G500/G600 qui, pour rappel, a été officialisé le 14 octobre 2014. Le programme d'essai devrait compter au total quatre prototypes, chacun d'entre eux ayant été affecté à une mission bien précise. Ainsi, le premier prototype (T1) sera consacré aux essais de performances et de manœuvrabilité, tandis que le second (T2) sera réservé aux essais de masses. Les prototypes T3 et T4 seront respectivement amenés à valider les systèmes avioniques, les facteurs humains et le soutien technique. Le programme prévoit également l'intégration d'un appareil de présérie entièrement aménagé, afin de valider les fonctionnalités et les compatibilités des systèmes au sein de la cabine. Si le prototype T1 a déjà réalisé plus de la moitié des essais de l'enveloppe de vol (vitesse maxi, essai de décrochage), les trois autres appareils devraient prendre l'air d'ici peu. Parallèlement aux essais en vol, Gulfstream indique avoir terminé les essais de fatigue de cellule.

Le programme G500/G600 a accumulé plus de 39 000 heures d'essai de « laboratoire ». Les G500 et G600 devraient, selon l'avionneur, entrer en service respectivement en 2018 et 2019. •

SILVERCREST

*Designed to empower
the new generation
of business jets*

The **Haute Couture** of **High Performance**
Every precise line reveals **unrivaled Efficiency**
Tailored for **higher, faster, farther** flights
The industry's **most advanced real-time monitoring**
Be amazed by the Genius behind the Beauty

Higher



Faster

Farther





Global 7000 program update

After having pushed back the entry into service of its Global 7000 and 8000 by nearly two years, Bombardier provided a progress report on the program and in particular that of the Global 7000.

The aircraft manufacturer revealed that major steps had been taken on the first flight test vehicle (FTV1). The aircraft which is fitted with all the major structural elements (front, central and rear sections of the fuselage, the wings, the landing gear as well as the horizontal and vertical stabilizers) has undergone the necessary work for the installation of the engines. Bombardier also announced that it had started the installation of the wiring harness as well as the functional test procedures. As the FTV1 moves forward, Bombardier also finished connecting the various sections of the second aircraft (FTV2).

Two other prototypes, that will also be used for test flights, are at various ages of completion or assembly. Other stages of development were completed with the test cell and system tests. The Integrated Systems Test and Certification Rig (ICTCR) was entered into service and tests are under way to receive the air safety license. The Systems Integration Test Stand (SITS) was installed in Toronto. These complete trials should guarantee the maturity and reliability of the structure and the various systems of the aircraft throughout the test program and prior to the entry into service of the aircraft which at this time has not been specified. •

Un point sur le programme Global 7000

Après avoir repoussé de près de deux ans l'entrée en service de ses Global 7000 et 8000, Bombardier a dévoilé en septembre l'état d'avancement du programme, et plus particulièrement celui du Global 7000. L'avionneur a ainsi fait savoir que d'importantes étapes clés avaient été réalisées sur le premier véhicule d'essai en vol (FTV1). L'appareil, qui dispose de tous les éléments structuraux majeurs (soit les sections arrières, centrale et avant du fuselage, la voilure, le train d'atterrissage, ainsi que la dérive et les stabilisateurs), a subi le chantier nécessaire à la mise en place des moteurs.

Outre leur mise en place, Bombardier indique également avoir débuté l'installation des faisceaux de câblages, ainsi que les procédures d'essais fonctionnels. Parallèlement à la progression du FTV1, l'avionneur a également finalisé le raccordement des différentes sections sur le second appareil (FTV2). Deux autres prototypes, qui serviront eux aussi aux essais en vol, en sont à divers stades de fabrication et d'assemblage. D'autres étapes du développement ont été franchies avec les essais cellule et système.

Le banc d'essai et de certification intégré des systèmes (ISTCR) a été mis en service et les tests en vue de l'obtention de la licence de sécurité aérienne sont en cours. Le banc d'essai avionique (SITS) a quant à lui été installé sur le site de Toronto. Ces essais complets doivent amener à garantir la maturité et la fiabilité de la structure et des différents systèmes de l'avion tout au long du programme d'essai, et ce avant l'entrée en service de l'appareil qui, pour l'heure, n'a pas été précisée.

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



A Global for iXAir

In mid-October, the airline iXAir added a Global 6000 (XRS) into its fleet. With this new aircraft, registered F-HXRG, iXAir is the first French airline to operate this type of plane for public transport. The aircraft will be made available to the market for charter flights from Paris Le Bourget. •

Un Global pour iXAir

La compagnie aérienne iXAir a introduit à la mi-octobre un Global 6000 (XRS) au sein de sa flotte. Avec ce nouvel appareil, immatriculé F-HXRG, iXAir est la première compagnie hexagonale à exploiter ce type de machine en transport public. L'avion sera mis à disposition du marché des vols à la demande au départ de Paris-Le Bourget. •



Legacy 500 for Flexjet

The North American operator specialized in co-ownership received its first Legacy 500 at the end of September. This delivery is part of the order that Flexjet made with Embraer in the middle of the year for a number of Legacy 450 and 500 that was not made public. The first Legacy 450 should enter into service for the airline in 2016. •

Legacy 500 pour Flexjet

L'opérateur nord-américain spécialisé dans la multipropriété a réceptionné à la fin de septembre son premier Legacy 500. Cette livraison fait suite à une commande passée en milieu d'année par Flexjet auprès d'Embraer, pour un nombre de Legacy 450 et 500 qui n'a pas été dévoilé publiquement. Le premier Legacy 450 devrait pour sa part entrer en service au sein de la compagnie en 2016. •



Fifteenth aircraft for Vertis Aviation

Barely six months after the opening of its subsidiary in South Africa, Vertis Aviation reported the arrival of a Global 6000 into its fleet. The entity based in Johannesburg now has a fleet of four aircraft including, in addition to the newcomer, a Learjet 45, a Boeing 727 as well as an AgustaWestland A139 helicopter. The Global 6000, which will be operated for charter flights, is the fifteenth aircraft to join the Vertis Aviation group, which in addition to South Africa, includes entities in the United Kingdom, Switzerland and the United Arab Emirates. •

Quinzième appareil pour Vertis Aviation

Six mois à peine après l'ouverture de sa filiale en Afrique du Sud, Vertis Aviation a enregistré l'arrivée d'un Global 6000 au sein de sa flotte. L'entité basée à Johannesburg va désormais disposer d'un parc de quatre appareils incluant, outre le dernier arrivé, un Learjet 45, un Boeing 727, ainsi qu'un hélicoptère AgustaWestland A139. Le Global 6000, qui sera mis en opération pour les vols à la demande, est le quinzième appareil à intégrer le groupe Vertis Aviation qui, outre l'Afrique du Sud, compte des entités en Grande-Bretagne, en Suisse, ainsi qu'aux Emirats Arabes Unis. •

Experience individual services. At our FBOs in Geneva, Lugano and Munich.



At RUAG FBOs we want our customers to feel most welcome at any time. Whatever you wish: feel free to ask. We will do anything to make you feel comfortable while your aircraft gets the most reliable service you can

imagine. At our one-stop-shops we undertake several maintenance service operations during one single downtime – adjusted to your personal schedule. Welcome to RUAG FBOs.



RUAG Schweiz AG | **RUAG Aviation** | Business Aviation
1217 Meyrin Geneva | Switzerland
Phone +41 22 710 44 00 | info.businessaviation@ruag.com
www.ruag.com/ba/fbo

**Together
ahead. RUAG**



BBA Aviation



**LANDMARK
A V I A T I O N**

BBA Aviation buys Landmark

After some speculation at the end of August over the sale of Landmark Aviation, it was revealed that the British aviation service group BBA Aviation will be the new owner. BBA Aviation announced at the end of September an agreement with the Carlyle fund to buy its American competitor Landmark Aviation for a little over 2.06 billion dollars.

The English entity explains wanting to develop the Signature company, which provides various ground services. To finance the acquisition, BBA Aviation is expected to raise 748 million pounds (over one billion euros) through the sale of its shares. The group hopes to improve its earnings per share in 2017. (With AFP and Reuters) •

BBA Aviation rachète Landmark

Après quelques spéculations à la fin août sur la mise en vente de Landmark Aviation, c'est finalement le groupe britannique BBA Aviation qui sera le nouveau propriétaire de la marque. BBA Aviation a en effet annoncé à la fin de septembre un accord avec le fonds Carlyle pour lui racheter son concurrent américain Landmark Aviation pour un peu plus de 2,06 Md\$.

L'entité britannique explique vouloir ainsi développer la société Signature, laquelle s'occupe, notamment, de fournir différentes prestations au sol. Pour financer l'acquisition, BBA Aviation devrait lever 748 M£ (plus d'1 Md€) en vendant ses actions. Le groupe espère améliorer son bénéfice par action en 2017. (Avec AFP et Reuters) •

 Crafted in Switzerland

PC-12 NG



 **PILATUS**

FLY CLOSER AND CAST OFF EARLIER

The PC-12 NG gives its operators the ability to safely access thousands of locations around the world. Its outstanding short-field performance and the capability of operating from grass, dirt, or gravel runways opens up an incredible level of mobility. Fly first-class and save time with the Pilatus PC-12 NG.

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



Comlux America wins over Boeing

Boeing Business Jet signed an agreement with Comlux America for the subcontracting of repairs covered under warranty. The Comlux America maintenance center located in Indianapolis was named as an approved repair and service center for the repair of any defects both in terms of maintenance and cabin design.

Comlux America gagne de la confiance chez Boeing

Boeing Business Jet a signé un agrément avec Comlux America pour la sous-traitance des réparations couvertes par la garantie. Le centre de maintenance de Comlux America situé à Indianapolis, a en effet été désigné comme centre autorisé de réparation et de service agréer dans la réparation de défectuosité tant dans le domaine de la maintenance que de l'aménagement cabine. •

New designer at West Star Aviation

West Star Aviation specialized in various service sectors related to maintenance and cabin design announced that Veta Traxler had joined its teams. The new designer, a specialized science graduate in interior architecture and a winner of numerous international prizes in the field, joined the interior and exterior design team of the company based in Grand Junction, Colorado. •

Nouveau designer chez West Star Aviation

West Star Aviation, spécialisé dans différents secteurs de services liés à la maintenance et à l'aménagement de cabine, a annoncé l'arrivée de Veta Traxler au sein de ses équipes. Il est titulaire d'une licence en sciences spécialisées dans l'architecture intérieure et lauréat de nombreux prix internationaux dans le domaine. Il a rejoint les équipes de design intérieur et extérieur de la société basée à Grand Junction, dans l'Etat du Colorado. •



DC Aviation étend ses capacités de maintenance

Le site d'Al-Futtaim de DC Aviation étend ses capacités de maintenance au poste de pilotage « Vision » pour les Global 5000 et 6000. Pour ce faire, l'entité a reçu l'approbation des autorités de l'aviation civile des Emirats Arabes Unis (GCAA – General Civil Aviation Authority) et de l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA). Les opérations de maintenance et de révisions, seront réalisées au sein de hangars pouvant accueillir jusqu'à quatre Airbus ACJ ou Boeing BBJ. Les installations de 5 700 m², qui permettent également d'offrir une maintenance en escale pour des appareils de type Challenger 604/605, Gulfstream G550/650 et Falcon 7X, sont basées sur le site de Dubai World Central. •

DC Aviation expands its maintenance capacities

DC Aviation's Al-Futtaim site is expanding its maintenance capacities to the "Vision" flight deck for the Global 5000 and 6000. The company received the approval to do so from the United Arab Emirates civil aviation authorities (GCAA – General Civil Aviation Authority) and the European Air Safety Agency (EASA). The maintenance and overhaul operations will be performed within dedicated hangars with room for up to four Airbus ACJ or Boeing BBJ. The 5,700 m² facilities based at Dubai World Central also provide stopover maintenance for the Challenger 604/605, Gulfstream G550/650 and Falcon 7X. •

WINTER'S ON ITS WAY



AVOID DE-ICING AND KEEP YOUR SLOT
EXPERIENCE THE LX HANGAR
NEW AT PARIS-LE BOURGET AIRPORT



www.advancedairsupport.com



RUAG Aviation minimises downtime and cost of Dassault C-Check maintenance

RUAG Aviation in Geneva provides C-Check services for a wide range of international and Swiss customers, specifically for the Dassault Falcon 7X, 2000LXS, 900 LX. Traditionally, these maintenance checks involve significant and often unpredictable costs and downtime. RUAG therefore offers the Tempeus® Customer Online Portal and flexible shift work to get its customers' aircraft off the ground sooner.

RUAG Aviation offers double maintenance shifts from Monday to Thursday to increase flight availability and reduce maintenance costs. The company's tried-and-tested Tempeus® Customer Online Portal diagnoses aircraft failures, manages aircraft on ground (AOG) and ensures transparency with respect to progress and pricing. The tool is compatible with all aircraft types and provides customers

with online access to progress reports at all times. Thanks to the tool and the company's shift-based organisation, RUAG Aviation has managed to reduce average aircraft downtime by 20-30%, generating significant savings for customers.

The tool also guarantees a high degree of flexibility, enabling customers to order and approve additional work at any time during the maintenance check. And as a one stop shop, RUAG Aviation provides aircraft upgrade services which can be carried out alongside the C-Check. This allows customers to optimise their aircraft's downtime and combine the maintenance check with other services such as cabin refurbishment, avionics upgrades and the installation of new cabin entertainment systems – areas where RUAG

Aviation has decades of experience.

RUAG Aviation is an EASA Part 21 J and G approved Design and Production Organisation and can therefore carry out complex design upgrades as well as develop minor and major aircraft modifications.

All services provided by RUAG Aviation are optimised with regard to time and maintenance costs, and are always in line with customer expectations and specifications. •



RUAG Aviation optimise la durée d'immobilisation et le coût de maintenance des visites de type C d'appareils Dassault

Basée à Genève, la société RUAG Aviation réalise des visites de type C pour une panoplie de clients suisses et du monde entier sur des modèles Falcon 7X, 2000LXS et 900 LX chez Dassault.

Auparavant, ces visites constituaient des charges élevées et une durée d'immobilisation importantes et souvent imprévisibles.

RUAG a donc créé Tempeus®, un portail virtuel dédié aux clients disposant d'un planning de maintenance souple dans l'objectif d'accélérer la mise à niveau des avions de sa clientèle.

RUAG Aviation propose à ses clients un double planning de maintenance du lundi au jeudi afin d'augmenter la disponibilité de l'appareil et réduire d'autant les coûts de maintenance. Le portail Internet Tempeus® dédié aux clients a fait ses preuves dans le diagnostic des pannes sur avions et la gestion AOG, le tout dosé de transparence vis-à-vis de l'avancement des travaux et du coût associé.

L'outil est utilisable pour tout type d'appareils et offre à ses clients un accès aux rapports d'évolution disponibles à tout moment.

Grâce à cet outil et son organisation, RUAG Aviation est parvenue à réduire la durée moyenne d'immobilisation des appareils de 20 à 30 % et ainsi générer des économies pour le client.

L'outil garantit un degré élevé de flexibilité, permettant aux clients de commander et valider les travaux supplémentaires à toute étape de la maintenance. Cette prestation tout-en-1 permet à RUAG Aviation d'offrir des mises à niveau pouvant être effectuées simultanément que les visites de type C.

Les clients peuvent donc optimiser la durée d'immobilisation de leur avion et conjuguer cette visite avec d'autres services tels que la réfection de la cabine, les mises à niveau aux derniers standards des systèmes d'instruments

et l'installation de nouveaux systèmes multimédias en cabine – des domaines de prédilection de RUAG Aviation depuis des années. RUAG Aviation détient les certifications requises par la législation aéronautique EASA dans la conception et la production (règlement Part 21, sous-parties J et G, DOA et POA).

De ce fait, elle peut donc prendre en charge des mises à niveau complexes et élaborer des modifications importantes ou plus réduites sur les appareils.

Tout service fourni par RUAG Aviation est optimisé en ce qui concerne la durée et les coûts de maintenance, et répond sans exception aux attentes et aux exigences de ses clients. •



Dassault Falcon Service (DFS) expands to Bordeaux-Merignac

DFS started building new maintenance units in mid-October on the Bordeaux-Merignac site in order to strengthen its maintenance capacities. The new building will be located beside Dassault Aviation's current facilities and adjacent to Sabena Technics, a partner of Dassault. Spanning 7,200 m², DFS' infrastructure will benefit from direct access to the runway and will have room to simultaneously work on six Falcon 7X, 8X and 5X.

This new section is set to enter into service in the third quarter of 2016, just in time to ensure the increased pace of C-type visits from the first Falcon 7x. In addition to maintenance, the new facilities may also be used to repair structures, cabin redesign, avionics modifications and other various cabin work.

This new MRO (Maintenance, Repair and Operations) center follows other recent developments by DFS such as the expansion and upgrade of the Le Bourget site as well as the installation of satellites and Go Teams in London Luton, Nice and Moscow-Vnukovo •

Dassault Falcon Service (DFS) s'étend à Bordeaux-Merignac

DFS a lancé à la mi-octobre les travaux de construction de nouvelles unités de maintenance sur le site de Bordeaux-Merignac afin de renforcer ses capacités d'entretien. Le nouveau bâtiment sera voisin des installations actuelles de Dassault Aviation et sur une parcelle adjacente à l'établissement de Sabena Technics, société avec laquelle Dassault a conclu un partenariat. D'une superficie de 7 200 m², les infrastructures de DFS bénéficieront d'un accès direct à la piste et pourront accueillir simultanément jusqu' à six avions de type Falcon 7X, 8X et 5X. Cette nouvelle portion devrait entrer en service au troisième trimestre de 2016, juste à temps pour assurer la montée en cadence des visites de type C des premiers Falcon 7X. Outre la maintenance, les nouvelles installations pourront également réaliser des réparations de structures, les réaménagements de cabine, les modifications avioniques, ainsi que divers travaux de cabine.

Ce nouveau centre de MRO (maintenance, révision et réparation) fait suite à d'autres développements récents engagés par DFS, tels que l'expansion et la modernisation du site du Bourget, ainsi que l'implantation de satellites et de « Go Teams » à Londres-Luton, à Nice et à Moscou-Vnukovo. •

New Microturbo facilities in San Diego

At the end of September, Microturbo, a subsidiary of Turbomeca (Safran), inaugurated a new manufacturing plant for auxiliary power units for commercial aircraft. Pierre-Yves Morvan, CEO of Microturbo and Rick Elgin, director of Microturbo San Diego, presided over the event in the presence of local managers and industrial partners.

This new 2,045 m² unit includes a 605 m² production zone and will help support Microturbo's growth in the business aviation market, as it is now entirely responsible for the APUs of Bombardier's Global 7000 and 8000 and Dassault Aviation's Falcon 5X. The site currently employs 60 people but this number is expected to grow during the series production of this equipment. •

Nouvelles installations Microturbo à San Diego

Microturbo, filiale de Turbomeca (Safran), a inauguré à la fin de septembre, à San Diego, une nouvelle usine de production de groupes auxiliaires de puissance (APU) pour avions commerciaux.

Pierre-Yves Morvan, directeur général de Microturbo et Rick Elgin, directeur de Microturbo San Diego, ont présidé l'événement en présence de responsables locaux et de partenaires industriels. Cette nouvelle unité de 2 045 m² comprend une zone de production de 605 m² et permettra d'accompagner la croissance de Microturbo sur le marché de l'aviation d'affaires, à la suite de la prise de responsabilité complète des APU des Global 7000 et 8000 de Bombardier et du Falcon 5X de Dassault Aviation. Ce sont 60 personnes qui travaillent actuellement sur ce site, lequel devrait monter en puissance lors de la production en série de ces équipements. •

OEM PROVED

AVIONICS UPGRADES



Give yourself and your passengers the peace of mind that comes from putting flight-critical information at your fingertips while increasing the resale value of your aircraft. Contact your Textron Aviation company-owned service center today to discuss upgrading your avionics.



Beechcraft



Hawker

TEXTRON AVIATION

service.txtav.com

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

© 2015 Textron Aviation Inc. Cessna's logo and Cessna are registered trademarks of Textron Innovations Inc., used by permission. Beechcraft and Hawker are registered trademarks of Beechcraft Corporation.



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





LATITUDE

Cessna's new conqueror

On a beautiful September day at the Le Bourget airport I discovered the new Latitude, accompanied by Guillaume Soumier, Cessna's sales director for Europe and Africa. Superbly streamlined the aircraft registered as N685CL (CL for Citation Latitude) is ready and waiting for this test flight of just over one hour.

Cessna's new twinjet, which received type certification in the USA last summer, began its first "European tour" and European certification is expected before the end of 2015.

LATITUDE

le nouveau conquérant de Cessna

C'est par une radieuse journée de septembre, en plein cœur de l'aéroport de Bourget, que nous découvrons le tout nouveau Latitude, accompagnés de Guillaume Soumier, responsable des ventes Europe et Afrique pour Cessna. Racé, l'appareil immatriculé N685CL (CL pour Citation Latitude) semble n'attendre que nous pour ce vol d'essai d'une durée d'un peu plus d'une heure.

Le nouveau biréacteur de Cessna, certifiée aux Etats-Unis l'été dernier, débute son premier « tour d'Europe » alors que sa certification européenne n'est pas attendue avant la fin de l'année 2015.

by Greg Cellier & Frédéric Vergnères



FAMILY RESEMBLANCE

To the untrained eye this gleaming jet appears relatively identical to the Citation Sovereign+. Beyond the general shape, its wings are what first catch your eye with their superb curved winglets. This feature is reminiscent of an upgrade to the Sovereign, and seen from above the two aircraft appear identical.

While the exterior design has a multitude of similarities, the difference can really be seen inside. Amidst fierce competition between manufacturers in the “super mid-size” segment, the key lies in finding the right balance between comfort, performance and operating cost.

And upon walking up the airstairs, the cabin's comfort is undeniable with 25% larger windows than the Sovereign providing the already very bright cabin with even more light!

FAUX JUMEAUX

Vue de l'extérieur, la machine change relativement peu du Citation Sovereign pour un œil non averti... Au-delà de la forme générale, c'est son aile sans becs se terminant par un « winglet » profilé dans la voilure qui attire l'œil. Cette particularité nous fait penser à une évolution du Sovereign et, vues de haut, les deux machines semblent identiques. Si le design extérieur est jalonné de points communs, la différence se joue tout entière à l'intérieur. Dans cette compétition féroce que se livrent les constructeurs sur le segment des « super intermédiaires », la clef se trouve dans le confort, les performances et les coûts d'exploitation.

Et dès la montée de l'escalier d'accès, le confort de la cabine est au rendez-vous avec, au passage, des hublots

25 % plus grands que ceux du Sovereign, donnant à la cabine, déjà très claire, une grande luminosité.



COCKPIT TOUR

I get acquainted with the cockpit by settling into the left seat. For this flight, the aircraft is manned by a crew from Wichita: Wade Williams, demo captain, and U.J. Personen, test pilot, who participated in the certification of the aircraft.

It takes around twenty minutes for me to familiarize myself with the Garmin 5000 interface. Cessna opted for a partnership with Garmin to equip the cockpits of its aircraft.

My first impression is surprise at the stripped down flight deck. There are only three large LCD screens (14.1 inch/35.81 cm) facing us from which the pilots organize and choose their options.

The system's main innovation is the

four GTC (Garmin Touch Controllers), incredibly easy-to-use touch screens that act as an interface for nearly all the parameters. The lighting system of the controls is displayed in blue (normal operations), white (manual operations), orange (system error) and red (failure). A visual element that is particularly practical and well designed. With Wade Williams, I get an overview of the systems displayed on the central screen via the GTC. The electrical system is based on total redundancy with five generators (two for each engine and one on the APU). The hydraulic system is very simple (a reservoir, a pump for each engine and an auxiliary pump for the parking brake) as well as the fuel system. →

TOUR DU POSTE

Je découvre le poste de pilotage en m'installant sur le siège de gauche. Pour ce vol, nous sommes accompagnés par un équipage de Wichita :

Wade Williams « *demo captain* » et U.J. Personen, pilote d'essai qui a participé à la certification de la machine. Nous avons une vingtaine de minutes pour que je me familiarise avec l'interface Garmin 5000. Cessna a en effet opté pour un partenariat avec Garmin pour équiper désormais tous les cockpits de ses appareils. Et dès le premier coup d'œil, je note avec surprise un poste de pilotage épuré. Seuls trois écrans LCD de grande taille (14,1 inch-35,81 cm) nous font face et permettent une organisation des éléments au choix des pilotes. L'innovation principale du

système réside dans les quatre GTC (Garmin Touch Controllers), écrans à commande tactile très intuitifs qui permettent d'interagir sur quasiment tous les paramètres.

La philosophie lumineuse dans le poste prévoit que tout ce qui est allumé en bleu (fonctionnalité normale) soit bien discernable du blanc (mis en fonction manuellement), de l'orange (défaut système) et du rouge (panne). Un détail visuel particulièrement pratique et bien pensé.

Avec Wade Williams, nous passons en revue les systèmes affichés sur l'écran central via les GTC.

Le système électrique s'appuie sur une redondance totale avec cinq générateurs (deux sur chaque moteur et un sur →



→The synoptics presented give a simple and precise representation. The Pratt & Whitney PW306D engines are the same as those on the Sovereign and have a good reputation in business aviation for their reliability, easy maintenance and surprise-free maintenance costs. By clearing out the interrupters and freeing the ceiling from any buttons apart from the satellite telephone, the cockpit has an incredibly spacious feel. The leather seats and their detailed settings allow you to be very comfortably seated which is essential for flights as long as six hours.

→l'unité auxiliaire de puissance – APU). Le circuit hydraulique est très simple (une bache, une pompe sur chaque moteur et une pompe auxiliaire pour le frein de parc), ainsi que le système carburant. Les synoptiques présentées permettent une représentation précise et simple. Les moteurs Pratt & Whitney PW306D sont les mêmes que ceux du Sovereign et bien connus en aviation d'affaire pour leur fiabilité, d'un entretien facile et garantis de coûts de maintenance sans surprise.

Le dépouillement en terme d'interrupteurs est à saluer et le plafonnier est, lui, exempt de tout « bouton » ; sauf du téléphone par satellite, ce qui donne une incroyable impression d'espace dans le cockpit. Les sièges en cuir et leurs réglages fins permettent une excellente et très confortable assise et sont un atout indéniable, notamment pour des vols qui peuvent durer jusqu'à six heures...



START UP

Loaded with 6,480lbs of fuel (with a maximum capacity of 11,400lbs – 5,170 kgs - with just the wing tanks), the planned flight will leave from Le Bourget to Reims then Dijon and back to Le Bourget.

We plan to quickly ascend to FL400 in order to assess the jet's performance in today's conditions (ISA-6). There are six people on board. I divided my screen between the Primary Flight Display (PFD) on the left and ground and departure maps on the right and used my right GTC to verify that the flight plan uploaded in the system matched the departure sheet. We confirmed the ATIS and then started the engines on the

operational APU which alone powers the cabin and cockpit. The startup is efficient and monitored by FADEC and in less than three minutes we were ready to roll. Taxiing is simple and the Nose Wheel Steering (NWS) uses a small steering wheel on the left or rudder paddles (providing 8 degree movement compared with 81 degrees for the tiller). We verify our speed characteristics: 99kt for V1 (take-off decision speed), 102kt for Vr (rotation speed) and 112kt for our V2 (take-off safety speed) with a weight of around 27,000 lbs (12,246 kg) well short of the maximum take-off weight of 30,800lbs (i.e. 13,970kg) and a flap configuration of 2 (15 degrees) ideal for short flights.

MISE EN ROUTE

Aujourd'hui, avec 6 480 lbs de carburant (pour une capacité de 11400lbs – 5 170 kg - au plein maximum avec simplement les réservoirs d'ailes), nous prévoyons un vol depuis le Bourget vers Reims, puis Dijon et retour sur Le Bourget.

Nous souhaitons commencer par monter rapidement au FL400 (40 000 pieds, soit 12 200 m) afin d'évaluer les performances de la machine en conditions du jour (ISA-6). Nous sommes six à bord. Je divise mon écran entre Primary Flight Display (PFD – écran de vol principal) sur la gauche et cartes du terrain, puis du départ, sur la droite et utilise mon GTC de droite pour vérifier la concordance du plan de vol inséré dans le système avec les fiches de départ.

Nous confirmons l'ATIS et la mise en route avec le contrôle et démarrons nos moteurs sur notre APU qui est en fonction, conditionne à lui seul cabine et poste de pilotage. Le démarrage est

effectif et surveillé par FADEC ⁽¹⁾ et en moins de trois minutes, nous sommes prêts à rouler.

Le roulage est simple et le guidage de direction du train avant (*Nose Wheel Steering - NWS*) s'opère grâce à un petit volant sur la gauche, ou en utilisant les palonniers (débattement de 8° versus 81° pour le « tiller »). Nous vérifions nos vitesses caractéristiques : 99 kt de V1 (vitesse de décision), 102 kt pour la Vr (rotation) et 112 kt pour notre V2 (vitesse de sécurité au décollage) à notre masse de 27000 lbs (12 246 kg) environ pour une masse maxi décollage de 30800 lbs (soit 13 970 kg) et une configuration volets 2 (15°) optimale pour des vols courts.



TAKE-OFF

After completing the safety briefing for take-off, I applied 50% power to the brakes and then brought the levers to the TOGA detent.

The take-off roll is brief with a strong acceleration for our weight. We are in the air in under 900m at a very steep angle. I initially piloted the aircraft to feel the effort and compensation while accelerating and I was pleasantly surprised by how little trim was needed for the classic flight commands and with practically no assistance.

Air traffic control authorizes us to climb nearly uninterrupted up to FL400 on this standard "OKASI" departure to the east, except around the nearby Charles de Gaulle hub. The rate of climb complies with the manual and we keep a vario of 1,500fpm

between FL300 and FL400. Ascent only lasted 18 minutes, which gave me the time to verify the various climb modes on autopilot as well as its particularly flexible flight level sensor. Stable at level, the autothrottle displayed 99.3% of N1 in cruise mode (CRU) and we were consuming 960 lbs (435 kg) of fuel per hour and per engine. Our turns at flight level in autopilot are completed with a half standard rate turns (i.e. 18 degrees) in order to retain some leeway.

The pressure systems maintains the cabin at 4,700ft (1,432 m) at FL400 and 5,950ft (1,798 m) at FL450 (Latitude ceiling) which is important for long flights. Similarly, the ECS environmental control can rapidly adjust the cabin and cockpit temperature to a given degree.

After descending to FL330, Wade Williams showed me some added benefits of the G5000 system.

A GCR audio mode allows you to relisten to the last radio communications in the event that you did not understand or forgot what was said. The CPDLC is in integration phase and an ACP mode allows for long or short audio briefings to the cabin. A maintenance assessment can also be performed automatically and sent via satellite communication (Satcom) so that any repairs can begin immediately upon arrival. The pilot showed me how the autothrottle worked which even after full display was reduced to manual, will automatically readjust the thrust approaching the stall.

Otherwise, with no action from the pilots in the event of depressurization,

an autothrottle function allows for the reduction of engine systems and their readjustment once stable at the safety altitude. The TCAS II as well as the Terrain Awareness System (TAW) are added bonuses for flight safety just like the Doppler weather radar providing precise data around the flight path.



DÉCOLLAGE

Briefing de sécurité au décollage effectué, j'applique 50 % de puissance sur les freins, puis amène les manettes vers le cran TOGA.

La course au décollage est brève, avec une accélération franche à notre masse. Nous sommes en l'air en moins de 900 m avec une pente de montée très franche. Je pilote initialement la machine pour sentir les efforts et la compensation à fournir en accélération et suis agréablement surpris par le peu de « trim » nécessaire sur cette machine aux commandes de vol classiques, et pratiquement sans assistance. Le contrôle aérien nous laisse monter quasiment sans interruption jusqu'au FL400 sur ce départ standard « OKASI » vers l'Est, hors plage de hub à Roissy-CDG tout proche. Le taux de montée

est bien conforme au manuel et nous conservons un vario de 1500 fpm entre le FL300 et le FL400.

La montée, qui n'aura duré que 18 minutes, me permet de vérifier les différents modes de montées au pilote automatique, ainsi que sa capture de niveau de vol, particulièrement souple. Stable au niveau, notre auto manette affiche 99,3 % de N1 en mode croisière (Cruise-CRU) et nous consommons 960 lbs (435 kg) de carburant par heure et par moteur.

Nos virages en niveau de vol au pilote automatique se font à demi inclinaison standard (soit 18°) afin de conserver de la marge de manœuvre. Après une descente vers le FL330 (environ 10 000 m), Wade Williams me montre les petits plus du système G5000. Un mode audio des GCR permet une ré-

écoute des dernières communications radio en cas d'incompréhension ou d'oubli de fréquences par exemple. Le CPDLC est en phase d'intégration et un mode ACP permet des briefings audio longs ou courts vers la cabine. Un diagnostic de maintenance peut également être automatiquement effectué avec envoi par communication satellitaire (Satcom) des éléments en panne – le dépannage pourrait donc débuter dès l'arrivée de l'avion. Le pilote démonstrateur m'explique le fonctionnement de l'auto manette qui, même après un affichage plein réduit manuellement, réajustera la poussée à l'approche du décrochage de manière automatique.

A contrario, sans action des pilotes en cas de dépressurisation, une fonction de l'auto manette permet la réduction

des régimes moteur et leurs ré-ajustements une fois de nouveau stable à l'altitude de sécurité. Le TCAS⁽²⁾ II, ainsi que le *Terrain Awareness System* (TAW), sont de gros avantages pour la sécurité des vols, tout comme le radar météo avec fonction doppler permettant une coupe précise des masses sur notre trajectoire.



APPROACH

We then prepare for the arrival and approach ILS 07 to Le Bourget.

Air traffic control allows us to arrive with a strong southern wind that brings us above the center of Paris which is a stunning sight in this beautiful weather. In record time, we are ready and descend in a manner that complies with the altitude constraints at our arrival Dijon 6E. The interception of “Loc” as well as the “Glide” is purely a formality and the start of the ILS can very well be started at high speed by request with control.

In our case I maintained 250 kias at the last stage to slow to 200kias during final descent and then again the lively autothrottle is a welcome help. Our reference speed is barely 110kias allowing for a landing on the 1,000 m runway with enough room and by using the reverse thrusters with a firm touchdown, we got to taxi speed

in just over 800 m. I left the runway and taxied towards the Cessna parking area and regretfully powered down the engines after starting the APU.

AFTER-SALES SERVICE

Wade Williams, UJ Personen and I then took a more in-depth tour of the “property” beginning with the elegant cabin door which is electrically operated and can be used manually. The front compartment as well as the service hatches (oxygen, oil, hydraulics and fuel) are all easily accessible and at ground level.

The baggage compartment measuring 2.83m³ (100ft³) with an access ladder can hold 450kg of baggage and other freight. More than enough space for seven customers. As for the after-sales service, Guillaume Soumier informed me that the Latitude is the perfected version of the Sovereign and that in the event a repair is needed, Cessna has set up six European maintenance centers to get you back in the air as quickly as possible.

Besides its look, the Latitude can transport passengers across a maximum distance of 2,850 Nm (5,278 km). A range that was recently demonstrated by Wade Williams during his flight from the north-east side of San Diego (with unfavorable wind) and that managed not only to use less fuel but also to travel 500Nm (926 km) in just 1 hour and 15 minutes! Very strong arguments in its favor to impress future owners and competitors alike.



APPROCHE

Nous passons maintenant à la préparation de l'arrivée et l'approche ILS 07 au Bourget.

Le contrôle nous permet une arrivée par large vent arrière sud qui nous fait passer au-dessus du centre de Paris, avec un spectacle magnifique par ce temps radieux. En un temps record, nous sommes prêts et descendons dans un mode permettant le respect des contraintes d'altitude sur notre arrivée Dijon 6E.

L'interception du « Loc », ainsi que du « Glide », est une pure formalité et le début de l'ILS peut très bien se faire à vitesse élevée sur demande du contrôle.

Dans notre cas, je maintiens 250 kias en dernier palier pour ralentir à 200 kias lors de la descente finale et, là encore, l'auto manette bien vive, est d'une aide précieuse.

Notre vitesse de référence d'à peine 110 kias permet des atterrissages sur des

pistes de 1 000 m avec suffisamment de marge et aujourd'hui, en utilisant les inverseurs de poussée avec un atterrissage ferme aux plots, nous nous retrouvons à la vitesse de roulage en à peine plus de 800 m. Je roule après dégagement de piste et rentrée des volets vers le parking Cessna et procède, à regret, à la coupure des moteurs après mise en route de l'APU.

SERVICE APRÈS VENTE

Wade Williams, U.J Personen et moi-même nous retrouvons alors pour un plus ample « tour du propriétaire » et commençons par l'élégante porte d'accès à commande électrique et ouverture par gravité.

Les compartiments avant, ainsi que les trappes de service (oxygène, huile, hydraulique et carburant), sont toutes pratiques d'accès et à hauteur d'homme. Le compartiment bagages de 2,83 m³ avec échelle d'accès permet quant à lui un emport de 450 kg de bagages. Plus que suffisant pour sept clients...

Côté service après-vente, Guillaume Soumier me fait remarquer, à juste titre, que le Latitude est la version « parfaite » du Sovereign et que si une panne devait survenir, les six centres de maintenance européens mis en place par Cessna permettraient un dépannage en un minimum de temps. Outre son allure, le Latitude permet le transport de passagers sur une

distance maximale de 2 850 Nm (5 278 km). Une autonomie démontrée récemment par Wade Williams lors d'un vol effectué depuis la côte nord-est de San Diego (avec vent défavorable) et qui a conclut non seulement à une consommation de carburant réduite, mais également à parcourir 500 Nm (926 km) en 1h15 à peine. De très solides arguments susceptibles d'épater les futurs propriétaires, ainsi que ses concurrents.

(1) Full Authority Digital Engine Control
(2) Traffic Collision Avoidance System



A full-size cabin

In addition to its performance, the Latitude has a truly spacious cabin. The cabin, which is currently the largest in Cessna's Citation line, has a volume of 18 m³ that can welcome up to nine passengers. With a cabin width of 1.96 m and an interior height of 1.83 m, the Latitude's cabin is also one of the largest in the mid-sized jet segment.

The latest addition to the Citation family is categorized between the Sovereign and the XLS+. With the Latitude, Cessna's technical gamble has paid off. The flat floor results in a higher interior height and allows passengers to stand fully upright. The benefits of this spacious cabin include firstly its comfort with cabin pressure measured at an equivalent of 5,950 ft

(1,798 m) with the plane climbing to 45,000 ft (13,716 m). In second place comes the overall cabin design. Cessna opted for a sleek design with relatively neutral colors. In reality, the aircraft manufacturer counted on operators using these aircraft for a large number of "charter" operations. Modeled on the aircraft that will be operated by NetJets, a launch customer with an initial order of 150 aircraft (25 aircraft with options for 125).

Une cabine grandeur nature

Outre ses performances, le Latitude dispose d'un véritable espace en cabine.

Actuellement la plus importante sur la gamme Citation de Cessna, celle-ci dispose en effet d'un volume de 18 m³ pouvant accueillir jusqu'à neuf passagers. Avec une largeur de 1,96 m et une hauteur sous plafond de 1,83 m, le volume disponible demeure également l'un des plus importants dans la catégorie des jets intermédiaires. Et de fait, le dernier né des Citation se situe au sein de la gamme entre le Sovereign et le XLS+.

Avec le Latitude, Cessna a réussi le pari technique de proposer un plancher plat, permettant aux passagers de se tenir debout sans baisser la tête eu égard à la hauteur ainsi dégagée

sous plafond. Parmi les points forts engendrés par ce grand volume, on notera d'abord son confort, avec une pression de cabine mesurée à une équivalence de 5 950 ft (1 798 m) lorsque l'avion évolue à 45 000 ft (13 716 m). Au second plan, l'ensemble de la conception de la cabine : Cessna a opté pour un design épuré et des couleurs relativement neutres.

En réalité, l'avionneur a misé sur le principe d'un appareil placé en gestion auprès d'un opérateur et réalisant un grand nombre d'opérations à la demande, à l'image des appareils qui seront exploités par NetJets, client de lancement de l'appareil et dont la commande initiale a été portée à 150 avions (25 fermes et 125 en options).





App

Gone are the days of the ostentatious “extras”. Cessna considers an aircraft as a “tool” and the on-board technology is relatively simple such as the in-flight entertainment systems.

To our great surprise, the usual spaces like the seats do not have personal screens. According to Cessna’s sales director for France and French-speaking Switzerland, Guillaume Soumier “Cessna made a deliberate choice to not offer this type of equipment on board since in reality we found that most passengers have their own tablet computers giving them access to all of their personal media (music, films, etc.)”.

Therefore, the personal tablet computer is at the heart of the in-flight entertainment systems via the prior download of an application. Named “Clarity”, this system gives not only an access to personal data but also to various folders previously downloaded on the server located at the front of the aircraft. “Clarity” enables passengers to command the cabin controls such as luminosity, temperature and sound. The sound system is very high quality with two subwoofers and four speakers strategically placed throughout the cabin. The app also allows passengers to view the flight map and videos

loaded on one of the servers. The entire system includes an intranet and internet network (via Inmarsat) along with two satellite phones.

All of these communication systems are included in the standard version of the aircraft and are not additional options.

Simple and effective on-board design. This sums up the interior of Cessna’s new model which choose to focus on the essentials.

The purpose is twofold. Firstly to offer the market an efficient and fully equipped aircraft at \$16,25million. And secondly to reduce the total weight of the aircraft thereby improving its cost-performance ratio. And in this role, the Latitude will certainly be one of the contenders on the market faced with its main rival, Embraer’s Legacy 450. •

Application

Exit, donc, les « surplus » ostentatoires. L’avionneur revendique en effet un aéronef « outil » et à la technicité embarquée relativement épurée, tels les systèmes de divertissement en vol.

A notre grande surprise, les espaces habituels, tout comme les sièges, sont dépourvus d’écrans personnels.

Selon le directeur commercial France & Suisse romande pour Cessna, Guillaume Soumier, « Il s’agit d’un choix délibéré de Cessna de ne pas proposer ce type d’équipements à bord, car en réalité, nous avons remarqué que la plupart des passagers disposaient, dans leur très grande majorité, de tablettes à commande tactile, leur permettant d’avoir accès à l’ensemble de leurs médias personnels (musique, films, etc.) ». Ainsi, la tablette personnelle, se retrouve au cœur du système de divertissement en vol via le téléchargement préalable d’une application.

Dénommé « Clarity », ce système donne accès non, seulement à ses données personnelles, mais également à divers fichiers préalablement enregistré sur le serveur situé à l’avant de l’appareil.

« Clarity » ouvre le champ d’utilisation de l’ensemble des commandes en cabine telles que la luminosity, la température, mais également le son.

Celui-ci, d’une très grande qualité, est prodigué par deux caissons de basses (subwoofer) et de quatre enceintes réparties stratégiquement tout le long de la cabine. L’application permet en outre de visionner la carte de vol, ainsi que les vidéos chargées sur le serveur. L’ensemble du système comprend un réseau intranet, mais également un réseau internet (via Inmarsat) que vient compléter deux téléphones par satellite. Il est intéressant de préciser que tous ces systèmes de communication équipent l’appareil en version standard et ne sont donc pas des options supplémentaires.

Sobriété et efficacité à bord. Tel pourrait être le résumé de l’intérieur du nouveau fer de lance de Cessna qui a choisi d’aller à l’essentiel. Un parti pris qui vise deux buts principaux.

En premier lieu, celui d’apporter sur le marché un appareil efficace et parfaitement équipé à 16,25 M\$. Ensuite, celui d’alléger la masse totale de l’appareil pour un meilleur rendement coût/performance. Et dans ce rôle, nul doute que le Latitude sera l’un des outsiders du marché face à son principal rival, le Legacy 450 d’Embraer. •



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.





INTERVIEW



Interview

with **FABIO GAMBA**

Chairman of the European Business Aviation Association

With the National Business Aviation Association (NBAA) exhibition set to kick off in Las Vegas, we thought it would be a good time to present an overview aimed at American professionals on the current state of the European market. We interviewed Fabio Gamba, Chairman of the EBAA for an overview of the issues as well as the current and upcoming challenges of business aviation in Europe.

Entretien

avec **FABIO GAMBA**

président de l'European Business Aviation Association

Alors que va débiter le salon du National Business Aviation Association (NBAA) à Las Vegas, il semblait utile de faire un point sur la situation actuelle du marché européen à l'intention de professionnels américains. Rendez-vous a été pris avec le président de l'EBAA, Fabio Gamba, pour évoquer les problèmes à l'ordre du jour, mais également les enjeux actuel et à venir pour l'aviation d'affaires sur le Vieux continent.

by Frédéric Vergnères

© photos :
• ebaa
• Frédéric Vergnères



There has been a significant drop in traffic since the beginning of the year. How do you explain this?

In terms of movements, we have effectively seen a sharp decrease between January and April down 2% to 4% compared with the same period in 2014, which had been fairly positive with traffic up 1%. In 2015 although some economies seemed to have picked up such as Spain and Italy, we were very surprised to see the negative figures during the first six months of the year. Several questions arose notably related to news in Russia or Greece.

However, we learned that Russia, despite its predominant weight on the Eastern Europe market, had no direct impact on this period, as Russian traffic was rather buoyant during this summer period.

As for Greece, even though it has a considerable fleet of business aircraft, it alone cannot explain the decrease in traffic. In fact, we still do not know what caused this but traffic has however been on the rise since June. It should be able to offset this particularly chaotic start to the year.

Which countries dominate the traffic figures?

Without a doubt, and for the last decade or so, the top country in terms of aircraft movements remains France, primarily due to its geographic location. Next comes Germany thanks to the wide coverage of its airports.

Because despite the major high-speed train network, connections such as Berlin-Munich remain challenging. German traffic is primarily domestic and it alone is quite high.

Furthermore, the country remains the leading European economic powerhouse and unlike other countries in Europe, German companies are far less reluctant to have major business aviation fleets for their internal needs. In third position, unsurprisingly, is the United Kingdom, which has always had a substantial number of business aviation users. It is however interesting to note that the volume of its traffic remains relatively detached compared to that of Germany.



On note une baisse de trafic important depuis le début d'année. Comment l'expliquez vous?

En ce qui concerne les mouvements, nous avons en effet noté des chiffres en nette régression de janvier à avril, avec des baisses de 2 à 4 % par rapport à la même période de 2014. Celle-ci s'était révélée assez positive, enregistrant un trafic en hausse de 1 %. En 2015, alors que certaines économies semblaient reprendre, à l'image de l'Espagne ou de l'Italie, nous avons été très surpris de voir des chiffres négatifs sur ces six premiers mois de l'année. Plusieurs questions sont apparues, notamment celles liées à l'actualité avec la Russie ou la Grèce.

Il nous est cependant apparu que la première, malgré son poids prépondérant sur le marché est-européen, n'avait pas d'impact direct sur cette période; le trafic russe étant plutôt actif durant la période estivale. Quant à la Grèce, même si elle dispose d'une flotte d'avions d'affaires non négligeable, elle ne peut à elle seule expliquer cette baisse de régime. De fait, nous n'avons toujours pas d'explication. Nous avons cependant noté un retour à la croissance du trafic depuis le mois de juin. Il devrait compenser ce début d'année particulièrement chaotique.

Quels sont les pays qui dominent les chiffres du trafic?

Sans conteste, et ce depuis une bonne dizaine d'années, le premier pays en terme de mouvements d'appareils reste la France, notamment de par le fait de son positionnement géographique. Vient ensuite l'Allemagne grâce à un large décentrement de ses aéroports. Car malgré un réseau ferroviaire à grande vitesse assez dense, des liaisons telles que Berlin-Munich restent difficiles. Le trafic allemand se concentre en interne et reste à lui seul particulièrement élevé. En outre, le pays demeure la première puissance économique européenne, et contrairement à d'autres pays en Europe, les entreprises allemandes hésitent beaucoup moins à se doter de véritables flottes d'avions d'affaires pour leurs besoins internes.

Pour ce qui est de la troisième position, on retrouve sans surprise le Royaume-Uni, qui a toujours été un réservoir important d'utilisateurs d'avions d'affaires. Il est néanmoins intéressant de noter que l'importance de son trafic reste relativement détaché par rapport à l'Allemagne.



What makes France the leading country in terms of movements?

The reasons are undoubtedly complex and I cannot claim to know them all; firstly there is the fact that Paris Le Bourget is the leading business aviation airport in Europe and the third possibly even second on a global scale. This is a major factor. Paris, unlike London concentrates all of its traffic to a single location as opposed to four or five different airports in London. The Côte d'Azur is also a major transit point especially in the summer. France also has a "pro" business aviation airport policy as we can see not only at Le Bourget but also in Nice and Cannes. These cities have made tremendous efforts to develop this segment. Finally, it should not be forgotten that France remains the most visited country in the world and this is also reflected in the business aviation movements

Where is Switzerland currently ranked, and in particular Geneva which has historically been considered as one of the most important European platforms?

Geneva is Europe's second business aviation airport. Geneva has managed to properly integrate business aviation into its commercial traffic. Out of around 40 hourly movements for all types of flights, three are reserved for business aviation. All this despite the fact that the site only has a single runway, Geneva remains one of the only airports of its size to do so. It is true however that over the last five years there have been concerns over its traffic figures which are down sharply. The reasons are due to the difficulty in obtaining time slots as well as the limited parking spaces which restrict the airport from welcoming more aircraft. Today, unlike other airports that are expanding, Geneva is losing ground.



Quelles sont les raisons qui font de la France le premier pays en termes de mouvements?

Les raisons sont sans doute profondes et je ne prétends pas toutes les connaître ; elles viennent d'abord du constat que Paris-Le Bourget demeure le premier aéroport d'affaires en Europe et le troisième voire le second, sur le plan mondial. Ce qui n'est pas rien.

Paris, à l'inverse de Londres, concentre tout son trafic sur un seul point contre quatre à cinq à Londres. La Côte d'Azur est également un point de passage très fréquenté, notamment en été. Il faut également souligner qu'il existe en France une politique aéroportuaire « pro » aviation d'affaires, comme on peut le voir non seulement au Bourget, mais également à Nice et à Cannes. Ces plates-formes font d'énormes efforts pour développer ce segment.

Enfin, il ne faut pas oublier que la France reste le pays qui reçoit le plus de touristes au monde, et cela se reflète également dans les mouvements d'avions d'affaires.

Où se situe aujourd'hui la Suisse, et plus particulièrement Genève qui est considéré historiquement comme l'une des plus importantes plates-formes européennes?

Genève reste le second aéroport européen d'aviation d'affaires. La site a bien intégré l'aviation d'affaires à son trafic commercial. Sur la quarantaine de mouvements horaires tous vols confondus, trois sont réservés à l'aviation d'affaires. Sachant que le site ne dispose que d'une seule piste, ce n'est pas rien et Genève demeure l'un des seuls aéroports de cette taille à le faire. Il est vrai cependant que depuis ces cinq dernières années, les chiffres de son trafic, en net recul, sont préoccupants.

Les raisons sont connues, puisque il s'agit non seulement des difficultés d'obtention de créneaux horaires, mais surtout des places de stationnement, en nombre limité, qui ne peuvent accueillir plus d'avions. Aujourd'hui, contrairement à d'autres aéroports qui gagnent du terrain, Genève en perd.



What impact will the new Non Commercial Complex (NCC) standards have on business aviation in Europe?

I would like to first of all point out that this regulation will not create anything new. It is an empirical compilation of aspects that have already been implemented by member states. In the end it is just a codification of existing legislation on the matter.

The Part-NCC is seen as a fundamental change in numerous obligations but this is not true. It should be stressed that no “non-commercial” rules have been redrafted. The Part-NCC only formalizes the legal rules and chapters that had never been codified before at a European level. The actual difference simply lies in the fact that this Part-NCC standard will become law.

To be totally honest, the EBAA has a favorable opinion of this regulation as it will help to reduce

the different interpretations between member states. It will allow for harmonization at a European level and this is a mandatory step in helping us determine what is commercial and what is not.

At its launch, the EBAA may analyze the way in which the Part-NCC is implemented by member states, and in certain cases work together with the EASA (European Aviation Safety Agency) to ensure that the Part-NCC will be as logical as possible and best meet the needs and specific nature of the industry.

Will this regulation result in the reduction of illegal commercial or “gray market” flights?

No, I do not believe that this is its main purpose. However, it will allow to clarify and define regulation on this matter compared with what has existed before.

This will result in milestones for transparency, harmonization and to establish a real definition of what is considered to be commercial and non-commercial aviation in our segment. From this standpoint, the Part-NCC will have a positive impact on this “gray market” flight phenomenon that has long taken advantage of the shortfalls that exist in many sectors and which thanks to this regulation will soon disappear.



Quel va être l'impact de la nouvelle norme NCC (Non Commercial Complex) sur l'aviation d'affaires en Europe?

Je voudrais d'abord signaler que cette réglementation n'invente rien. C'est une compilation empirique d'aspects qui étaient déjà mis en place par les Etats membres.

Ce n'est finalement qu'une codification de la législation existante en la matière. On voit le Part NCC comme un changement fondamental dans de nombreuses obligations, mais c'est faux. Il faut souligner qu'il n'y a pas eu de réécriture des règles du « non » commercial. Le Part NCC ne fait qu'officialiser des règles et des chapitres légaux qui n'ont jamais été codifiés auparavant au niveau européen. La véritable différence réside tout simplement dans le fait que cette norme Part NCC va devenir une loi. Pour être

tout à fait honnête, l'EBAA a vu d'un bon œil cette réglementation, car elle va permettre de réduire les divergences d'interprétation entre les Etats membres.

Elle va permettre une harmonisation au niveau européen et c'est une étape obligatoire pour nous aider à distinguer ce qui est commercial de ce qui ne l'est pas. Lors de son lancement, l'EBAA pourra analyser la façon dont sera mis en œuvre le Part NCC par les Etats membres, et dans certains cas travailler de conserve avec l'Agence européenne de la sécurité aérienne (AESA) afin de s'assurer que le Part NCC soit le plus logique possible et réponde au mieux aux besoins et spécificités de l'industrie.

Cette réglementation a-t-elle également pour vocation de faire diminuer les vols commerciaux illégaux, ou vols « gris »?

Non, je ne pense pas que ce soit sa vocation principale. Pour autant, cela va permettre de clarifier et d'encadrer la réglementation sur ce point par rapport à ce qui existait avant. Cela va poser des jalons de transparence, d'harmonisation et établir une véritable définition sur ce qu'est une aviation commerciale et non commerciale dans notre segment.

De ce point de vue, le Part NCC aura une incidence positive sur ce phénomène des vol « gris » qui ont depuis longtemps profité des lacunes existantes dans beaucoup de domaines et qui, grâce à cette réglementation, disparaîtront demain.



**Let's talk about the market in Europe.
What are your expectations for this market over the coming two years?**

To be honest, experience has taught me to no longer try and forecast the market over such a short period. What is true today may not be tomorrow since it is very difficult at the moment to assess the market in the short term.

Moreover, I also consider that this is of very little interest except perhaps for operators who need to follow the day-to-day state of the market; so I think that they would be better to answer this type of question. If you want to talk about forecasts, I prefer to focus on the market in the medium to long term where a certain number of values and indicators allow us to use overall statistics which are far more reliable. The exercise may at first appear more difficult but over ten years, we have in my opinion indicators that allow us to have a better vision. In Europe, we are in a situation where the potential of business aviation still has a long way to go despite a number of structural problems that are far more important in Europe than in the United

States. These problems concern in particular the ground infrastructure. If we take the top 50 business aviation airports, we can see that two-thirds of these are mixed airports. And out of two-thirds of these mixed airports, more than half are or will soon be category A or B in terms of time slots, which means the predictable nature of their access. This completely contradicts the operating mode and the appeal of business aviation which is its flexibility.

This problem can be resolved in part by building new platforms. However there are difficulties in building new airports, take for example what happened in Berlin. The number of airports will be a factor limiting the growing need of business aviation. The wealth of Europe means that there is a vast amount of land and hubs. The challenge will be played out in these "second-zone" airports and the major factor over the coming decade will be how they, the majority of which are loss-making, are handled by the European Commission

which is currently examining the fact that this land must be proven to have a certain level of profitability in order to not rely on public financing. If this is not the case they will be shut down. Should this happen, we must realize that this could have a devastating impact on business aviation and regional aviation. In addition to these "problems", Europe remains and will remain an up and coming market.

The American market in comparison which is smaller than the European market has four times as many business aircraft. I believe however that the needs are identical. We can therefore conclude that in the future, we have the opportunity to see this industry boom like in the 1990s or at least grow in a regular and sustainable manner.



Parlons du marché sur le Vieux continent. Comment le voyez-vous d'ici aux deux prochaines années?

Pour être très franc, l'expérience fait qu'aujourd'hui je ne me prêterai plus à l'exercice des prévisions de marché sur une période aussi courte. Ce qui est valable aujourd'hui ne le sera peut-être plus demain, car il est très difficile à l'heure actuelle d'évaluer le marché sur une si courte période.

De plus, je considère finalement que cela n'a en plus qu'un intérêt très moyen, hormis peut-être pour les opérateurs dont je peux comprendre le besoin de suivre au jour le jour l'état du marché. Je pense toutefois qu'ils seront plus à même de répondre à ce type de question. Si l'on souhaite parler de prévisions, je préfère me concentrer sur le marché à moyen/long termes où un certain nombre de valeurs et d'indicateurs nous permettent de faire un ensemble de statistiques beaucoup plus fiables.

L'exercice peut paraître au premier abord plus périlleux, mais sur dix ans, nous avons à mon avis des indicateurs qui permettent d'avoir une vision plus correcte. En Europe, nous sommes dans une situation où le potentiel de l'aviation d'affaires est encore loin d'avoir

été exprimé, malgré un nombre de problèmes structurels qui sont beaucoup plus importants en Europe qu'aux Etats-Unis. Ces problèmes concernent notamment les infrastructures au sol. Si l'on regarde les 50 premiers aéroports d'aviation d'affaires, on se rend compte que plus des deux tiers sont des aéroports mixtes. Et que sur les deux tiers de ces aéroports mixtes, plus de la moitié sont ou vont prochainement être de catégorie A ou B au niveau des créneaux horaires, c'est-à-dire impliquant une prévisibilité de leur l'accès.

Ce qui est en totale contradiction avec le mode de fonctionnement et l'attrait de l'aviation d'affaires, à savoir la flexibilité. On pourrait résoudre ce problème en partie en construisant de nouvelles plates-formes. Mais vous noterez les difficultés pour bâtir de nouveaux aéroports, à l'image de ce qui se passe à Berlin par exemple.

Le nombre d'aéroports sera un facteur limitant avec, parallèlement, un besoin croissant d'aviation d'affaires. La richesse de l'Europe fait qu'il existe cependant beaucoup de terrains et des palliatifs aux aéroports dits « hubs ».

L'enjeu se jouera sur ces aéroports de « seconde zone » et le facteur prépondérant dans les dix prochaines années sera de savoir comment ces derniers, qui sont pour la plupart déficitaires, seront traités par la Commission européenne qui étudie actuellement le fait que ces terrains doivent prouver une certaine rentabilité afin de ne pas dépendre de financements publics. Dans le cas contraire, ils devront fermer.

Si cette démarche devait aboutir, il faut se rendre compte que cela pourrait avoir un impact dévastateur pour l'aviation d'affaires et l'aviation régionale.

En dehors de ces problèmes, l'Europe reste et restera un marché en devenir. A titre comparatif, le marché américain, qui est plus petit que le marché européen, compte quatre fois plus d'avions d'affaires. Je pense toutefois que les besoins sont identiques.

On peut donc conclure que dans le futur, nous avons des chances de voir cette industrie se développer, comme cela l'a été dans les années 1990, ou du moins de façon assez régulière et soutenue.



Let's talk about the EBAA since you are the Chairman.

What is its current strength and what are the main areas for change that you are working on?

The strength of the EBAA stems from the fact that today we represent more than 500 members with a considerable weight. I believe that we offer in the eyes of the European Commission an alternative to the commercial aviation problem. Business aviation helps to create and support typical European values such as providing links between cities and peripheral countries outside the center of Europe. One of the drivers of the European Union. Whether you live in the north, east or south of the continent, the idea is to have the same right to treatment and connections regardless of your location in Europe. Our industry allows for a number of connections that is between three to four times higher

than any other means of transportation. If business aviation were removed, Europeans would lose more than 110,000 connections between cities, which is huge.

And yet, despite its advantages, I have to admit that business aviation does not always have the best press. If we were to hold an awareness campaign for business aviation, I think that we would have to have a much broader vision ranging from the "everyday man" to politicians. If we want to be effective on the political front, we have to be able to count on better press with citizens in order for them to better understand the positive aspects of business aviation and especially understand that this means of transportation

is not focused on the "Jet Set". Politics will always depend on the opinions of the voters and if they are in favor of business aviation, this will without a doubt benefit our industry. However, the mission remains more complex than that established several years ago by the NBAA with its "No plane, No gain" campaign which specifically targeted politicians. And unlike the United States, Europe has no economic heavyweights in the aircraft manufacturing segment. This makes a big difference.



**Parlons de l'EBAA, puisque vous en êtes le président.
Quel est aujourd'hui sa force et les principaux chantiers qui vous occupent?**

La force de l'EBAA vient de ce qu'aujourd'hui, nous représentons plus de 500 membres avec un poids considérable.

Je pense que nous offrons aux yeux de la Commission européenne, une solution face à la problématique de l'aviation commerciale. L'aviation d'affaires participe à la création et au soutien des valeurs européennes, typiquement, comme le désenclavement des villes et des Etats périphériques du centre de l'Europe – l'un des moteurs de l'Union européenne. Que l'on vive dans le nord, l'est ou le sud du continent, l'idée est d'avoir droit au même traitement et connexions, quel que soit l'endroit où l'on se situe sur le Vieux continent.

Notre industrie permet un nombre de connexions qui est entre trois et quatre fois supérieur à ce que n'importe quel autre moyen de transport permet. Si l'on devait retirer l'aviation d'affaires, les Européens perdraient plus de 110 000 liaisons entre villes, ce qui est énorme. Pour autant, et malgré ses atouts, je ne cache pas que l'aviation d'affaires n'a pas toujours bonne presse. Si nous devons réaliser un programme de sensibilisation à l'aviation d'affaires, je pense que nous devrions avoir une vision beaucoup plus large, qui partirait de « l'homme de la rue », jusqu'au politicien. Si l'on veut être efficace sur le plan politique, il faut en effet pouvoir compter sur une meilleure presse auprès des

citoyens afin que ceux-ci appréhendent mieux les aspects positifs de l'aviation d'affaires et, surtout, se fassent à l'idée que ce mode de transport ne tourne pas qu'autour de la « Jet Set ». Le politique agira toujours en fonction de la perception de son électorat et si celui-ci est favorable à l'aviation d'affaires, il sera sans nul doute plus enclin à favoriser notre industrie. Toutefois, la mission reste plus complexe que celle établie il y a quelques années par la NBAA avec sa campagne « *No plane, No gain* », qui avait surtout des visées politiques. Et à l'inverse des Etats-Unis, l'Europe ne dispose pas du poids économique des avionneurs du segment. Ce qui fait une grande différence.



What is the EBAA’s point of view on the changes underway with operators, namely the consolidation of several entities into the same group?

To answer this question, we first need to look at the context. After sustained growth for nearly fifty years, business aviation has for the first time in its history suffered from “stagnation” or even a downturn that has lasted for more than a year or two. The sector had never experienced this before. We have now been facing five or six years of stagnation and this has resulted in a major problem. During the “boom” periods, each year there would be three to fifteen operators that would arrive on the market. Today, if we look at a European level, there are more than 800 airlines throughout the European Union’s 28 countries which share around 2-3 million passengers. Among these 800

operators, more than half have less than three aircraft. While this is not a problem during periods of sustainable growth it becomes extremely difficult and even unsustainable in a long period of stagnation. Today’s passengers have a plethora of choice which helps them to negotiate lower prices. This makes it very difficult for small operators to stay in business. Until now the industry in Europe has generally managed to stay afloat due to the fact that operators have several activities such as FBO, technical and regulatory services, etc. An operator can no longer specialize in just air transport.

This situation has resulted in former competitors becoming allies by combining their resources to create synergies and economies of scale. Our industry has developed multiple models, including Luxaviation, which is a stand-alone model as well as the Gama group or the AirClub system which, for the latter, operate in a similar way to commercial aviation. While all these models are different, they all share the concern of cutting costs. And I believe that this trend will pick up pace in the coming years as this will be the only way to generate profits.



Quel est le point de vue de l'EBAA sur les changements en cours chez les opérateurs, à savoir, le regroupement de plusieurs entités au sein d'un seul groupe?

Pour répondre à cette question, il faut d'abord revenir sur le contexte. Après une croissance soutenue pendant presque cinquante ans, l'aviation d'affaires a, pour la première fois de son histoire, subi une « stagnation », voire une chute qui a duré plus d'une année ou deux.

Le secteur n'avait jamais connu cela auparavant. Nous sommes maintenant dans une perspective de cinq à six ans de stagnation, et cela pose un énorme problème. Pendant les périodes « fastes », chaque année, vous aviez de trois à quinze opérateurs qui arrivaient sur le marché.

Aujourd'hui, si l'on regarde le panorama européen, on compte plus de 800 compagnies dans les 28 pays de l'Union européenne et qui se partagent environ 2 à 3 millions de passagers. Parmi ces 800 opérateurs, on compte que plus de 50 % ont moins de trois avions. Ce n'est pas un problème dans un scénario

de croissance soutenue, mais cela devient extrêmement difficile, voire intenable, sur une longue période de stagnation.

Le passager a aujourd'hui une offre pléthorique, ce qui l'amène à négocier les prix vers le bas. Dans cette logique, il est extrêmement difficile que les petits opérateurs puissent se maintenir. Jusqu'à présent, ce qui a permis à l'industrie en général de se maintenir en Europe tient au fait que les opérateurs ont plusieurs activités tels que les FBO, prestations de services techniques et réglementaires...

Un opérateur qui n'est spécialisé que dans le transport aérien ne s'en sort plus. Cette situation a amené les concurrents d'hier à devenir des alliés en mettant leurs ressources en commun afin de créer des synergies et de réaliser des économies d'échelle.

Notre industrie a développé plusieurs modèles dont Luxaviation, qui est un cas à part, ainsi

que le groupe Gama, ou le système AirClub qui, pour ce dernier, se rapproche du fonctionnement de l'aviation commerciale.

Si tous ces modèles sont différents, il n'en demeure pas moins qu'ils ont tous en commun le souci de réduire l'ensemble de leurs coûts. Et je pense que cette tendance ira en s'accroissant dans les années à venir, car elle sera le seul moyen pour continuer à réaliser des profits.



“Non-commercial” operators subject to the Part-NCC

As of August 25, 2016, private operators will be subject to the Part-NCC (Non-Commercial Complex) regulation. “Complex” motor-powered aircraft namely those equipped with jet engines or at least two turboprop engines are included in this framework. The aim of this new law is to strengthen the prerogatives in terms of safety imposed on operators in order to bring them more in line with those imposed on “commercial” operators.

These new regulations will include submitting an operations manual, implementing an SMS (Safety Management System) and following the airworthiness of the aircraft through a CAMO process. •

Les opérateurs dits « non-commerciaux » soumis au Part NCC

A compter du 25 août 2016, les opérateurs privés seront soumis à la réglementation Part NCC (Non Commercial Complex). Entrent dans ce cadre, les aéronefs à motorisation « complexe », à savoir doté de réacteurs ou d’au moins deux turbopropulseurs. L’objectif de cette nouvelle loi est de renforcer les prérogatives en termes de sécurité imposées aux opérateurs afin de les ramener au plus près de celles imposées aux opérateurs dits « commerciaux ». Ceux-ci devront entre autres soumettre un manuel d’opérations, mettre en place un SMS (Système de gestion de la sécurité) et suivre la navigabilité du ou des appareil(s) via un processus CAMO. •

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



electronic eye
INTERACTIVE IMAGERY





COMPANY

ETHIAD AIRWAYS

From the "Residence" to private jets

At the end of 2014, Ethiad Airways welcomed the A380 as well as the Boeing 787 into its fleet. Two new aircraft which upon their arrival would give the airline a new dimension, not only in terms of operations but also in terms of service. In addition to the new models, Ethiad Airways also launched an extensive program targeting the private jet clientele by offering a new service in cooperation with Chapman Freeborn.



ETHIAD AIRWAYS

du concept « Residence » au jet privé

Fin 2014, la compagnie aérienne Ethiad introduisait l'A380 au sein de sa flotte, ainsi que le Boeing 787. Deux nouveaux appareils qui allaient donner une nouvelle dimension à la compagnie, non seulement en termes d'exploitation, mais également en matière de service. Au-delà de ces nouveaux modèles, Ethiad Airways s'est également engagé dans un vaste programme visant la clientèle du jet privé en offrant un nouveau service en coopération avec Chapman Freeborn.

by Frédéric Vergnères



Ethiad has embarked upon its revolution towards the upscale. This market share is highly coveted by commercial airlines to such an extent that they squabble over personalized services and specially-designed cabins. It would be an understatement to say that the A380 has largely contributed to inspiring commercial airlines, which showcase the design of the new VIP spaces. And the arrival of the wide-body aircraft as well as the 787 for Etihad in December 2014 has in this case largely surpassed the competition.

Ethiad entame sa révolution. Mais une révolution vers le haut de gamme, cette part de marché si convoitée par l'ensemble des compagnies commerciales et qu'elles s'arrachent à coup de services personnalisés et de cabines spécialement aménagées. C'est peu dire que l'A380 aura largement contribué à inspirer les compagnies commerciales et leurs designers dans la conception de nouveaux espaces VIP. Et l'arrivée du gros porteur, ainsi que du 787 au sein d'Etihad, en décembre 2014, a dans ce domaine largement dépassé la concurrence.



PRIVATE LIVING SPACE AND THE NEW FIRST CLASS

Gone is the first class of the past. With its new concept, Etihad wanted to go further. And the name of its latest concept speaks for itself: *“The Residence”*. The airline now offers the world’s most luxurious living space in the air, available only on the A380. The Residence can be compared to a small hotel suite. Etihad placed this new space at the front of the upper-deck cabin. Measuring 11.6 m², The Residence features a fully private three-room cabin including a living room, a separate double bedroom and an ensuite shower room, as well as its own private chef and butler trained at the Savoy. While in flight, the lucky passengers can enjoy a two-seat sofa, a double bed and the latest audio and video system.

The entire space is designed with three color palettes, custom carpets and table marquetry designed exclusively for Etihad Airways. With this exclusive space, the four-engine aircraft of the Abu-Dhabi-based airline once again becomes a benchmark for “luxury” in the air. And yet this is not the airline’s only advantage. Etihad also has plans for nine “First Apartment” spaces. These mini-suites measure 3.6 m² and feature a wide armchair and a full-length ottoman, upholstered by Poltrona Frau, that folds out into an 81-inch long bed. A benchmark. These “apartments” are configurable and can be opened up to attach adjacent suites. Passengers also have the use of a shower room including a toilet, dressing table and hair dryer.

SALON PRIVATIF ET NOUVELLES PREMIÈRES

Exit les premières classes d’un autre temps. Avec son nouveau concept, Etihad a voulu aller plus loin. Et son nom parle de lui-même : *« The Residence »*. Il s’agit pour la compagnie d’offrir, uniquement sur l’A380, le plus luxueux espace de vie aérien au monde. Le Residence peut être comparé à une petite suite hôtelière. Pour ce faire, Etihad a situé ce nouvel espace à l’avant du pont supérieur de l’appareil. D’une superficie de 11,6 m², *The Residence* offre une cabine de trois pièces totalement privées incluant une salle de séjour, une chambre double, une salle de douche attenante, sans oublier un chef de cuisine et un majordome formé par Savoy. Côté aménagement, les passagers se retrouvent donc le temps d’un vol les heureux locataires d’un canapé deux places, d’un lit double et d’un ensemble vidéo et audio de dernière génération. L’ensemble de la

« pièce » a été réalisé dans trois palettes de couleurs et les tapisseries comme les tables en marqueterie sont des réalisations exclusives pour Etihad Airways. Avec cet espace exclusif, le quadriréacteur de l’avionneur européen devient, une fois de plus, la référence du « luxe » dans le domaine. Et ce n’est pas son seul atout au sein de la compagnie. Etihad a également prévu l’implantation de neuf espaces dénommés « First Apartment ». Des mini-suites d’une surface unitaire de 3,6 m² comprenant un large fauteuil, une tablette extensible jusqu’à 60 cm et une banquette tapissée par Poltrona Frau. Une référence. Ces « espaces » se présentent sous forme de cloisons amovibles permettant de créer, une fois ouvertes, des appartements communicants. Les passagers disposent en parallèle d’une salle de douche équipée de toilettes, coiffeuses et sèche-cheveux.



COMPARISON

In addition to the wide-body aircraft, Ethiad has also focused its attention on the Boeing 787 which entered into service for the group at the same time. Once again, Ethiad pulled out all the stops when it comes to first class.

The eight “First Suites” on the 787 have a 1-2-1 configuration on board the aircraft. With this concept, based on the horizontally-reclinable 66 cm-wide seats and the space which can be closed by a folding door, Ethiad has not left any room for competitors in this aircraft segment. Better yet, the “First Suites” installed on the 787 are close to those already present on competitors’ A380s! Ethiad has set the bar high. And with these new concepts, especially on the A380 and “The Residence”, the airline is entering a market which has until

now only been served by jets. With a price tag starting at €25,000 from Abu Dhabi to London, the airline is trying its luck at the segment previously reserved for business aviation. But is it truly a competitor in this aviation sector? Not necessarily according to certain professionals like Sylvie Darnaudet, CEO of Jet Monde, specialized in the chartering of business jets: *“As a comparison, a round-trip flight from London to Abu Dhabi with a Falcon 7X costs around €95,000. However, for that price, the aircraft can transport up to six passengers”.*

She also adds, *“Without taking into account the scheduling flexibility available with business aviation and especially the quick boarding. These are aspects that no commercial airline can offer, and which differentiate business aviation from commercial*

aviation”. Despite the services offered, it appears that the “high-yield” passenger segment remains difficult to grasp.

However, looking more closely on Ethiad’s website, the sales of these “Residences” certainly seem to be successful. After several attempts to book on the Abu-Dhabi-London line, it is clear that these are rarely available. A sign that this product is a hit.



COMPARATIF

Outre le très gros-porteur, la compagnie a porté son attention sur le Boeing 787, entré en opération au sein du groupe à la même période. La encore, Etihad n'a rien laissé au hasard sur les premières classes, loin s'en faut.

Les « First Suites », au nombre de huit sur le 787, sont configurées en 1-2-1 à bord de l'appareil. Avec ce concept, dont le principal atout réside dans le siège inclinable à l'horizontale de 66 cm de large et l'espace fermé par une porte coulissante, Etihad ne s'est pas laissé distancer par la concurrence sur ce segment d'appareil.

Mieux, les « First Suites » installés sur le 787 sont proches de celles déjà présentes chez la concurrence mais sur...A380. Etihad vise donc haut.

Et avec ces nouveaux concepts, notamment sur l'A380 et « The Residence », la compagnie aérienne s'avance sur un

marché de service jusque-là réservé aux jets. Avec un prix de départ de 25 000 € pour relier Abu-Dhabi à Londres, la compagnie tente de jouer sur le segment jusque-là réservé à l'aviation d'affaires. Mais est-elle vraiment en concurrence avec cette activité aérienne ?

Pas forcément, selon certains professionnels comme Sylvie Darnaudet, p-dg de Jet Monde, entreprise spécialisée dans l'affrètement d'avions d'affaires :

« A titre comparatif, un vol Londres-Abu Dhabi avec un Falcon 7X revient environ à 95 000€ aller-retour. Il faut toutefois prendre en compte que, pour ce prix, l'appareil peut transporter jusqu'à six passagers », expose-t-elle, avant d'ajouter : « Sans compter la flexibilité horaire que procure l'aviation d'affaires, et surtout la rapidité d'accès à bord. Cela, aucune compagnie commerciale ne peut l'offrir, ce qui la différencie bien de l'aviation d'affaires ».

On l'aura compris, le créneau du voyageur « à haute contribution » reste encore une clientèle bien difficile à capter, et ce malgré tous les services offerts. Pour autant, en regardant de plus près sur le site d'Etihad, le succès des ventes de ces « Résidences » semble être au rendez-vous. Après quelques essais de réservation sur la ligne Abu-Dhabi-Londres, force est de constater que cette dernière est rarement disponible.

Signe que ce produit plaît.



ETHIAD AND BUSINESS AVIATION

To better understand this customer base, which navigates between high-end services and private jets, Etihad did not choose to enter itself into the business aviation segment like Emirates or Qatar but rather preferred to take a collaborative approach. The partnership with Chapman Freeborn, global chartering specialist, especially in business aviation, is focused on two specific areas.

The first consists of promoting and marketing the “Luxury” spaces to the broker’s high-end customer base. For Shane O’Hare, Senior Vice President of Marketing for Etihad Airways, “Chapman Freeborn’s customers can benefit from a private jet experience on some of the world’s largest aircraft as well the infrastructure of a global airline”. With this collaboration, Etihad plans on highlighting its market share on the

flights that it operates daily with the A380 from Abu Dhabi to London, New York and Sydney. The cooperation with the broker also allows Etihad Airways to offer its customers the possibility of chartering private jets for connecting flights from the A380. With its network, Chapman Freeborn has a large global fleet of aircraft at its disposal ranging from the very high-end segment with the Gulfstream G650 and Dassault Falcon 7X to the entry-range segment represented by the Cessna Citation Mustang and Embraer’s Phenom 100 among others. •

ETHIAD ET L’AVIATION D’AFFAIRES

Et pour mieux appréhender cette clientèle, qui navigue entre prestations haut de gamme et jets privés, Etihad n’a pas choisi d’entrer elle-même sur le segment de l’aviation d’affaires comme Emirates ou Qatar, mais a préféré jouer sur le mode collaboratif. Le partenariat avec Chapman Freeborn, spécialiste mondial de l’affrètement, notamment dans l’aviation d’affaires, se divise en deux aspects spécifiques. L’un consiste à promouvoir et à commercialiser les espaces « luxe » à l’intention de la clientèle haut de gamme du courtier. Pour Shane O’Hare, senior vice-president marketing d’Etihad Airways, « Les clients de Chapman Freeborn peuvent profiter d’une expérience de jets privés sur le plus grand appareil de transport commercial au monde et de l’infrastructure d’une compagnie aérienne mondiale... ». Avec cette collaboration, Etihad compte

en effet accroître ses parts de marché sur les vols qu’elle réalise quotidiennement en A380 depuis Abu Dhabi vers Londres, New-York et Sydney. La coopération avec le courtier permet également à Etihad Airways d’offrir à sa clientèle la possibilité d’affréter un jet privé pour des voyages depuis la passerelle de l’A380.

De par son réseau, Chapman Freeborn peut en effet disposer d’une large flotte mondiale d’appareils allant du segment très haut de gamme avec les Gulfstream G650 et Dassault Falcon 7X au segment d’entrée de gamme représenté, entre autres, par le Cessna Citation Mustang et le Phenom 100 d’Embraer. •

Q

When it comes to business jets, can I combine style and comfort with range?



Of course, with ACJneo. New engine technology allows high-flyers to travel up to 15 hours in style. Space that takes your lifestyle to the world. **Airbus is the answer.**

ACJ airbuscorporatejets.com

© AIRBUS, 2015. All rights reserved. Airbus, its logo and the product names are registered trademarks.

 **AIRBUS**



FOCUS





STORMY TIMES AHEAD FOR MANUFACTURERS

The latest report by the General Aviation Manufacturers Association (GAMA) for the second quarter leaves no room for doubt: recovery is not on the cards. Far from it. Manufacturers are still facing pressure from an economy that cannot seem to pick up and traffic that continues to decline, especially in Europe.

PAS DE SURSAUT POUR LES CONSTRUCTEURS

Le dernier rapport du second semestre émis par le General Aviation Manufacturers Association (GAMA) est sans appel : la reprise n'est pas au rendez-vous. Loin s'en faut. Les constructeurs sont encore soumis à la pression d'une économie qui a toujours du mal à reprendre son souffle ; et d'un trafic qui ne cesse de diminuer, notamment en Europe.

by Frédéric Vergnères

© photos :
• Frédéric Vergnères
• Cessna



“ *While the second quarter generally improved over the first, our industry is still being buffeted by volatile global markets and contraction within the energy sector*”, reports GAMA President and CEO Peter Bunce, during the publication of the report on aircraft shipment data in an effort to explain the sharply decreasing figures. Industry airplane shipments fell 9.1% for the first half of the year compared to last year. Turboprop shipments also declined 9.9% to 246 airplanes delivered compared with 273 in 2014. Business jet manufacturers did not fare much better down “only” 4.1% having shipped 305 airplanes compared to 318 airplanes last year. Lower deliveries had a corresponding impact on the level of total airplane billings which dropped 4.6% to \$10.4 billion from \$10.9 billion in 2014.

« *Alors que le second trimestre a généralement tendance à l'amélioration, notre industrie est toujours secouée par la volatilité des marchés sur le plan mondial et un recul du secteur des énergies* ». Telle est la conclusion rendue par Peter Bunce, président du GAMA, lors de la publication du rapport des livraisons de constructeurs au moment d'expliquer des chiffres en net recul. Sur les six premiers mois de l'année, les livraisons, tous segments confondus, ont ainsi chuté de 9,1 % par rapport à l'an passé. Celui des turbopropulseurs connaît à lui seul une chute de 9,9 %, soit 246 machines livrées contre 273 en 2014. Pas mieux du côté des constructeurs de jets d'affaires qui, malgré une chute moins spectaculaire de « seulement » 4,1 %, n'auront livré que 305 appareils, contre 318. Le résultat de ces baisses de livraisons se fait bien évidemment sentir au niveau du montant total des transactions qui, lui, chute de 4,6 % pour atteindre 10,4 Md\$, contre 10,9 Md\$ en 2014.



MARKET DOWNTURN IN 2015 AND... 2016

Although the year is not yet over, professionals are already expecting 2015 to be a sluggish year as stated in a report by the equipment manufacturer Rockwell Collins concerning its activities related to business aviation, especially in the avionics sector and communication and in-flight entertainment systems:

“We now expect our overall Business and Regional jet OEM sales to decrease low-double digits from fiscal year 2015”. A trend that could continue to get worse in 2016 according to the American firm which is expecting its activities related to the sector to decrease.

These activities are expected to suffer from the drop in aircraft sales in certain segments and especially

for the first time since 2008 in the wide-body segment. Kelly Ortberg, CEO and Chairman of Rockwell Collins states that, *“At this time, we don’t expect to see these conditions improve significantly in the next years so we are re-setting our near-term expectations for that business.”* She adds: *“Our fiscal year 2016 guidance incorporates the previously announced production rate reduction on the Global 5000/6000 aircraft. In addition, we assumed additional rate reductions in both the mid-size and light segments of the business jet market in our guidance”.*

RECU DU MARCHÉ EN 2015 ET... 2016

Alors que l'ensemble des exercices ne sont pas encore écoulés, les professionnels s'attendent d'ores et déjà à une année 2015 plutôt morose, comme le souligne un rapport de l'équipementier Rockwell Collins concernant ses activités liées à l'aviation d'affaires, notamment dans le secteur de l'avionique et des systèmes de communication et de divertissement en vol : *« Nous prévoyons que l'ensemble de l'activité des constructeurs sur le segment de l'aviation d'affaires et régionale devrait connaître un recul à deux chiffres lors de l'exercice budgétaire de 2015... »* Une tendance qui pourrait se poursuivre, voire s'aggraver en 2016, toujours selon la firme américaine qui prévoit en effet une réduction de ses activités dans le secteur.

Celles-ci devraient ainsi pâtir du recul des ventes d'appareils sur certains segments, et notamment, pour la première fois depuis 2008, sur celui des avions haut de gamme. Ainsi Kelly Ortberg, p-dg de Rockwell Collins, indique que *« Pour le moment, nous n'attendons pas d'amélioration significative pour l'année prochaine. Nous remettons à une date ultérieure nos attentes à court terme pour cette activité ».*

Et d'ajouter : *« Nos prévisions pour l'exercice fiscal de 2016 incluent l'annonce du ralentissement de la production de la famille Global 5000/6000. En outre, nous avons pris en compte dans nos prévisions les réductions supplémentaires de production dans les segments des appareils légers et de taille moyenne sur l'activité aviation d'affaires... »*



NEW AND SECOND-HAND MARKET CORRELATION

Pending the other indicators, it appears that 2015 and 2016 are already considered forgettable years by aircraft manufacturers. Additionally, emerging countries are also suffering from an economic slump. The Chinese market, just recently considered to be essential for business aviation growth, is no longer a main concern. Even worse, with growth down and the Shanghai stock exchange crash last July, numerous manufacturers with stakes in China are worried about this new "El Dorado". The same goes for Russia which, in light of current events, is facing a drop in its activity (traffic down 23.2%)². The

economic downturn of these "emerging" markets will have an impact not only on new aircraft sales but also on the second-hand market. A key market which is intrinsically related to the sale of new aircraft. Only Gulfstream seems to have shown some recent improvement with its G650. But how long will this last? The question is all the more relevant when considering a possible downturn of wide-body and long-range aircraft sales, a market which has until now been spared.

LE NEUF TOUJOURS DÉPENDANT DE L'OCCASION

En attendant d'autres marqueurs, il semblerait donc que 2015 et 2016 soient d'ores et déjà considérées comme des années à oublier pour les avionneurs. On note par ailleurs que les pays émergents ont eu eux aussi à souffrir d'une crise. De fait, le marché chinois, jugé il y a peu comme central dans le développement de l'aviation d'affaires, n'est pas au rendez-vous. Pire, avec une croissance en berne et une chute de la bourse de Shanghai à la fin de juillet dernier, la Chine inquiète de nombreux industriels qui avaient misé sur ce nouvel « Eldorado ». Idem du côté de la Russie qui, eu égard aux événements d'actualité auxquels elle prend part, fait face à une chute de

son activité (un trafic en recul de 23,2 %) ⁽¹⁾. Le ralentissement économique de ces marchés « émergents » aura atteint, non seulement les ventes d'appareils neufs, mais également celui des appareils de seconde main. Un marché primordial, puisque de son reflux dépend tout ou partie de la vente d'appareils neufs. Seul Gulfstream, avec les G650, semble encore profiter d'une certaine embellie. Mais pour combien de temps encore ? La question mérite d'être posée, lorsque l'on note un possible recul des ventes sur le marché jusque-là épargné des appareils à large cabine et à long rayon d'action.



EUROPEAN TRAFFIC DOWN

While these signs are still discouraging for aircraft manufacturers, the operators are having a tough time identifying the state of the market. Whereas traffic in the United States has reported a slight uptick over the past 12 months (+2.4%)¹, Europe is losing ground. The figures for September, published by WINGX, reveal 72,640 business aviation departures in Europe, down 4% from 2014. Among the countries that have decreased sharply, traffic is down 7.7% in the United Kingdom as well as in Italy (-7.7%), Spain (-8.1%) and Switzerland (-7.2%). Private jet flights are primarily operated by airlines (56%) and the remainder (44%) by private individuals. The same ap-

plies to turboprops with more than 60% of which used under an AOC (Air Operator's Certificate). Among the various figures reported in this study, there is one that reflects the start of the slowdown in this wide-body and long-range segment indicating that this activity suffered from a general decline of 15% and 20% for charter-operated aircraft.

TRAFIC EUROPÉEN À LA BAISSE

Si les signes sont peu encourageants pour les constructeurs, les opérateurs ont pour leur part bien du mal à identifier l'état du marché. Si le trafic aux Etats-Unis connaît une légère progression sur les douze derniers mois (+2,4 %) (2), l'Europe perd quant à elle du terrain. Les chiffres du mois septembre, publiés par WINGX, font état de 72 640 départs d'avions d'affaires en Europe, soit 4 % de moins qu'en 2014. Parmi les pays en net recul, on note le Royaume-Uni avec une baisse de 7,7 % de son trafic, mais également l'Italie (-7,7 %), l'Espagne (-8,1 %) et la Suisse (-7,2 %). Les vols réalisés en jet privé le sont essentiellement par des compagnies (56 %), le restant (44 %) étant réalisé par des privés.

Idem du côté des turbopropulseurs qui sont eux aussi principalement utilisés sous CTA (Certificat de transporteur aérien) pour plus de 60 % d'entre eux. Parmi les différents chiffres émanant de cette étude, il en est un qui transpose un début de ralentissement sur le segment haut de gamme. Il indique en effet que l'activité des appareils à large cabine et à long rayon d'action a subi un recul général de 15 %, et de 20 % sur ceux exploités sur le mode charter.



LIGHT JETS ARE BACK IN THE RACE

The market share lost by wide-body aircraft seems to confirm another trend widely reported the media and popular in politics which associate the use of this type of aircraft with a certain lavishness and not as a work tool. Even if these accusations do not explain the drop in activity for this aircraft segment, the reputation only amplifies the defiance of certain users that do not wish to be associated with the "luxury" image conveyed by this type of aircraft. This issue seems to benefit light aircraft, a segment which had previously been losing ground. The British Business General Aviation Association (BBGA) which met at in September at the Biggin Hill airport reported some upbeat news for this aircraft segment. Accord-

ding to this association, 50% of business aviation activity is carried out by entry-range aircraft (such as Phenom 100 or Mustang) or light jets (Citation CJ, Phenom 300, etc.). Accordingly in 2015 this market grew 10% and may be the start of a new era for this sector. A small glimmer of hope amidst the onslaught of bad news. •

Sources:
1 Federal Aviation Administration,
2 WINGX

LES JETS LÉGERS REVIENNENT DANS LA COURSE

Ces parts de marché perdu par les appareils haut de gamme semblent confirmer une autre tendance de la part de médias et des politiques pour qui l'utilisation de ce type d'appareils renvoie à une certaine extravagance, sans les identifier à un outil de travail. Même si ces accusations n'expliquent pas la baisse d'activité sur ce segment d'appareils, il n'en demeure pas moins qu'elles ne font qu'amplifier la défiance de certains utilisateurs qui ne souhaitent pas être associés à l'image « luxe » que peut véhiculer ce type d'appareils. Ce constat semble profiter à un segment jusque-là en perte de vitesse : les appareils légers. Le British Business General Aviation Association (BBGA), qui s'est réuni

fin septembre sur l'aéroport de Biggin Hill, redonne des couleurs à ce type d'appareil.

Car selon l'association, 50 % de l'activité de l'aviation d'affaires sont générés par des appareils d'entrée de gamme (de type Phenom 100 ou Mustang) ou légers (Citation CJ, Phenom 300, etc.). De fait, ce marché a connu en 2015 une hausse de 10 % et pourrait marquer le début d'une nouvelle ère dans le secteur. Une sorte de petite lumière d'optimisme dans le sombre dédale des mauvaises nouvelles. •

(1) WINGX
(2) Federal Aviation Administration (FAA).

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 BOURGETAIRPORT - FRANCE - **24h/24 7j/7 : +33 (0)1 84 20 42 20**
jetmonde@jetmonde.com - www.jetmonde.com



NBAA2015

BUSINESS AVIATION CONVENTION & EXHIBITION

NOVEMBER 17, 18, 19 | LAS VEGAS



Join 26,000 industry professionals for the most important three days of business aviation, with over 1,000 exhibitors, 100 business aircraft on static display, and dozens of education sessions. Save the date and visit the NBAA2015 website to learn more.

www.nbaa.org/2015/ultimatejet





LIFESTYLE

76 ONROAD

TESLA
MODEL X & P 85 D

80 YACHT

ROMEIA,
THE CALL OF THE SEA...

84 PLUG & PLAY

DEEPLIGHT DRAGON

88 LUXURY ACCESS

SEA, JET & SUN

90 HOTEL

PALAZZO MARGHERITA

96 HOTEL

MAALIFUSHI BY COMO
MALDIVES



ONROAD



TESLA

Model X & P 85 D

Volts, watts and Gs

At a time when supercars strive to be increasingly efficient, heavy on power but light on emissions, Tesla, the Silicon Valley based manufacturer demonstrated its remarkable emission-free expertise leading up to the launch of its first sport utility vehicle.

Des volts, des watts et des G

A l'heure où les super cars se veulent de plus en plus efficaces, hyper performantes mais avares en terme de rejets polluants, Tesla, le constructeur de la Silicon Valley nous fait une remarquable démonstration de son savoir faire en matière de zéro émission et s'appête à lancer son premier SUV.

by Benjamin & Jean-Michel Salmon

© photos :

- Tesla
- Benjamin & Jean-Michel Salmon



AN EXCEPTIONAL SUV

Going fully electric in "real life" is now possible on a daily basis in Europe: we tested it across more than 1,000 km. The P 35 D that we tested is the precursor to the Model X (slated for launch in early 2016) using the same architecture and powertrain as the P 85 D sedan. We can therefore assume that its performance will be just as pleasant, offering diversity and beckoning drivers to the open road. Electric power and high level performance now go hand in hand. Behind its impressive and imposing appearance lies a true sports car with extraordinary acceleration capabilities modeled on the latest generation of ultra sporty V8s. Designed to be one of the best and most luxurious SUVs of its time and if we can be the judge based on the P 85 D, it will not disappoint! The Model X will have 5 to 7 seats in three rows, equipped with rear Falcon Wing doors. These dual gull wing doors help to facilitate access to the rear and can be opened even in tight parking spaces. It will also offer Dual Motor technology, identical to the P 85 D (D for Dual) allowing the Model S to shift into four-wheel drive.

This X has an enormous panoramic windshield, claimed to be the "largest windshield of any production vehicle". As with for the Model S sedan, it features a giant touch screen on the console, this magic interface allows you to manage everything on board like a giant iPad on wheels! Even more connected than ever thanks to its telephone network integration, this vehicle will see the use of its equipment evolve as months go by thanks to remotely installed updates, with no need to bring it into the dealership. Breathtaking performance: 0-60 mph in 3.2 seconds and a range of 414 km. With a remarkable drag coefficient of 0.24, two versions of this newcomer will be available, the 90 D and P 90 D, both featuring an all-wheel drive system, an aluminum structure and the P 90 D will have a total of 772 horsepower.

UN SUV D'EXCEPTION

La « vraie vie » en tout électrique, est vraiment réalisable au quotidien et en Europe : nous l'avons testée sur un parcours de plus de 1000 km. La P 35 D que nous avons essayée préfigure vraiment ce que sera le Model X (qui verra le jour début 2016) puisque cette dernière reprend l'architecture et la chaîne cinématique de la berline P 85 D. Cela nous laisse subodorer d'aussi plaisantes performances, une polyvalence et un véritable « hymne au voyage ». Energie électrique et performance de haut vol deviennent compatibles. Sous des allures de véhicule certes statuaire et imposant, se dissimule une authentique sportive aux capacités d'accélération hors du commun et à l'image des V8 ultra sportives du moment. La volonté de ses géniteurs est d'en faire l'un des meilleurs et des plus luxueux des SUV du moment et si l'on en juge des résultats obtenus par la P 85 D, on ne devrait pas être déçus ! Ce Model X sera un véhicule de 5 à 7 places sur trois rangées, équipée à l'arrière de Falcon Wing doors. Il s'agira donc de portes papillons à double cinématique pour faciliter l'accès à bord et autoriser un

déploiement même dans les stationnements étroits. Il sera bien entendu proposé avec la technologie Dual Motor, identique à la P 85 D (D pour Dual) qui permet à la Model S de passer en 4 roues motrices. Cette X dispose d'un gigantesque pare-brise panoramique, qualifié de "pare-brise le plus grand de série". Comme la berline Model S, elle bénéficie d'une tablette tactile géante au niveau de la console : un interface magique qui permet de tout gérer à bord à l'image d'un iPad géant mais...roulant. Encore plus connecté que jamais de part ses liaisons avec le réseau téléphonique, ce véhicule voit l'usage de ses équipements évoluer au fil des mois par des mises à jour installées à distance et ce, sans aucun passage chez le concessionnaire. Les performances sont époustouflantes : 0-60 mph en 3,2 secondes et 414 km d'autonomie. Avec un remarquable CX de 0,24, cette nouvelle venue sera proposée en deux versions, 90D et P90D, toutes deux recevant bien sur un système de transmission intégrale, une structure en aluminium, la P90 D dispose d'une puissance cumulée de 772 ch. ...



TESLA, THE MASTER OF ELECTRIC POWER. . .

From the start, Tesla, a Californian manufacturer has been mainly known to build batteries and what batteries! Today, it builds vehicles around the batteries as opposed to trying to turn pre-existing vehicles electric. Above all, in the realm of electric cars, Tesla is one of the few to have adopted lithium cylindrical cells.

The choice relates to the firm's history, as Tesla's first steps were focused on the Tzero, a small electric roadster. Produced in the Fremont plant, equipped with four-wheel drive and two electric engines, the Model S Performance is even more compelling and we proved it!

A twenty minute charge will allow the Model X to gain over 200 km of range and best of all for free.

SILENCE AND PRIVATE JET COMFORT

Behind the wheel, one would logically expect to find the same feel and drivability that we appreciated in the sedan: flawless handling and driving comfort thanks to the position of the batteries under the floorboards. The cabin is entirely derived from the Model S, which was used as the platform for this SUV, or in other words an upscale version of it, and accordingly is very much in tune with user demands.

We tested the highest-end version of the Model S which proved to offer an outstanding level of power, always at the ready with sublime torque (930 nm) that will have you stuck to the back of your seat as if you were taking off in one of the fastest jets. This thrust is very sensitive to the driver's demands but the acceleration remains slightly below an internal combustion engine: which does not prove a hindrance in practice as the acceleration remains incredible thanks to the available "watts"!

Designed to a T, this Tesla has powerful brakes but requires a little effort to effectively slow down given the vehicle's mass (around 2 T). There is a wide range of customization offers on production vehicles available on request, with a skillfully integrated variety of sensors offering the latest driving assistance features.

Cutting edge in-car technology for enhanced safety is practical and never futile. In our opinion, the Tesla remains the most versatile electric car. ■



Tesla P 85 D



Tesla P 85 D



TESLA, UN SORCIER DE L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE...

Au départ, Tesla, industriel Californien était surtout un constructeur de batteries mais quelles batteries ! A présent, il construit ses véhicules autour des batteries et ne cherche en aucun cas à « électrifier » un schémas automobile pré existant. Surtout, dans l'univers de la voiture électrique, Tesla est un des rares à avoir adopté des cellules cylindriques au lithium.

Un choix lié au passé historique de la firme, puisque premiers pas de Tesla se sont concentrés

sur le petit roadster électrique Tzéro. Produite également à l'usine de Fremont, équipé de quatre roues motrices et deux moteurs électriques, le Model S Performance se révèle encore plus convaincant et nous l'a bien prouvé ! Vingt minutes de recharge permettront au Model X de retrouver plus de 200 km d'autonomie, et ce, gratuitement.

LE SILENCE ET LE CONFORT D'UN JET PRIVÉ DES PLUS ABOUTI

A bord, on peut s'attendre en toute logique à retrouver le comportement et l'agrément d'utilisation que nous avons apprécié sur la berline : une tenue de route et un confort de roulement irréprochables, du fait du positionnement sous le plancher, des batteries. En effet, l'habitacle est totalement dérivé de la Model S, qui a servi de plateforme à ce SUV qui est, grossièrement, une variante surélevée de ce dernier, donc bien en harmonie avec les demandes des utilisateurs.

Cette dernière que nous avons essayée dans sa version la plus haut de gamme offre un niveau de puissance exceptionnel, perpétuellement disponible avec un couple sublime (930 Nm) qui vous « colle » à votre siège comme à bord d'un Jet des plus véloce lors de la montée initiale. Cette poussée survient très

tôt dès la moindre sollicitation du conducteur mais « l'allonge » reste un peu en dessous d'un moteur thermique : nullement gênant en pratique, les accélérations restent foudroyantes vu les « Watts » disponibles ! Hyper aboutie, cette Tesla dispose d'un freinage performant mais il ne faut pas hésiter à « taper fort dedans » pour décélérer efficacement, vu la masse du véhicule(2 T environ).

L'offre de personnalisation à la demande est conséquente et de série, divers capteurs assurant les plus récentes fonctions d'assistance à la conduite sont adroitement intégrés. Des technologies embarquées dernier cri et sécurisantes mais utiles et jamais futiles...A nos yeux, les Tesla demeurent les plus polyvalentes des voitures électriques. ■



YACHT





RoMEA

yacht

THE CALL OF THE SEA...

The call of the sea is as old as mankind : this irresistible pull has led the most brilliant engineering minds to create better and better vessels and seafaring technologies. These compelling energies and the pure joy of the sea are united in the finest of today's yachts, but nowhere is the experience more intense, more exhilarating than on an exclusive, state-of-the-art megayacht such as RoMEA.

L'APPEL DE LA MER...

L'appel de la mer est aussi vieux que l'humanité. Cette force irrésistible a poussé les plus brillants ingénieurs à créer et améliorer sans cesse la technologie marine à bord des bateaux. Si cette puissante énergie et le sentiment de liberté qu'évoque la mer sont au rendez-vous à bord des meilleurs yachts actuels, aucun ne peut offrir l'expérience et l'engouement d'un yacht dernier cri, tels que le RoMEA.



Designed by the sought-after architect Terence Disdale, RoMEA invites you to enter a world of unsurpassed luxury, entertainment and fascination. Her stately lines evoke the majestic power and grace of a vessel that is equally at home swiftly cruising far out at sea or calmly navigating fjords, inlets and fashionable ports. Step on board and you will be transported to a new level of aesthetic refinement and yachting pleasure. Pool, sundecks, observation decks and al fresco dining, as well as tenders and a fully array of watersports, spa facility and equipments, RoMEA boasts the best to seduce her guests.

Her interiors, also the work of the highly experienced Terence Disdale, offers different spaces for every mood and activity – from grand salons, elegant lounges and multimedia entertainment areas. All these spaces share an exquisite sense of balance and design purity, and bespoke furnishings or unique works of art round off this magnificent picture. RoMEA offers a yachting experience second to none...

Imperial, luxury yachting Monaco-based company who delivered some of the most impressive super yachts in the decade (like EVENT, Amels 60m), was involved during her whole Construction as Owner's Representative for all her building processes. Managed by our teams, RoMEA is also available for Charter with IMPERIAL. ■ More details :

www.imperial-yachts.com

Conçue par l'architecte, Terence Disdale, le RoMEA vous invite à apprécier un monde de luxe, de divertissement et de fascination à nul autre pareil. Ses lignes racées évoquent la puissance majestueuse et l'élégance d'un vaisseau qui navigue aussi bien en haute mer que dans des fjords, criques ou ports les plus prisés. Il suffit de mettre un pied à bord pour être convaincu de son raffinement esthétique et du plaisir qui en résulte. Avec sa piscine, ses terrasses de bronzage, ses salons d'observation ainsi que ses espaces extérieurs pour les repas sans compter le vaste choix d'équipements de sports nautiques ainsi que le spa, le RoMEA a été pensé pour séduire l'ensemble de ses passagers.

Son intérieur, qui est également l'œuvre de Terence Disdale, offre des espaces variés pour tous les goûts et toutes les activités avec entre autre de grands salons, d'élégants « lounges » et coins « cozy » équipés des dernières technologies multimédia.

Tous ces espaces bénéficient d'un design épuré et équilibré complété par des meubles sur mesure et des œuvres d'art uniques pour créer une ambiance hors du commun.

RoMEA... une expérience de plaisance hors pair... Imperial, entreprise de Yachting de luxe basé à Monaco qui a livré certains des plus importants Supers Yachts de la décennie (comme l'Event, Amels 60m), a été impliqué pendant toute la phase de construction du RoMEA en tant que représentant du propriétaire. Via ses équipes, Imperial se propose également de gérer Le RoMEA pour les besoins « charter ». ■ Pour plus de détails :

www.imperial-yachts.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



PLUG & PLAY



DEEPFLIGHT DRAGON

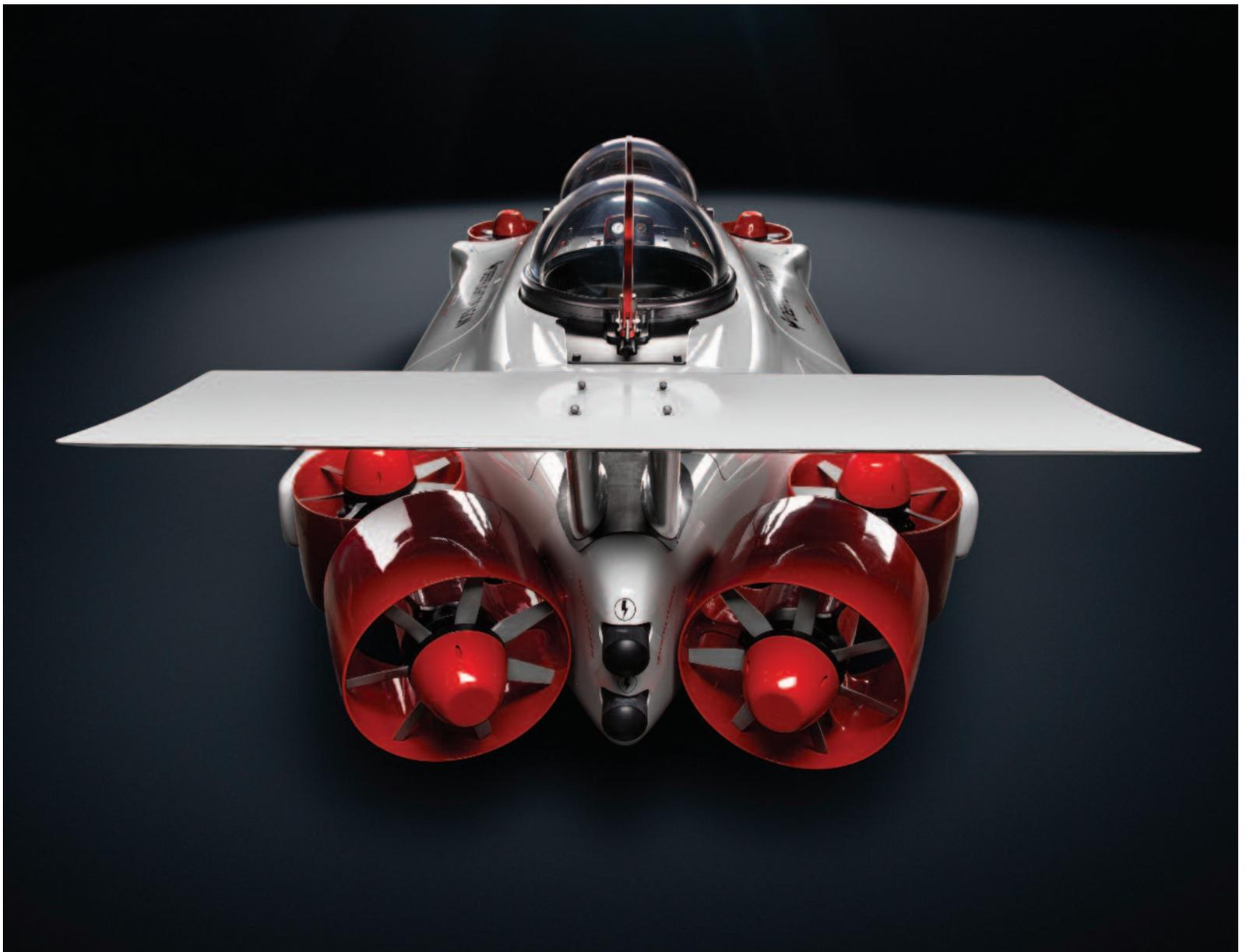
Journey into the depths

With its Formula 1 look, the Deepflight Dragon has already made a name for itself. Not on the roads but under the sea, the latest model from American company Deepflight is designed to be the ultimate personal submersible.

Au contact des profondeurs

Avec ses allures de Formule 1, le Deepflight *Dragon* crée déjà sa légende. Loin de l'asphalte, mais proche des profondeurs océaniques, le dernier-né de la société américaine Deepflight se veut le submersible de poche ultime.

by Frédéric Vergnères



OFFICIALLY LAUNCHED DURING THE LAST MONACO YACHT SHOW, THIS PERSONAL SUBMARINE IS SET TO CREATE A SPLASH IN THE WORLD OF RECREATIONAL BOATING. THE DRAGON HAS BEEN EFFECTIVELY DESIGNED AND BUILT AS A NEW CLASS OF PERSONAL SUBMARINE COMBINING EASE OF USE AND INHERENT NAVIGATION SAFETY.

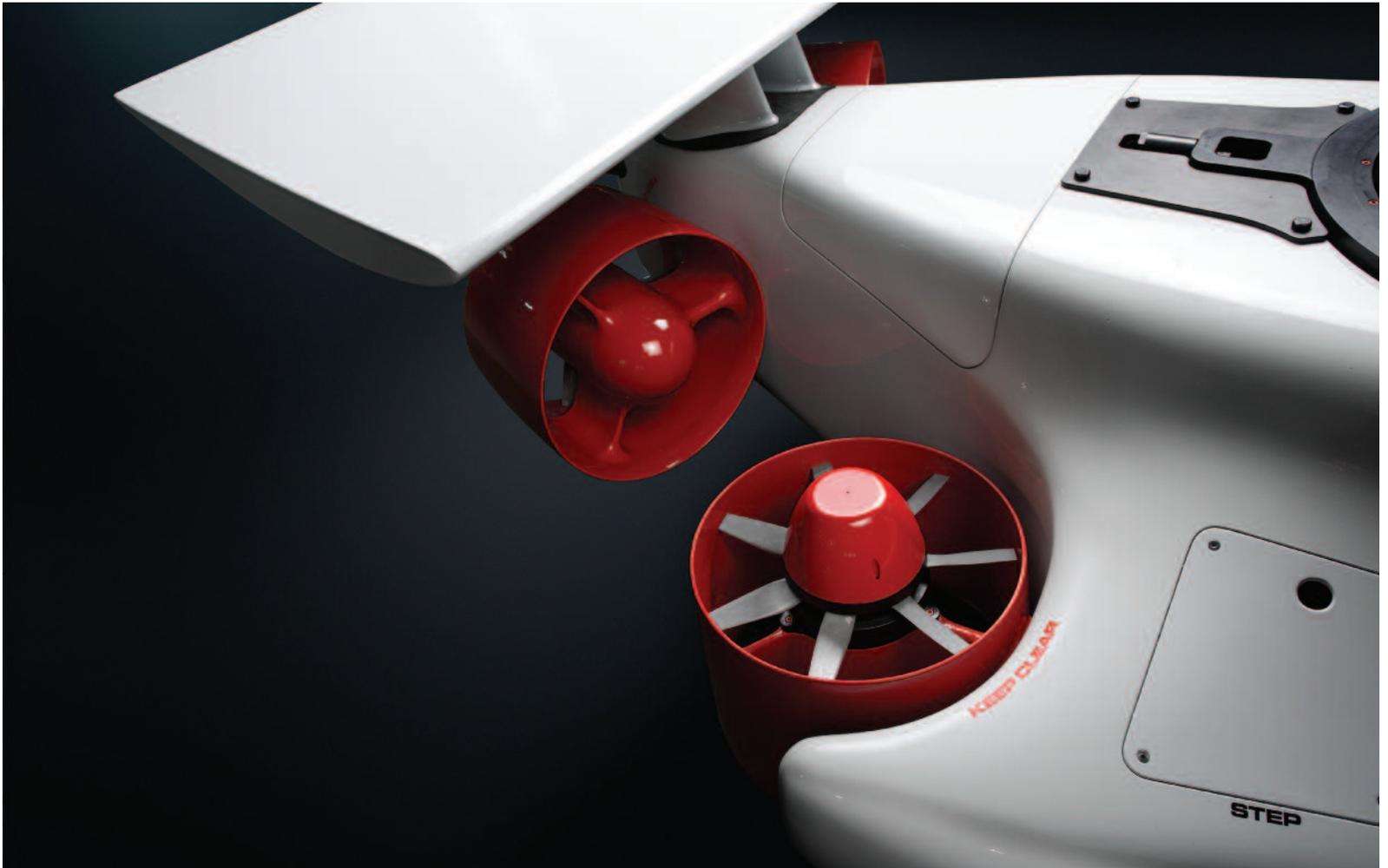
SIX-HOUR RANGE

Following the HP Sport Sub 2 and U-Boat Worx, Deepflight has pulled out all the stops with a personal submarine that is specifically capable of bringing its pilot and a passenger to depths of over 120 meters. This technological gem with a price tag of \$1.5 million may be transported by any yacht on the market, a prerequisite that the American company took into account from the earliest design stages. Technologically speaking, Deepflight equipped the Dragon with the best parts available in the sector including a lithium battery allowing you to explore for more than 6 hours and with cruising speeds of four ►

LANCÉ OFFICIELLEMENT DURANT LE DERNIER *MONACO YACHT SHOW*, CE SOUS-MARIN PERSONNEL ÉMERGE COMME UNE PETITE RÉVOLUTION DANS LE MONDE DU LOISIR NAUTIQUE. LE DRAGON A EN EFFET ÉTÉ IMAGINÉ ET CONSTRUIT AFIN DE DÉVELOPPER UNE NOUVELLE CLASSE DE SOUS-MARIN PERSONNEL COMBINANT FACILITÉ D'EMPLOI ET NAVIGATION EN TOUTE SÉCURITÉ.

SIX HEURES D'AUTONOMIE

Après le *HP Sport Sub 2* et le *U-Boat Worx*, Deepflight sort le grand jeu avec un sous-marin personnel particulièrement abouti, capable d'emmener à plus de 120 mètres de profondeurs un pilote et son passager. Ce bijou de technologie annoncé à un prix de 1,5 M\$ peut être emmené par n'importe quel yacht du marché, la firme américaine ayant, dès la conception de l'engin, intégré cette incontournable condition. Sur le plan technique, Deepflight a doté le « *Dragon* » des meilleurs éléments disponibles dans le domaine, à commencer par une batterie lithium offrant plus de six heures d'autonomie et une vitesse ►



► knots (7.5 km/h). More than enough time for you to leisurely discover the "world without sun" that was so dear to Jacques-Yves Cousteau. In addition to its performance, Deepflight designed the Dragon with a safety system allowing it to float and resurface by itself in the event of a problem. The independent management of the craft is also applied to the piloting which was simplified in order to make it intuitive for beginners. The short learning curve needed to handle the craft therefore ensures that the buyer has no constraints.

One thing is clear, this new submarine is set to transform this rapidly evolving market. Riding the wave of maritime exploration, Deepflight designed the Dragon taking into account not only limited storage space (a length of 5 meters for 1,800 kg in weight) but also its environmental footprint (thanks to its lithium battery). Both easy to use and safe, the Dragon is a must for anyone eager to explore the mysteries of the ocean depths. ■

► de croisière de 4 nœuds (7,5 km/h) – largement suffisant pour découvrir en toute quiétude, le « monde du silence » cher à Jacques-Yves Cousteau. Au-delà des performances, le Deepflight a muni son Dragon d'un système de sécurité lui permettant, en cas de problème, de flotter et de remonter à la surface par lui-même. Cette gestion autonome de l'engin est également mise à profit pour le pilotage qui a été simplifié afin de le rendre intuitif pour un non initié. La prise en main de l'appareil passe donc par un apprentissage très rapide et sans contrainte pour l'acquéreur.

On l'aura compris, ce nouveau sous-marin de poche va transformer un marché en pleine mutation. Surfant sur la vague de l'exploration maritime, Deepflight a conçu son Dragon en tenant compte non seulement des contraintes d'espace de stockage (cinq mètres de long pour un poids de 1 800 kg), mais également des enjeux environnementaux, grâce à l'utilisation d'une batterie au lithium. Sa simplicité d'utilisation et son système de sécurité rendent le *Dragon* incontournable pour tout passionné des fonds océaniques et de leurs mystères. ■



Les Hôtels Particuliers

GRUPE SAVRY





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





**YOUR JET
PLANE FOR
YOUR JET
SWING**

SPECIAL GOLF

**VOYAGES CLEFS EN MAINS
TAILOR MADE TRAVELS**

Luxury
ACCESS

86, rue de Dublin - 93 350 LE BOURGET AIRPORT FRANCE - luxuryaccess@jetmonde.com





PALAZZO MARGHERITA

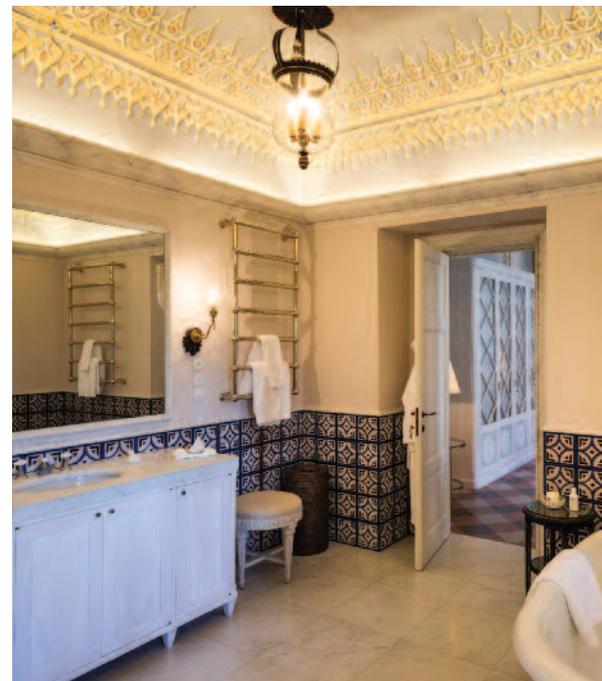
par Chloé Baud'huin

**WHEN A MASTER OF CINEMA
RENEWS HIS ITALIAN ROOTS
AND ELEGANCE...**

Off the beaten path deep in the heart of southern Italy, the small town of Bernalda holds the history of an American family whose name is often synonymous with Italy in many respects.

**QUAND UN MAÎTRE DU SEPTIÈME ART
RENOUE AVEC SES RACINES ET
L'ÉLÉGANCE ITALIENNE...**

Largement méconnue des touristes, la petite ville de Bernalda sur les hauteurs du sud de l'Italie, abrite l'histoire d'une famille native des Etats-Unis dont le nom sera souvent associé à l'Italie à bien des égards.



In 2005, the famed director Francis Ford Coppola, whose family hailed from Bernalda, bought the Palazzo Margherita, a luxurious 19th century villa and turned his prized possession into an informal luxury hotel, with a bohemian chic vibe, while maintaining the charm and elegance of an Italian country home. The location was also used by the Coppola family to host his daughter Sofia's wedding in 2011.

Fully restored in collaboration with the famous French designer Jacques Grange, the Palazzo offers its visitors an authentic and luxurious Italian experience with spacious rooms, superb reception areas and an open inner courtyard with private gardens protected by the Italian department of cultural heritage.

From the moment you arrive the magic takes hold and you quickly fall for the charm and simplicity it exudes. The interior design features the restored original marble floors

and hand-painted frescoes with Moroccan and neo-classical influences.

The hotel has seven large suites and two rooms with a garden view, each of which has been individually designed to maintain the authentic feel of a family home.

The menu naturally showcases Italian cuisine with traditional dishes typical of the south served at the *Cinecittà Bar*, surrounded by photos of famous movie stars or directly in the large and welcoming kitchen of the Palazzo.

With a pool, a spa offering in-room services and of course a movie theater there is something for everyone.

Located halfway between the airports of Bari and Brindisi, come feel like a big-screen star while being pampered by the attentive staff and enjoying the culinary, cultural and architectural pleasures of the south of Italy. ■

En 2005, l'illustre réalisateur Francis Ford Coppola, originaire de Bernalda, acquiert le Palazzo Margherita, villa luxueuse du XIXème siècle et fait de ce lieu si cher à son cœur, un hôtel au luxe informel, au chic bohème, tout en conservant le charme et l'élégance de la maison de campagne italienne. L'établissement a d'ailleurs été choisi par la famille Coppola comme le théâtre des noces de Sofia en 2011.

Entièrement restauré en collaboration avec le célèbre designer français Jacques Grange, le Palazzo offre à ses visiteurs une expérience italienne authentique et luxueuse, avec de vastes chambres, de superbes salles de réception et une cour intérieure ouverte sur des jardins privés protégés par le département du patrimoine culturel italien.

A l'instant même où vous y pénétrerez, la magie opérera et vous ne pourrez être que sensible au charme et à la simplicité du lieu. Le style intérieur est caractérisé par des sols restaurés dans leur marbre

d'origine et des fresques peintes à la main aux influences marocaines et néo-classiques.

L'hôtel dispose de sept grandes suites et de deux chambres donnant sur le jardin, chacune d'entre elles ayant été pensées individuellement afin de garder l'authenticité d'une maison de famille.

Côté gastronomie, l'Italie sera naturellement mise à l'honneur en proposant une cuisine traditionnelle typique du sud qui pourra vous être servi au *Cinecittà Bar*, entourés de photos des grandes figures du cinéma, ou directement au sein de la grande et accueillante cuisine du Palazzo.

Une piscine, un service spa proposant des soins en chambre et bien sur une salle de projection compléteront cet ensemble pour le plus grand plaisir de la clientèle.

A mi-chemin entre les aéroports de Bari et Brindisi, venez vous faire dorloter par un personnel attentionné telle une star du grand écran tout en profitant des plaisirs culinaires, culturels et architecturaux du sud de l'Italie. ■



PALAZZO MARGHERITA

Corso Umberto 64

75012 Bernalda, Italy

Tel : +39 0835 549060

www.palazzomargherita.com



EVENT PRESTIGE GROUP

EVENT PRESTIGE GROUP

VOUS ACCUEILLE POUR TOUTES VOS PRESTATIONS ÉVÉNEMENTIELLES LUXE



www.eventprestigegroup.com

contact@eventprestigegroup.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



HOTEL





MAALIFUSHI BY COMO MALDIVES

par Chloé Baud'huin

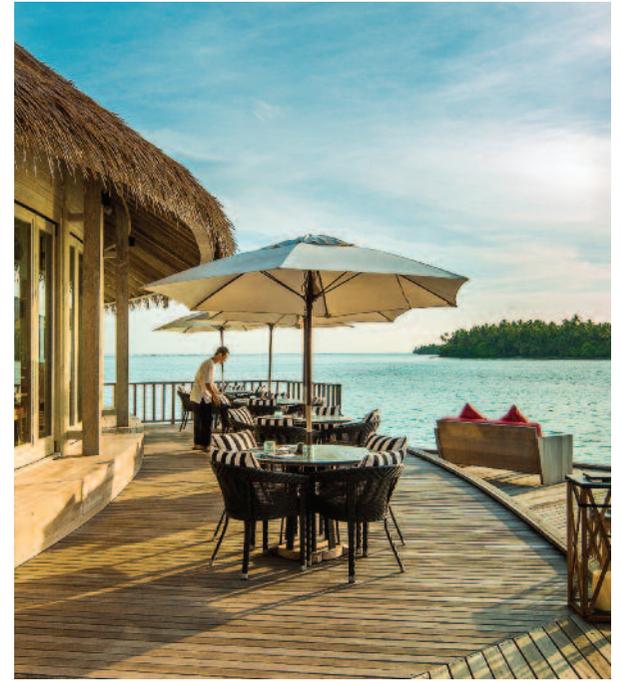
WHERE TIME STANDS STILL..

Much to its competitors' chagrin, the Maalifushi by COMO, the group's second hotel in the Maldives, is without a doubt the most sought after destination in the archipelago.

LA OÙ LE TEMPS CESSE D'EXISTER...

N'en déplaise à ses concurrents, le Maalifushi by COMO, deuxième hôtel du groupe aux Maldives, est sans nul doute l'établissement le plus plébiscité de l'archipel.

© photos :
• Maalifushi by Como - M. Morrell
• Maalifushi by Como - Simon Whitbread



Surrounded by the sparkling turquoise waters of Thaa, just 50 minutes by seaplane from Mahé, the hotel was recently listed in the top-ten most luxurious resorts in the Maldives by the respected *Luxury Travel Expert*.

In this colorful paradise where the laid back way of life is only rivaled by the beauty of the atolls scattered throughout the Indian Ocean, Maalifushi radiates elegance across 7 hectares of lush vegetation. This island is just the start of a unique experience in unparalleled luxury and preserved natural beauty. The continuous efforts undertaken by the COMO group are particularly commendable in terms of protecting the environment and the delicate and vulnerable ecosystem.

Between the stretches of white sandy beaches and the breathtaking seabed, you will enjoy every minute of your stay even if the notion of time becomes relatively subjective.

Situé dans les eaux turquoise et scintillantes de Thaa, à 50 minutes en hydravion de Mahé, l'hôtel a été récemment classé parmi les 10 resorts les plus luxueux des Maldives par le très sérieux *Luxury Travel Expert*.

Dans ce paradis de couleur dont la douceur de vivre n'a d'égal que la beauté des atolls éparpillés de l'océan indien, le Maalifushi règne avec élégance sur 7 hectares de végétation abondante. Cette île marque, en effet, le début d'une expérience unique dans un luxe inégalé et une beauté naturelle préservée. Il est à noter, et particulièrement appréciable, les efforts constants du groupe COMO à l'égard d'un environnement et d'un écosystème fragiles et vulnérables.

Entre kilomètres de plage de sable blanc et fonds marins époustouffants, vous apprécierez chaque minute de votre séjour même si la notion du temps devient tout à fait subjective.

L'établissement dispose de 62 suites et villas nichés dans la végétation ou construites

sur pilotis, toutes dotées d'une décoration aux lignes épurées, signé par le designer japonais Koichiro Ikebuchi.

Pour une détente ultime, le Maalifushi vous invite à la pratique du yoga en plein air ou dans son somptueux spa proposant des soins holistiques et des traitements, d'inspiration asiatique, dispensés dans des cabines perchées sur l'eau offrant ainsi une vue imprenable sur l'océan.

Une véritable philosophie du bien-être que COMO Shambhala a su sublimer dans son Refuge primé dans le monde entier. De nombreuses activités sont également à disposition pour ceux à la recherche de sensations tels que le snorkeling, la voile ou la plongée sous-marine.

Ouvert depuis le 1^{er} juillet 2014, l'établissement et son personnel attentionné n'attendent plus que vous dans ce havre de paix pour une escapade des plus idyllique. ■

The hotel has 62 suites and villas nestled within the vegetation or built over the water, all designed with clean lines in the style of the Japanese designer Koichiro Ikebuchi.

For the ultimate in relaxation, the Maalifushi invites you to partake in outdoor yoga or visit its sumptuous spa offering Asian-inspired holistic services and treatments in cabins perched over the water giving you an unobstructed view of the ocean.

A philosophy dedicated to well-being that COMO Shambhala managed to perfect in its worldwide award-winning Refuge. Numerous activities are also available for those looking for more excitement which include snorkeling, sailing or scuba-diving.

Open since July 1, 2014, the hotel and its attentive staff are awaiting your arrival in this haven of peace for the most idyllic getaway. ■



MAALIFUSHI BY COMO
Thaa Atoll, Maldives
Tel : +960 678 0001
maalifushi@comohotels.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.



World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE



● Country Distribution List

(February 2015)

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

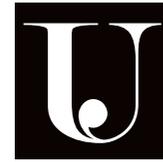
(England, Northern

Ireland, Scotland, Wales)

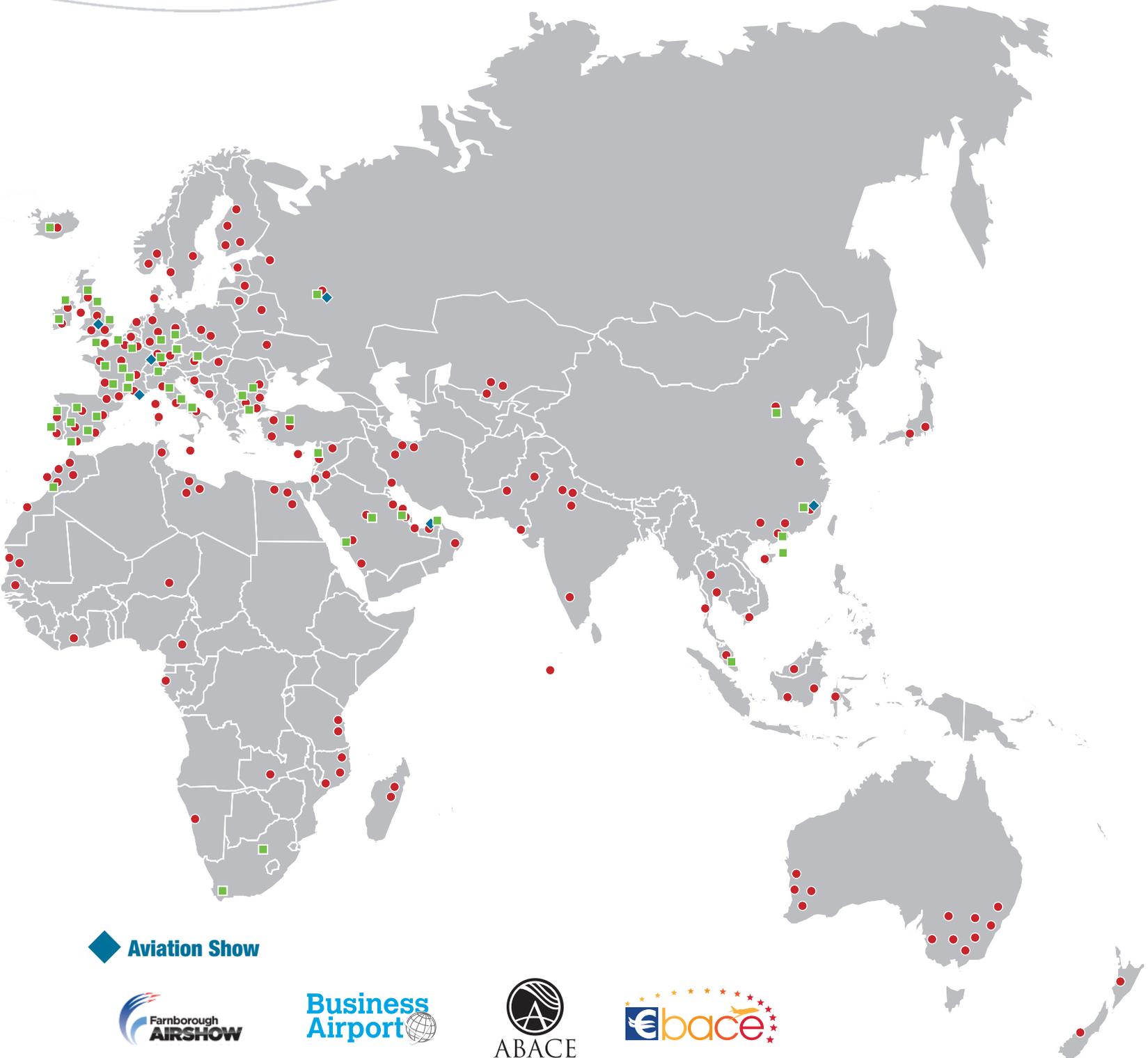
USA

Vietnam

Zambia



ULTIMATE JET



◆ Aviation Show





World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE

Distribution partners

(February 2015)

Austria

Jetalliance
Tyrolean Jet Services

Bahrain

Comlux Middle East

Belgium

Abelag
Aérogare
Flying Group
Jet Airways - Ticket Desk
Signature Flight Support

Brazil

Signature Flight Support

Canada

Signature Flight Support

Channel Islands

Interceptor Aviation

China

Deer Jet / Capital Jet Beijing FBO
Macau Business Aviation Center (MBAC)
Shanghai *Hawker Pacific Business Aviation Service Centre*
Zyb Lily Jet

Czech Republic

ABS JETS
Bell Helicopter Europe
Grossman Jet Service

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
Héli Riviera
Héli-Challenge
Héli-First
IFAERO
IXAIR
Jet Azur
Jet Ex

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

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

Greece

AMJET
Euro Aviation SA
Goldair Handling
Melisanidis Dinitris
Servisair GlobeGround
Signature Flight Support
Swissport

Hong Kong

AsiaJet
Jet Aviation Hong Kong
MetroJet Ltd
Signature Flight Support

Iceland

SouthAir Iceland

Ireland

Private Sky
Shannon Airport
Signature Flight Support
Westair Aviation
Westlands Hangar

Italy

Aeroporto di Albenga
Aeroporto di Verona
AgustaWestland SpA
ARGOS VIP
ATA
Bizjet Italia Sarl
Eccelsa Aviation
ESAIR

Eurofly Service S.p.A.
Flygroup
GS Aviation
Hifly Service
Interfly
SIRIO
Sky Services
TAG Terminal Aviazione Generale
Turin Flying Handling
Universal
Venice Airport

Kazakhstan

Comlux KZ

Lebanon

Cedar Jet Center
Executive Aircraft Services

Luxembourg

FlyingGroup Luxembourg
Jettfly Aviation SA

Malaysia

Skypark FBO Malaysia

Monaco

Air Partner International
Monacair

Morocco

HELICONIA Aerosolutions

New Zealand

Airwork

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

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

Turkey

ExecuJet Bilen Air Service

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

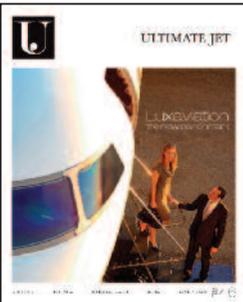
United Kingdom

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

USA

Signature Flight Support

Subscribe now Abonnez-vous



Single subscription
Abonnement simple

40€ year an 6 issues numéros

70€ 2 years 2 ans 12 issues numéros

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

Corporate Offer
Spécial Entreprises

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	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 70 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 216 €
All other countries Autres pays	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 135 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 337 €

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

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



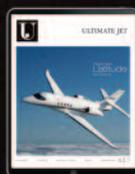
ULTIMATE JET



EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - AMERICAS

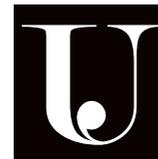
ONE WORLD, ONE EDITION
4 multimedia platforms ensure
unbeatable visibility on every continent

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
Email : contact@callixo.com
Sarl au capital de 200 000 €
RCS : 448 093 543 00020

Gérant/Legal Representative & Executive Director

Arnaud Devriendt
adevriendt@callixo.com

Directrice Générale/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
+33 (0)6 87 31 39 96

Ont collaboré à ce numéro/Contributed to this issue

Greg Cellier, François Blanc, Jean-Michel Salmon,
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

Objectif Média- Alexandra Rançon

alexandra@objectif-media.com
Tel/fax 00 32 23 74 22 25
Port: 00 32 484 685 115

Développement commercial / Business Development

Jill Samuelson : jillsamuelson@callixo.com
Céline Giraud : cgiraud@callixo.com
Davina Somboune : dsomboune@callixo.com



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**

GLOBAL VOICE AND TEXT

GlobalVTSM uses your number, your contacts
and caller ID on your smartphone during flight.
At any altitude. Anywhere in the world.
Exclusively from Satcom Direct[®].

satcom
direct.



Don't Miss a Moment

Visit us at the Dubai Airshow stand 1938 and NBAA stand C10134 to demo GlobalVT and learn more.