ULTIMATE JET

Part-NCC

the difficult art of consensus building

Crafted in Switzerland
PC-12 NG
PILATUS
FASTER ON LESS FUEL. THAT'S HOW WE ROLL.
For the 2016 PC-12 NG, outstanding performance becomes even more exceptional. We began by adding a custom Hartzell composite five-blade propeller, and then made smart improvements to the aerodynamics. The result is pure Pilatus. A new top speed of 285 knots. Faster climb to altitude. Shorter take-off distance. But with no extra fuel burn. And an even quieter, more relaxing cabin.
Pilatus Aircraft Ltd · Switzerland · Phone +41 41 619 61 11 · www.pilatus-aircraft.com
EBACE
24-26 MAY 2016 | GENEVA

Edito

Jill Samuelson
Managing Director

Ready for more regulations?

As EBACE approaches, it is interesting to consider what is shaping up to be a minor revolution in "non-commercial" business aviation. The new Part NCC (Non Commercial Complex) regulation will go into effect on August 25th of this year. The objective of this new regulation, which is aimed at owners of devices with at least two propellers for over 5.7 tonnes, is to strengthen safety procedures such as those imposed on commercial operators. In practice, owners will, among other things, submit a manual of operations, implement safety management systems and monitor the airworthiness of their aircraft via a CAMO process. The European Union posits that implementation of this regulation should help to mitigate the risks caused by aircraft operated regularly in the European territory. Not everyone is convinced. As explained by Philippe Renz, a lawyer specializing in aviation and author of the article on this subject in this issue, it is clear that this new administrative "regulation" has the potential to cause major blowback. Delay in compliance publications, "poorly conceived" requirements in some respects require some adjustments along the way, and a chronic lack of information from the authorities on this new measure represent serious additional burdens for aircraft owners. Adding to the "fun" is the fact that this new regulation seems to overlap with the monitoring obligations and responsibilities assigned to the authorities of other countries, not to mention the ICAO standards. European authorities today are forcing owners to depart from an ICAO system they themselves have undertaken to respect. And, as duly asked by Philippe Renz, what are the actual substantive security improvements that will be gained? In all fairness none can measure it today.

But from the owners' standpoint it will be a radical change in how they use their aircraft. An obvious legitimate fear is that the additional costs of such a measure could perhaps cause potential owners to question their decision to purchase an aircraft, and worst-case scenario could perhaps dissuade them from an acquisition

Vous reprendrez bien un peu de réglementation ?

Alors que va s'ouvrir le salon de l'Ebace, il est intéressant de ce pencher sur ce qui devrait passer pour une petite révolution dans l'aviation d'affaires, dite non-commerciale. En effet, le 25 août prochain sera mise en place la réglementation dite Part NCC (Non Commercial Complex). L'objectif de ce nouveau règlement, qui se destine aux propriétaires d'appareils équipés d'au moins deux turbopropulseurs pour les plus de 5,7 tonnes, est de renforcer les procédures en termes de sécurité telles qu'elles sont imposées aux exploitants dit commerciaux. Dans les faits, les propriétaires devront, entre autres, soumettre un manuel d'opérations, mettre en place un système de gestion de la sécurité et suivre la navigabilité de leur appareil via un processus CAMO. Selon l'Union européenne, la mis en place de cette réglementation doit permettre d'atténuer les risques inhérents à l'exploitation quotidienne d'aéronefs au-dessus du territoire européen. Soit. Pour autant, comme l'explique Philippe Renz, avocat spécialisé dans l'aérien et auteur de l'article sur le sujet dans ce numéro, force est de constater que ce nouveau « dossier » administratif sent le souffre. Retard dans les publications de conformité, réglementation « mal ficelée » à certains égards nécessitant certains ajustements en cours de route, et manque d'information chronique de la part des autorités font de cette nouvelle mesure un poids supplémentaire pour les propriétaires. Qui plus est, quand on sait que cette nouvelle réglementation semble faire doublon avec l'obligation de surveillance et les responsabilités assignées aux autorités des pays tiers et encadrés dans les standards de l'OACI.

Les instances européennes forcent aujourd'hui à déroger à un système OACI qu'elles se sont engagées à respecter. Mais sur le fond, « *pour quel gain de sécurité ?* », s'interroge à raison Philippe Renz. Personne ne saurait aujourd'hui le mesurer. Mais du point de vue des propriétaires, il va s'agir d'un changement radical dans la manière d'exploiter leur appareil.

Et les coûts supplémentaires engendrés par une telle mesure pourraient même inciter les propriétaires en puissance à renoncer à l'acquisition d'un avion.

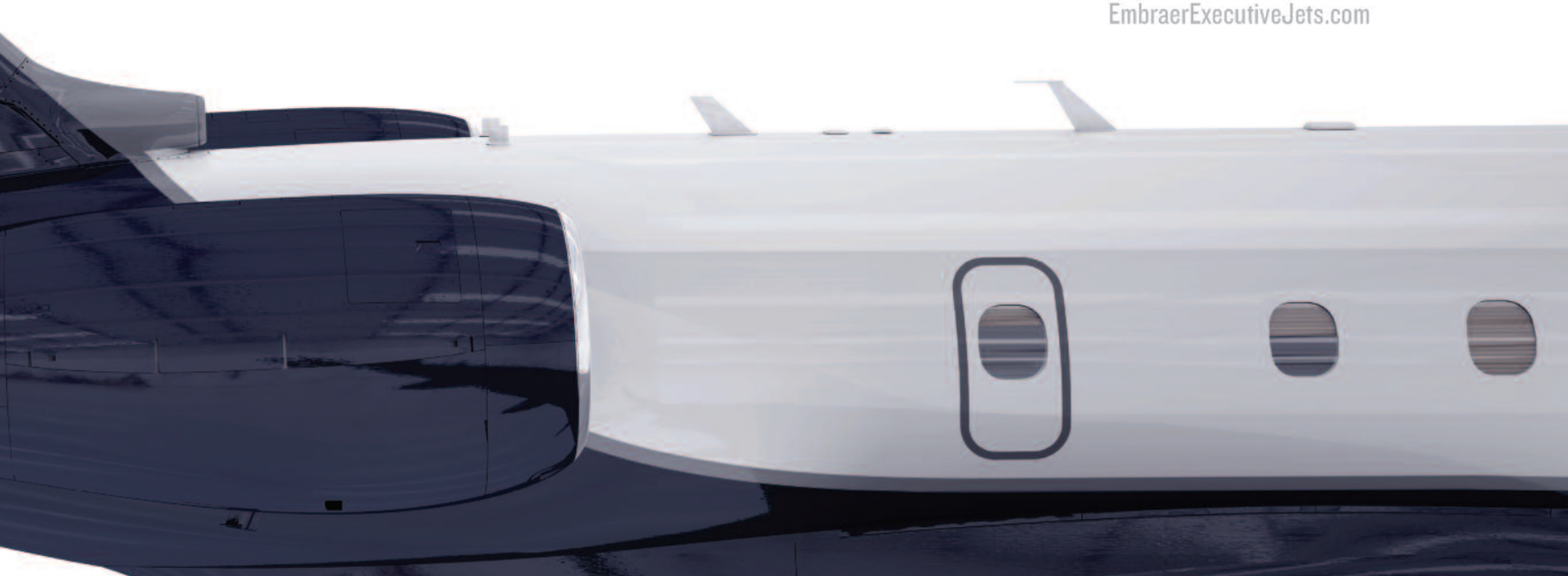
IMPOSSIBLE IS JUST A DARE.

At Embraer, we find inspiration in the greatest of challenges. The creation of entirely new aircraft, and categories. And the inclusion of technology previously unavailable in aircraft this size. The better way. The efficient way. The unconventional way. You see, we've never been ones to settle for the status quo. And we're looking for those who share a similar mindset and are willing to act upon it. Because we believe for those who do—doing the impossible is just the beginning.

Rethink Convention.

EMBRAER
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com



Contents
Sommaire

08 NEWS
10 MANUFACTURER
18 BROKER
20 OPERATOR
24 COMPLETION CENTER
26 AIRPORT, FBO & SERVICE CENTER

28 FOCUS
GAMA 2016:
A YEAR FRAUGHT WITH DANGER

38 FBO
ALPARK:
AN ALTERNATIVE AT THE HEART OF EUROP

44 INTECH
DAHER'S NEW AIRCRAFT & FAMILY

48 DESIGN
SHOWROOMS BY DASSAULT

56 LEGAL
PART-NCC:
THE DIFFICULT ART OF
CONSENSUS BUILDING

67 ONROAD
BUGATTI CHIRON
SUBLIME LUXURY DRIVING

72 YACHT
BUGATTI NINIETTE
"SIMPLY THE BEST"

78 PORTRAIT
LISABEL

82 HOTEL
L'HÔTEL DE TOIRAS
STEP BACK IN TIME…

86 HOTEL
SAINT JAMES PARIS
THE ONLY CHÂTEAU-HOTEL
IN PARIS

HighProfile
Travel the way you live
More than 20.000 Jets at your disposal
HighProfile offers you all types of aircraft among best worldwide fleet. We fly exclusively for you. Everywhere with you.
CITATION LATITUDE
www.highprofile.fr
+33 (0) 1 34 19 24 24

THE WORLD STANDARD

Intercontinental range, record-setting speed, advanced technology, unrivaled utility and top-rated worldwide product support. The World Standard™ isn't just a company tagline, it's a benchmark by which all others must be measured.

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

G650ER, G650, G600, G500, G550, G450, G280 and G150 are trademarks or registered trademarks of Gulfstream Aerospace Corporation in the U.S. and other countries.

Gulfstream™
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

NEWS

10 Manufacturer
18 Operator
20 Completion Center
22 Airport, FBO & Service Center
24 Broker

© PHOTOS

- Dassault Aviation
- Gulfstream Aerospace
- Bombardier
- Daher
- Dassault Aviation/P. Stroppa
- Embraer/Gerson Fujiki
- Bombardier/Paul Bowen
- Hondajet/stefanboesl
- HighProfile
- Jet Aviation
- Comlux
- Dan Savinelli
- DC Aviation/studiodinoeisele
- matdouhaire
- Art Culinaire
- Textron Aviation
- E. Damagnez

New milestones for the G500 and G600 program

The program for the two aircraft is on track. According to Gulfstream, the G600 prototype is already in the advanced assembly phase as its wings have been joined to the fuselage. As for the G500, the Savannah-based aircraft manufacturer indicated that it had achieved several major milestones including having received the first Type Inspection Authorization (TIA) from the Federal Aviation Administration (FAA).

Since the flight-test program began on May 18, 2015, the first prototype T1 has completed over 100 flights. These tests confirmed performance indicators announced by Gulfstream after reaching a maximum speed of Mach 0.99 as well as an altitude of 53,000ft/16,154 meters. The test fleet, which includes four flight-test articles has accumulated more than 800 hours of flying time. With aircraft certification expected in 2017, Gulfstream remains only halfway through the trial program. While the T1 is currently conducting flying qualities testing, T2 recently completed a series of tests at Eglin Air Force Base in Florida. These tests exposed the aircraft and its engines to high wind conditions by using a large blower (up to 72 km/h). The T3 recently underwent cold soak testing and flew into Canadian air space to complete the cold weather testing. T3 is also focused on testing the all-new Symmetry Flight Deck™ avionics system developed by Gulfstream. T4, the last prototype, is dedicated to various avionics testing, flammable fluid drainage, water ingestion and various vital systems.

Gulfstream is expected to add a fifth test aircraft, P1, which is actually a pre-production G500. The P1 is at the Savannah Completions center, where it is receiving an outfitted interior.

In total, 47,200 test hours have been completed since the launch of the two programs in October 2014.•

Nouvelles étapes pour les programme G500 et G600

Le programme des deux appareils va bon train. Selon Gulfstream, le prototype du G600 serait déjà dans une phase avancée d'assemblage, puisque sa voilure aurait été intégrée au fuselage. Concernant le G500, l'avionneur de Savannah a indiqué avoir achevé certaines étapes importantes, dont la première autorisation d'inspection de type (TIA- *Type Inspection Athorization*) par le FAA (*Federal Aviation Administration*). Concernant les essais, Gulfstream indique que le premier prototype T1 a réalisé plus d'une centaine de vols depuis le premier, réalisé le 18 mai 2015. Ils ont permis de confirmer certaines performances émises par l 'avionneur en atteignant une vitesse maximum de Mach 0,99, ainsi qu'une altitude de 53 000ft (16 154 mètres). La flotte, qui comprend au total quatre prototypes, a réalisé plus de 800 heures de vol depuis le début des essais. Avec une certification de l'appareil prévue pour 2017, Gulfstream n'en est pas moins qu'à la moitié du programme d'essais. Si le prototype T1 est chargé des essais de l'enveloppe de vol, le T2 a, quant à lui, récemment complété une série de tests sur la base d'Eglin, en Floride. Celle-ci a permis d'exposer l'appareil et sa motorisation à des essais en soufflerie face à des vents particulièrement forts (jusqu'à 72 km/h). Le T3 a pris part à une série de tests sur le système de dégivrage et, pour ce faire, s'est envolé vers l'espace aérien du Canada pour les essais par grand froid.

L'appareil est par ailleurs chargé des essais de la nouvelle avionique développée par Gulfstream, le système Symmetry Flight Deck. Le dernier prototype, T4 est consacré aux différents tests d'avionique, d'inflammabilité du drainage des fluides, d'ingestion d'eau et des différents systèmes vitaux sur l'appareil. Pour compléter l'ensemble, Gulfstream a prévu un cinquième appareil qui est en réalité un G500 de présérie. Ce dernier est actuellement en cours d'aménagement de cabine, au sein du centre de Savannah.

Au total, 47 200 heures d'essais divers ont été réalisées depuis le lancement des deux programmes, en octobre 2014. •

OUR INSTRUCTORS
MAKE ALL THE DIFFERENCE

Customers come to FlightSafety for our advanced-technology training systems; our efficient, effective learning environment; our global Learning Center network; and our unrivaled Customer support. They keep coming back, time after time, for our knowledgeable, experienced instructors. They are, simply, the best in the business. Our instructors are dedicated to earning your trust by providing the highest quality professional aviation training available today.

BENEFIT FROM OUR INSTRUCTORS' WIDE RANGE OF EXPERIENCE

- Highly Experienced Pilots
- Skilled Maintenance Technicians
- Accomplished Cabin Professionals
- Experts in Scheduling and Dispatch

BUILT OVER TIME
TRUST
EARNED EVERY DAY

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 more information, please contact Steve Gross, Senior Vice President, Commercial
314.785.7815 · sales@flightsafety.com · flightsafety.com · A Berkshire Hathaway company

FlightSafety international

New team for Learjet

Due to an ongoing reorganization, Bombardier announced the creation of a sales team exclusively dedicated to the Learjet family and more specifically the Learjet 70 and 75, the two models still listed.
To do so, Bombardier appointed Mike Fahey as Vice President of Learjet sales who will be supported by Peter Bromby, Regional Vice President of Pre-Owned aircraft.•

Nouvelle équipe pour Learjet

Suite à sa réorganisation, dont le processus est en cours, Bombardier a annoncé la mise en place d'une équipe de vente exclusivement axée sur la gamme Learjet, et plus précisément sur les deux modèles actuels encore au catalogue de l'avionneur, à savoir les Learjet 70 et 75. Pour ce faire, Bombardier a nommé Mike Fahey vice-président des ventes avion Learjet. Il sera épaulé par Peter Bromby, responsable des ventes Learjet d'occasion.•

Nouvelles étape dans le programme Falcon 8X

Le triréacteur lancé en mai 2014 est entré, début avril, dans la phase finale de son programme de certification et d'essais en vol. Les trois appareils affectés au programme ont ainsi cumulé plus de 650 heures de vol au cours de 325 sorties et accompli quasiment toutes les procédures prévues dans le carde des essais de certification. Après avoir effectué les essais thermiques et acoustiques, ainsi que les tests des équipements de cabine au centre d'aménagement de Little Rock, l'appareil n° 3, entièrement équipé, s'est installé durant trois jours (du 9 au 11 mars) à Rankin Inlet, au nord-ouest de la baie d'Hudson, pour réaliser les essais par grand froid. Tous les systèmes (avioniques, hydrauliques et électriques) ont ainsi été mis en fonction durant cette période par des températures pouvant atteindre - 33° C. Les essais, qui se sont déroulés avec succès, ont permis de démontrer le parfait fonctionnement de l'avion au sol, mais également en vol – après démarrage du GAP et réchauffage de la cabine – dans des conditions de froid extrêmes. •

Final phase of the Falcon 8X program

The trijet launched in May 2014 entered the final phase of its certification program and flight test in early April. The three aircraft in the flight test program have nearly completed all certification test requirements, and to date have accumulated over 650 flight hours in 325 flights. After undergoing thermal, acoustic and cabin amenity testing at the Little Rock Completion Center, aircraft no. 03, the first 8X equipped with a fully fitted interior, conducted cold soak trials at Rankin Inlet, on the northwestern shore of Canada's Hudson Bay (March 9-11). All systems (avionics, electrical and hydraulic) performed flawlessly during the tests despite temperatures that dipped as low as -33° C. All cabin systems were successfully tested on the ground and also demonstrated in flight after APU startup and cabin warm up under extreme cold condition.•

Bombardier and China

During the Asian Business Conference & Exhibition (ABACE) which took place from April 12 to 14, Bombardier reported on its development in China. The aircraft manufacturer and its partner Tianjin Airport Economic Area (TAEA) announced the construction progress of its future maintenance facility in Tianjin. After having kicked off construction in April 2015, the teams indicated that 90% of the building's exterior is complete.

When finished, the service facility, expected to be certified by authorities by the end of the year, will include a hangar, office space as well as back shop areas totaling 8,897 m2. The facility will be operated using similar processes and procedures that govern Bombardier's worldwide network of service centers. As part of Bombardier's commitment to operators in Asia, the new maintenance facility will further strengthen its customer support network in China, which includes field service representatives as well as customer support account managers. Bombardier also expects to add four authorized service facilities to its offer.•

Bombardier et la Chine

Durant le salon de l'ABACE (*Asian Business Conference & Exhibition*), qui s'est tenu du 12 au 14 avril dernier, Bombardier a fait un point sur développement en Chine. L'avionneur et son partenaire, la zone économique de l'aéroport de Tinajin (TAEA), on fait part des progrès de construction sur le futur établissement de maintenance de l'avionneur à Tianjin.

Après avoir débuté les travaux en avril 2015, les équipes de construction ont indiqué avoir achevé les travaux de l'immeuble à hauteur de 90 %. Une fois terminé, l'établissement, censé être certifié par les autorités d'ici à la fin de l'année, comprendra un hangar, des espaces de bureaux, ainsi que des ateliers répartis sur une surface de 8 897 m2. L'établissement sera exploité suivant les mêmes méthodes et procédures que l'ensemble du réseau mondial de maintenance de l'avionneur canadien. Fort de son engagement au bénéfice des exploitants en Asie, le nouveau centre de maintenance renforcera son réseau de soutien à la clientèle en Chine en intégrant une équipe de représentants des services techniques sur le terrain, ainsi que des chargés de clientèle. Bombardier compte également ajouter à son offre quatre établissements de services agrées.•

First TBM 930 delivered

After announcing at the beginning of the year the launch of a new version of its TBM, the TBM 930, Daher delivered the first aircraft of this type to its German distributor, Rheinland Air Service. The delivery took place at the annual Aero Friedrichshafen trade show held in Germany from April 20 to 23.•

Premier TBM 930 livré

Daher, qui a annoncé en ce début d'année le lancement d'une nouvelle version de son TBM, le TBM 930, a livré le premier appareil de ce type à son distributeur allemand, Rheinland Air Service. Une livraison qui a été réalisée durant le salon annuel de Aero Friedrichshafen, lequel s'est tenu du 20 au 23 avril dernier, en Allemagne.•

20 Challenger 350 ordered

Bombardier announced in early April that it had received a firm order for 20 Challenger 350. While the identity of the buyer was not disclosed, the transaction amount however was unveiled. This firm order is valued at over $530 million. A jackpot for the aircraft manufacturer that has in the past year launched a major reorganization and streamlining plan in order to develop its sales. •

Vingt Challenger 350 en commande

Bombardier a fait savoir début avril qu'il avait reçu une commande ferme pour vingt Challenger 350. Si l'identité de l'acheteur n'a pas été révélée, le montant de la transaction a cependant été dévoilé. Celle-ci devrait atteindre plus de 530 M$. Une aubaine pour l'avionneur qui, depuis un an, met en place un grand plan de réorganisation et de rationalisation afin de développer ses ventes.•

Nouveau simulateur Falcon chez Flight Safety à Paris

Début février, le centre de formation FlightSafety, basé sur l'aéroport de Paris-Le Bourget, a inauguré la mise en service d'un simulateur du Falcon 2000LXS de dernière génération. Certifié AESA et FAA, ce nouvel outil est doté du dernier système FlightSafety Vital 1100 Plus, permettant de projeter une vision haute définition de l'environnement extérieur en vol.

Le simulateur permet l'utilisation du CVS (Combined Vision System – système de vision combinée) FalconEye proposé, entre autres, sur le Falcon 2000LXS. Ce système de vision avancé permet d'offrir une excellente représentation de l'environnement extérieur, quelles que soient les conditions. Ce nouveau simulateur, qui intègre également la nouvelle version HUD (Head Up Display – vision tête haute) également disponible sur le Falcon 8X, vient rejoindre une longue série de simulateurs déjà présents au sein de l'établissement parisien, tels que ceux des séries 50, 900, 2000 et Falcon 7X. •

New Falcon simulator at FlightSafety in Paris

Early February, the FlightSafety training center based at the Paris - Le Bourget airport inaugurated the latest-generation simulator dedicated to the Falcon 2000LXS. EASA and FAA certified, this new tool is equipped with the latest FlightSafety Vital 1100 Plus system projecting a high definition vision of the exterior environment in flight. The simulator uses the FalconEye Combined Vision System (CVS) offered on the Falcon 2000LXS. This advanced vision system provides unprecedented fidelity of the exterior environment regardless of the conditions. This new simulator, that also integrates the new HUD (Head Up Display) also available on the Falcon 8X, joins the many other simulators already present in the Paris-based facility such as the Falcon 50, 900, 2000 and 7X.•

Et de 1 000 pour Embraer

Embraer a célébré cette année la mise en service de son millième avion d'affaires en livrant, à la mi-avril, un Legacy 500 à la compagnie Flexjet. Un petit exploit industriel au regard de l'entrée en service de l'avionneur brésilien sur ce marché.

Ce dernier est en effet apparu officiellement sur le segment en juillet 2000, avec le lancement du Legacy 600. En moins de seize ans, et parallèlement à sa production d'avions commerciaux et militaires, l'industriel de Sao José Dos Campos aura développé pas moins de sept types d'avion pour le seul marché de l'aviation d'affaires..•

Embraer hits 1,000

This year Embraer celebrated the entry into service of its 1,000th jet after delivering a Legacy 500 to the operator Flexjet in mid-April. A small industrial feat considering that the Brazilian aircraft manufacturer officially entered the business aviation market in July 2000 with the launch of the Legacy 600. In less than 16 years, and at the same time as its production of commercial and military aircraft, the manufacturer based in Sao José Dos Campos will have developed no less than seven aircraft for the business aviation market alone.•

The NEW

ARINC Direct℠

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

Your best-in-class flight support solutions:

Intuitive desktop and mobile flight planning

Seamless, high-speed cabin connectivity

Award-winning international trip support

Integrated flight operation and scheduling system

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

Learn more at:

rockwellcollins.com/thenewARINCDirect

© 2014 Rockwell Collins. All rights reserved.

rockwellcollins.com

Rockwell Collins

New connectivity for the Global 5000 and 6000

Bombardier obtained approval from Canadian authorities for a new high-speed wireless service called Wave (Wireless Access Virtually Everywhere). This ultra-high-speed in-flight connectivity solution which received a supplemental type certificate, allows business aviation passengers to browse the Internet, stream online media and stage a videoconference while remaining permanently connected. Bombardier will offer "Wave" as an option to buyers of new Global 5000 and 6000 and will also be offered as an upgrade option on Global aircraft currently in service.

In addition to the Wave service, Bombardier will also implement the SmartSky 4G system through its network of service centers. SmartSky patented 4G beamforming technology delivers a signal that locks on to an aircraft and by using 60 MHz of spectrum on an air-to-ground platform, provides full-throttle unrestricted access to the web. In addition to the Global family, the network will also be available on Bombardier's Learjet and Global aircraft. •

Nouvelle connectivité pour les Global 5000 et 6000

Bombardier a obtenu des autorités canadiennes l'homologation d'un nouveau service sans fil haute vitesse dénommé WAVE (*Wireless Access Virtualy Everywhere*). Ce système de connectivité à très haute vitesse, qui a reçu le certificat de type supplémentaire, permet aux passagers de naviguer sur internet, de diffuser des médias et de tenir une conférence, et ce durant l'ensemble vol, sans perte de connexion. L'avionneur proposera « WAVE » en option aux futurs acquéreurs de Global 5000 et 6000, mais également aux actuels utilisateurs des appareils par le biais d'un équipement a posteriori. En complément du service WAVE, Bombardier va également mettre en place, via son réseau de centres de service, le système SmartSky 4G. Solution technique de formation de faisceaux 4G brevetés, SmartSky 4G permet de transmettre un signal qui s'accroche à un avion et fournit un accès haute performance et illimité au web grâce à un spectre de 60 MHz sur une plate-forme air-sol. Outre la gamme Global, le réseau sera également disponible sur la gamme Learjet et Global de l'avionneur canadien. •

HondaJet arrives in Europe

HondaJet celebrated the delivery of the first HA-420 in Europe at the Aero Fredrichshafen trade show. For the occasion, a ceremony was held at the aircraft manufacturer's stand to hand over the aircraft to Rheinland Air Service the operator and official distributor for Central Europe. For Michimasa Fujino, HondaJet aircraft president, CEO and designer: "*Delivering the first HondaJet in Europe is a significant milestone in our journey to bring new value to the light jet market*".•

Le HondaJet arrive en Europe

Aero Fredrichshafen a permis à HondaJet de célébrer la livraison du premier HA-420 en Europe. Pour l'occasion, une cérémonie s'est déroulée sur le stand de l'avionneur qui a pu remettre l'appareil à Rheinland Air Service, dépositaire et distributeur officiel de l'appareil en centre Europe.

Pour Michimasa Fujino, président de HondaJet et concepteur de l'appareil, « *La livraison de premier appareil en Europe constitue une étape importante dans ce parcours qui nous a permis d'apporter un nouveau souffle dans le segment des jets légers* ». •

DC AVIATION

PASSION FOR EXCELLENCE

AN EXCEPTIONAL EXPERIENCE, EVERY TIME

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

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

Al Maktoum International Airport | DWC | Aviation District | Dubai U.A.E

HighProfile

Travel the way you live

HighProfile moves into the heart of the African market

The French company founded in 2009 by Karim Berrandou is expanding abroad.

Backed by double-digit growth in 2014 and triple-digit growth in 2015, HighProfile created a subsidiary in 2016: HighProfile Africa. This new entity, based in Casablanca, will be led by Mohammed Harti, former sales director of Dalia Air, a Moroccan business aviation operator. He will be responsible for business development in the African market as well as securing customer loyalty in the region particularly with the availability of a Citation CJ1.

For Karim Berrandou, CEO of HighProfile, setting up teams abroad in geographic areas with high growth potential fits into the company's strategy: "*opening our Casablanca office is part of a growth dynamic in the African region. Our team in Morocco will enable us to offer improved performance and to ensure proximity with our customers in order to better meet their needs*".

HighProfile se positionne au cœur du marché africain

La société française fondée en 2009 par Karim Berrandou se développe un peu plus à l'international.

Fort de sa croissance continue à deux chiffres en 2014, puis à trois en 2015, HighProfile a fondé une nouvelle filiale en 2016 : HighProfile Africa. Cette nouvelle entité, dont les bureaux sont basés à Casablanca, au Maroc, sera dirigée par Mohammed Harti, ex-directeur commercial de l'exploitant marocain Dalia Air. Il sera chargé du développement commercial sur le continent africain, mais également de la pérennisation des clients existants dans la région avec, notamment, la mise à disposition d'un Citation CJ1.

Pour Karim Berrandou, président directeur général de HighProfile, la mise en place d'équipes à l'international, dans les zones géographiques à fort potentiels, fait partie de la stratégie de l'entreprise :

« *L'ouverture de notre bureau à Casablanca s'inscrit dans le cadre d'une dynamique de développement sur la zone Afrique. La mise en place d'une équipe au Maroc nous permettra d'être performants et d'assurer une proximité avec notre clientèle afin de répondre au mieux à ses demandes.* »

Karim Berrandou,
CEO of HighProfile

Mohammed Harti, Africa development Manager.

In addition to a consolidated customer base over the past seven years, the development of this growing market constitutes a major challenge for the French company. In a particularly competitive sector, HighProfile is aiming to gain a new type of customer and develop its existing customer base which includes government delegations.
A business segment that the operator regularly caters to with its expertise. With its solid foundation, HighProfile also capitalized on its reputation in the sector to bring together some of its main customers over two days.
Organized in April, in the Sky Valet terminal at the Paris-Le Bourget airport, these events offered visitors from the world of concierge services the chance to discover the offer and the activity related to business aviation. The HighProfile team used this occasion to present the company while allowing guests to discover the cabins of various aircraft such as a Cessna Citation Jet 3 and a Falcon 7X.
According to Emma Berkovits, Sales Director of HighProfile, these events are important to present the activity related to business aviation: "*Concierge services are not the users but rather the advisors. It is therefore important that we show them the world of business aviation for them to discover the various aspects. This type of approach with concierge professionals, that we try to make informative, is primarily aimed at supporting their advisory role with their customers.*"
A greatly appreciated experience according to the participants and which could take place again in the coming months. •

Outre une clientèle consolidée depuis plus sept ans, le développement de ce marché en pleine croissance constitue un enjeu majeur pour la société française. Dans un secteur particulièrement concurrentiel, HighProfile vise à capter un nouveau type de clientèle et à développer l'existante, y compris celle issue des délégations gouvernementales. Un segment d'activité sur lequel la compagnie apporte régulièrement son expertise. Fort de ses atouts, HighProfile a également profité de sa renommée dans le secteur pour réunir, durant deux jours, quelques-uns de ces principaux clients. Organisés au mois d'avril, en plein cœur du terminal Sky Valet de l'aéroport de Paris-Le Bourget, ces événements ont permis aux visiteurs issus du monde de la conciergerie de découvrir l'offre et l'activité liées à l'aviation d'affaires.
L'équipe de HighProfile a profité de cette occasion pour présenter la société, mais a également permis aux invités de découvrir les cabines de certains appareils – celles d'un Cessna Citation Jet 3 et d'un Falcon 7X. Pour Emma Berkovits, directrice commerciale de HighProfile, ces journées présentent un grand intérêt pour la compréhension de l'activité liée à l'aviation d'affaires : *« Les conciergeries ne sont pas des utilisateurs, mais des prescripteurs. Il était donc important pour nous de leur faire découvrir le milieu de l'aviation d'affaires afin qu'ils en découvrent les différentes facettes. Ce genre de démarche auprès des conciergeries, que nous souhaitons pédagogique, a surtout pour but de les accompagner vers un véritable service de conseil auprès de leur clientèle ».*
Une expérience particulièrement appréciée, selon les participants, et qui pourrait de nouveau voir le jour dans les mois à venir. •

www.highprofile.fr | +33 (0) 1 34 19 24 24

Jet Aviation acquires Avjet Corporation

The subsidiary of General Dynamics expanded its aircraft management and charter services by acquiring Avjet Corporation, a multiservice operator based primarily on the west coast of the United States. This acquisition, the amount of which was not disclosed, provides Jet Aviation with an additional 45 new aircraft to integrate into its fleet. For now, the finalization of the acquisition is subject to governmental approval. •

Jet Aviation acquiert Avjet Corporation

La filiale de General Dynamics a étendu son offre de vols à la demande et d'activité de gestion de flotte en prenant le contrôle de l'opérateur multiservice basé principalement sur la côte ouest des Etats-Unis, Avjet Corporation.
Cette acquisition, dont le montant n'a pas été révélé, permet à Jet Aviation d'intégrer 45 nouveaux appareils à sa flotte.
Pour l'heure, la finalisation du rachat d'Avjet Corporation par Jet Aviation est assujettie à l'approbation gouvernementale. •

A Falcon 2000 for Meridian Air Charter

Meridian Air Charter, an aviation company based in Teterboro, New Jersey, added a Falcon 2000 to its fleet. The aircraft registered N411YF was completed in 2001 and underwent a cabin refurbishment in 2014. This new aircraft, which will be based at the San José International Airport, will add to the operator's growing west coast fleet. •

Un Falcon 2000 pour Meridian Air Charte

Meridian Air Charter, compagnie basée à Teterboro, a ajouté à sa flotte un Falcon 2000. L'appareil immatriculé N411YF est sorti d'usine en 2001 et a subi un chantier de rénovation de cabine en 2014. Ce nouvel appareil, qui sera stationné à l'aéroport international de San José, viendra grossir les rangs de la flotte de la côte ouest de l'exploitant.•

EASA TCO approval for Comlux

Comlux Aviation Group announced that Comlux Aruba, one of the Fly Comlux operational centers, has been granted an EASA (European Aviation Safety Agency) TCO (Third Country Operator) approval which will facilitate its operation, specifically on the Boeing 767-200. This approval provides the Comlux wide body with the highest standard of compliance with European Union safety standards, therefore shortening the operating approval process.
The EASA TCO is a regulation relating to third country operators (from non-EU member states) operating commercial transport aircraft flying within, to or from one of the 32 member states of the EASA.•

Approbation EASA TCO pour Comlux

Comlux Aviation Group a annoncé que Comlux Aruba, l'un des centres opérationnels Fly Comlux, a obtenu la certification AESA TCO (*Third Country Operators*) lui permettant de faciliter son fonctionnement opérationnel, en particulier pour son Boeing 767-200. Cette certification fournit l'entière conformité aux normes de sécurité de l'Union européenne, dont de celui raccourcir le processus d'approbation d'exploitation.
L'AESA TCO est une réglementation relative aux exploitants de pays tiers (pays non membres de l'UE) exploitant des aéronefs à des fins de transport aérien commercial, à destination, à l'intérieur ou au départ des 32 Etats membres de l'AESA (Agence européenne de la sécurité aérienne).•

Jet Aviation continue son développement en Asie

L'activité de gestion d'appareils ne cesse de progresser pour jet Aviation, notamment en Asie. L'entité, filiale de General Dynamics, gère en effet un total de 31 appareils dans la zone.
Un flotte qui comprend entre autres quatre Gulfstream G650, neuf G550 cinq Bombardier Global ainsi qu'un Falcon 7X. Pour Daniel Helfenstein, responsable de l'activité gestion d'appareils, Jet Aviation consolide sa place dans la région : « *Notre flotte se développe de façon stable et se pérennise avec l'addition d'un nombre de plus en plus élevé d'appareils à long rayon d'action. L'ouverture prochaine de notre nouveau site de MRO – maintenance, réparation et entretien – à Macau et notre présence à Hong Kong et Singapour, nous permettent de répondre au plus près des besoins de notre clientèle régionale* ». •

Jet Aviation continues its development in Asia

The aircraft management activity continues to grow for Jet Aviation, especially in Asia. The General Dynamics subsidiary effectively manages 31 aircraft in the region. A fleet that includes four Gulfstream G650, nine G550, five Bombardier Global and a Falcon 7X. According to Daniel Helfenstein, managing director of the aircraft management operations, Jet Aviation has consolidated its position in the region: "*Our fleet is growing at a stable, manageable rate including an increasing number of longer-range aircraft. With the opening of Jet Aviation's new MRO operation in Macau mid-year complementing our locations in Hong Kong and Singapore, we are now able to offer our managed customers more options to better serve their needs.*" •

DC Aviation Al Futtaim signs two new aircraft

The DC Aviation subsidiary based in the United Arab Emirates, DC Aviation Al Futtaim (DCAF) has expanded its fleet under management with the addition of two new units.
DCAF will accordingly operate the Bombardier Global 604 and the Gulfstream G200 for charter flights in the region. With the addition of these two aircraft managed on behalf of their owners, DC Aviation has a total of four aircraft based at the Al Maktoum international aircraft.•

DC Aviation AL Futtaim signe pour deux nouveaux appareils

La filiale de DC Aviation basée aux Emirats Arabes Unis, DC Aviation Al Futtaim (DCAF), a étendu sa flotte avec l'addition de deux nouvelles machines. DCAF met ainsi à la disposition des vols à la demande de la région un Bombardier Global 604 et un Gulfstream G200. Avec ces deux avions gérés pour le compte des propriétaires, DC Aviation dispose d'un total de quatre machines basées sur l'aéroport international Al Maktoum.•

New charter structure for TAG Aviation Europe

At the end of April, TAG Aviation Europe announced that it had restructured its charter operations. The charter structure was streamlined, according to the operator, to advance both the growth of its aircraft management fleet and the development of more direct charter clients. Florent Sériès, vice-president of sales and marketing at TAG Aviation Europe, has extended his current charter responsibilities to head up all TAG Aviation's sales activities including overseeing all charter sales in Europe and advancing new aircraft management acquisitions. Backed by Andrew Hodgson who was appointed sales director for charter services in Europe along with Andrew Jurd as charter manager for the UK. Sergio Saz will lead all charter sales in Spain and brings over 16 years of charter sales experience.•

Nouvelles structures pour TAG Aviation Europe

Fin avril, TAG Aviation Europe a indiqué avoir recentré ses opérations de vols à la demande. Dans les faits, sa structure « charter » a ainsi été rationalisée, afin, selon l'opérateur, de gagner en efficacité, notamment dans le domaine des ventes et celui de la gestion de flotte. Florent Series, actuel vice-président ventes et stratégies de marchés de Tag Aviation Europe, voit son autorité étendue en tant que responsable du secteur d'activité des ventes pour les vols à la demande, ainsi que pour celle liée à l'acquisition de nouveaux appareils. A ses côtés, Andrew Hodgson se voit titularisé au poste de directeur des ventes charter pour l'Europe, ainsi qu'Andrew Jurd, nommée à la tête de la gestion des vols à la demande pour le Royaume-Uni. Sergio Saz, qui dispose d'une expérience de plus de 16 ans dans le milieu des ventes, sera quant à lui responsable du segment charter sur l'Espagne.•

RAISE YOUR EXPECTATIONS OF WHAT AN AIRCRAFT INTERIOR CAN BE.

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

9800 John Saunders Road, San Antonio, TX 78216, U.S.A., +1 210 293 3200, www.aeriainteriors.com

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

AERIA
LUXURY INTERIORS

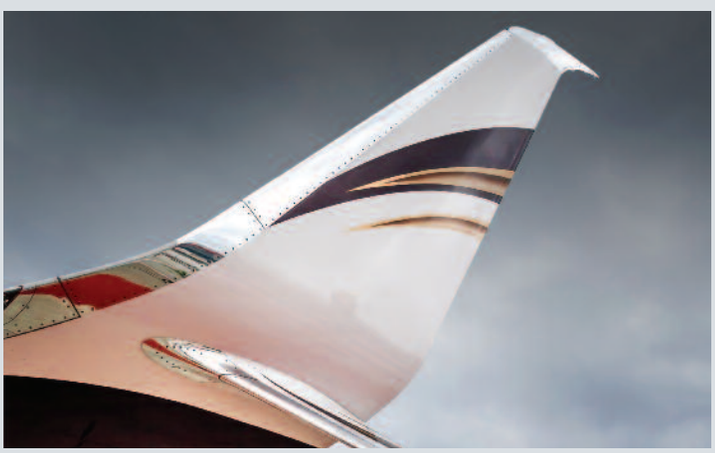
Associated Air Center delivers its first 747-8 VIP

After having delivered the first fully-fitted 787 BBJ, Associated Air Center (AAC) completed the interior completion of the first 787-8 for a Middle-Eastern, Head of State customer. The aircraft was delivered 35 days ahead of the contractual redelivery schedule on a 15-hour non-stop flight to its home base. The company redesigned the 444 m² cabin surface area integrating several modules including for the rear passenger zone as well as eight private compartments. The latest-generation equipment includes high-definition Audio-Video-On-Demand as well as an in-flight entertainment system that can be customized for each passenger. AAC also installed additional potable water tanks to handle the simultaneous use of the nine lavatories, three of which are equipped with a shower.•

Associated Air Center livre son premier 747-8 VIP

Après avoir livré le premier 787 BBJ totalement aménagé, Associated Air Center (AAC) a réalisé l'aménagement intérieur du premier 787-8 pour le compte d'un Etat du Moyen-Orient. L'appareil a été livré 35 jours avant le calendrier prévisionnel et a atteint sa destination finale après plus de 15 heures de vol. L'entreprise a aménagé les 444 m2 de surface de la cabine de l'appareil en intégrant plusieurs modules, notamment pour la zone passagers arrière, ainsi que les huit zone privatisées.

L'équipement de dernière génération comprend un système audio et vidéo haute définition, ainsi qu'un système de divertissement en vol à la demande et personnalisable pour chaque passager. AAC a par ailleurs intégré des réservoirs d'eau potable supplémentaires afin de supporter l'utilisation simultanée des neufs lavabos et des trois douches installées à bord.•



Winglet scimitar pour Sabena technics

Sabena Technic a livré en début d'année son premier Boeing BBJ équipé d'ailettes marginales « Scimitar ». La livraison de l'appareil a été effectuée après réalisation de travaux de rénovation de cabine au sein du complexe bordelais de la société française.

Outre le chantier d'aménagement, Sabena Technics a réalisé la première installation d'ailettes marginales de type « Scimitar » sous réglementation AESA (Agence européenne de la sécurité aérienne). Cette nouvelle version de « Winglet » développée par Aviation Partners se différencie visuellement des ancienne générations d'ailerons par l'addition d'une pointe dirigée vers le bas.

Installé en deuxième monte, le « Split Scimitar » permet une réduction de 2 % de consommation en kérosène, d'où un léger gain d'autonomie.•

Scimitar winglets for Sabena Technics

At the beginning of the year Sabena Technics delivered its first Boeing BBJ equipped with split "scimitar" winglets. The aircraft was returned following the cabin refurbishment performed at the French company's Bordeaux-based facility. In addition to the refurbishment, Sabena Technics also fitted the aircraft with split "scimitar" winglets under EASA (European Aviation Safety Agency) regulation. This new winglet version developed by Aviation Partners visually differs from the former generation of winglets with the addition of a downward strake. Retrofitted, the split scimitar enables a 2% reduction in kerosene consumption as well as increases the aircraft's range. •

THE BEST PLACE TO BE AT THE HEART OF SWISS ALPS

ALL UNDER ONE ROOF

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

FOR ANY REQUEST

CONTACT@ALPARK.CH
+41 27 324 42 42

ALPARK

WWW.ALPARK.CH

PALM AVIATION | Global Flight Support

Palm Aviation BVBA signe un accord avec DJetops pour fournir des permis pour "l'application PermitsGlobal"

Mohammad Saideh, directeur général de Palm Aviation BVBA, et Angelina Petrova, responsable du développement au sein de DJetops, ont signé un accord dans le cadre du développement de l'application « PermitsGlobal ». Aux termes de l'accord, Palm Aviation BVBA pourra fournir les données nécessaires aux demandes de plan de vol et de droits de trafic via l'application PermitsGlobal : «Nous sommes impatients d'unir nos efforts avec DJetops afin de développer notre savoir faire par le biais de cette application très attendue », indique le dirigeant de Palm Aviation BVBA, avant d'ajouter : « *La nouvelle application va permettre à chaque utilisateur d'accéder à nos services partout à travers le monde. Un tel concept est destiné à révolutionner et à simplifier le processus d'obtention des autorisations de vol et ce, d'un seul clic ». Pour Angelina Petrova, cette coopération avec Palm Aviation « est un accord essentiel et un important soutien dans le développement de notre application* ».
L'application PermitsGlobal est disponible sous Android et IOS. •

Palm Aviation BVBA signs agreement with DJetops to provide permits for "PermitsGlobal application"

Mohammad Saideh, chief commercial officer of Palm Aviation BVBA and Angelina Petrova, Head of Business Development at DJetops, signed agreement for PermitsGlobal Application.
Under the agreement, Palm Aviation BVBA will provide global over-flight and landing permissions to the highly efficient PermitsGlobal application. The company said in a statement. Mr. Saideh said: "*We look forward to join efforts with DJetops in providing our superior service for the long awaited Hi Tech industry breakthrough product, the "PermitsGlobal Application*", the new Application is what users from all over the world are looking for, this breakthrough Application will certainly change the concept and processes in getting flight permits, it offers a much easier and simpler methodology to end users worldwide, all in just one click – The anticipated experience related to obtaining permits using the PermitsGlobal Application is identical to the shift from using basic cell phones to smart phones. This product is certainly the future, we feel privileged to be integrated in the Application processes. Ms. Petrova added: "*We are pleased to sign this agreement with Palm Aviation BVBA. It is an important agreement and supports the development of our PermitsGlobal application*".•

Air Culinaire s'invite au Bourget

La société de restauration spécialisée dans l'aérien Air Culinaire a ouvert un nouveau site de préparation sur l'aéroport de Paris-Le Bourget. L'établissement, intégralement dévolu au secteur de l'aviation d'affaires, a été inauguré le 21 avril dernier. Réparti sur une superficie de 800 m^2, il est divisé en plusieurs modules utilisés en fonction des préparations.
Le centre compte ainsi une zone de cuisine « chaude » pour la cuisson des plats et une zone froide pour la réalisation des mets sucrés et salés de type salade et entremets. L'ensemble est complété par différents modules de préparation, comme une poissonnerie et une légumerie. Les zones, tout comme l'ensemble des opérations logistiques, ont été conçues en respectant scrupuleusement la chaîne du froid. Outre les mesures d'hygiène draconiennes, le site parisien d'Air Culinaire, dirigé par Thierry Fournier, chef et directeur général de l'établissement, peut proposer des plats halal à destination de la clientèle du Moyen-Orient. Ce nouveau site, le quatrième en Europe, vient rejoindre les 21 établissements déjà actifs aux Etats-Unis et au Royaume-Uni.•

Air Culinaire's opens at Le Bourget

Air Culinaire, a catering company specialized in air services, opened a new catering facility at the Le Bourget airport. The facility, fully dedicated to the business aviation sector, was inaugurated on April 21. The new 800 m^2 facility is divided into several areas based on food preparation. This includes a "hot" food zone for the preparation of dishes and a cold zone for the preparation of sweet and savory dishes such as salads and desserts.
The facility also features various preparation stations such as for fish and vegetables. The zones, as throughout all logistics operations, were designed to scrupulously uphold the cold chain. In addition to the strict hygiene measures, Air Culinaire's Paris-based site led by Thierry Fournier, General Manager of the facility, can offer Halal meals for customers from the Middle East. This new facility, the fourth in Europe, joins the 21 other Air Culinaire sites throughout the European Union and United Kingdom. •

Textron Aviation expands its maintenance network in Bremen

The American group, owner of Cessna and Beechcraft, announced at the end of April the opening of a new line maintenance station in Bremen, Germany. This new site further enhances its service offerings for Citation, King Air and Hawker owners and operators in Germany and throughout Europe.
The complex was developed alongside the Lufthansa Flight Training's facility at the Bremen airport. •

Textron Aviation étend son réseau de maintenance à Brême

Le groupe américain propriétaire de Cessna et Beechcraft a annoncé fin avril l'ouverture d'un nouveau centre de maintenance en escale à Brême, en Allemagne. Celui-ci est plus particulièrement destiné aux besoins des propriétaires et exploitants, allemands ou européens, équipés de Cessna Citation, de Beechcraft King Air, mais également aux processeurs de Hawker. Le complexe a été développe en parallèle du centre de formation Lufthansa basé sur l'aéroport de Brême. •

Le Castellet acquired by Vinci

Following a reconciliation with the company Aéroport International du Castellet, on April 1 Vinci Airports became the manger of the platform for a 9-year period. Focused on business aviation, Le Castellet airport benefits from a strategic geographic location allowing it to serve keys destinations in Provence and the Côte d'Azur. In 2015, the Le Castellet airport welcomed nearly 6,000 passengers and recorded more than 2,000 movements for the business aviation segment alone. •

Le Castellet repris par Vinci

A la suite d'un rapprochement avec la société Aéroport International du Castelet, Vinci Airports est devenu, le 1er avril, le gestionnaire de la plate-forme pour une durée de 9 ans. Principalement ouvert à l'aviation d'affaires, l'aéroport du Castelet bénéficie d'un positionnement géographique stratégique permettant de desservir, entre autres, les principales destinations de la région Provence-Alpes-Côte d'azur. En 2015, le site a ainsi accueilli près de 6 000 passagers et enregistré plus de 2 000 mouvements sur le seul segment de l'aviation d'affaires.•

FOCUS

by Frédéric Vergnères

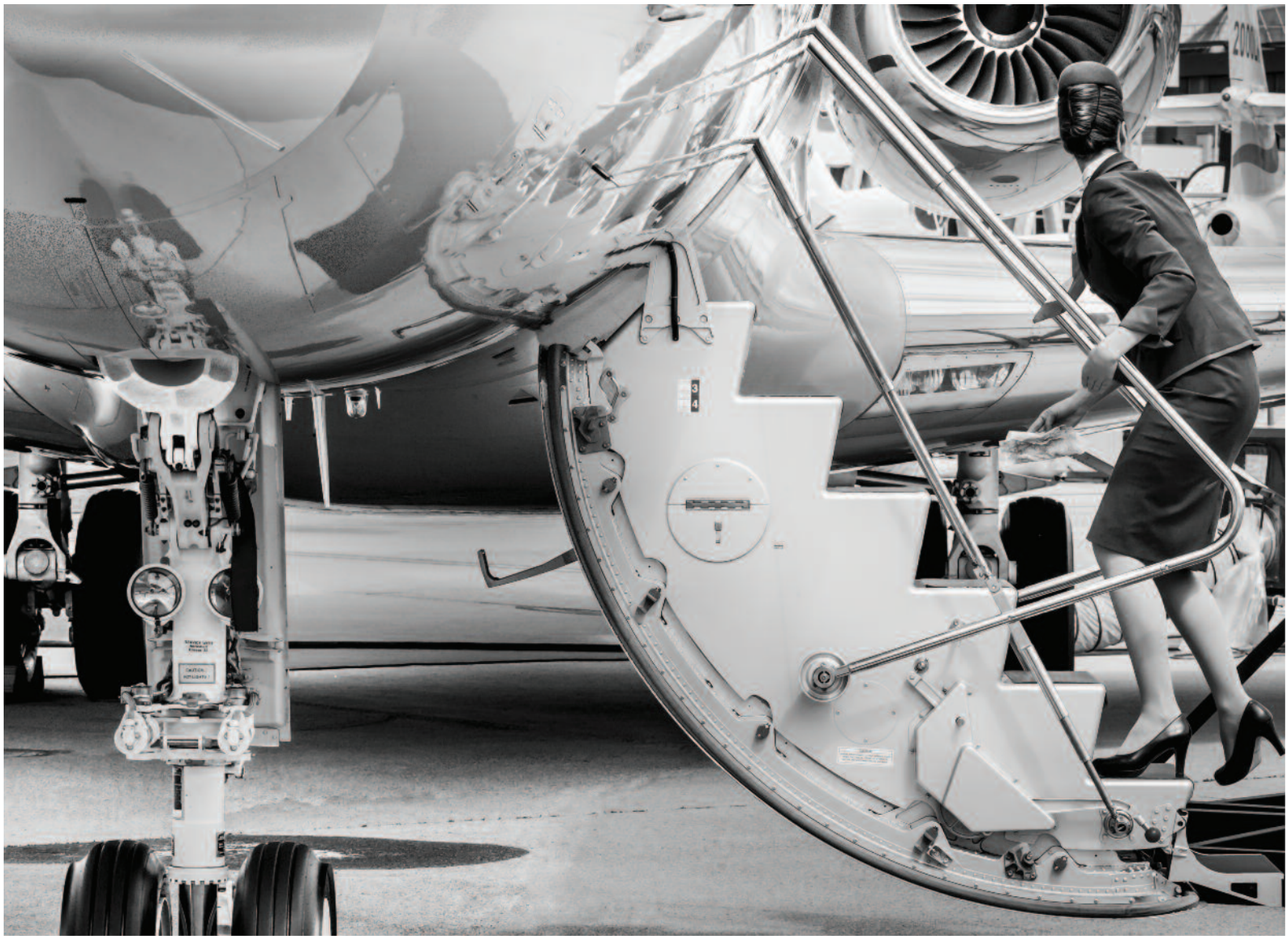
2016
a year fraught with danger

2015 will certainly not be a year to remember for aircraft manufacturers. According to the annual report by the General Aviation Manufacturers Association (GAMA), last year saw a significant drop in both shipment and billing numbers for all types of aircraft.

2016
l'année de tous les dangers

2015 ne restera certainement pas dans les annales chez les constructeurs. Car, selon le rapport annuel du General Aviation Manufacturer Association (GAMA), l'année passée s'est en effet soldée par une baisse notable des livraisons et des revenus, et cela tous secteurs confondus.

© photos :
• Daher
• Matthieu Douhaire
• Pilatus



While 2014 witnessed 4.3% year-on-year growth and the highest earnings reported since 2008, 2015 dashed all hopes of a relatively speedy recovery. This was due primarily to the sluggish economy, in addition to the economic downturn of emerging countries, such as China. An area where industry professionals have flocked over the past five years. The economic impasse in 2015 resulted in manufacturers only delivering 2,331 aircraft shipments compared to 2,454 in 2014. These numbers were down 5% from estimated shipments.

Although considerable, this decrease nevertheless had relatively little impact on the total annual billing of all manufacturers which totaled $24.1 billion versus $24.5 billion (-1.5%) in 2014. GAMA President and CEO Pete Bunce stated: "*The mixed 2015 year-end numbers among the various sectors reflect a market characterized by plummeting energy sector revenue, economic uncertainty, and currency fluctuations in key general aviation markets such as Brazil, Europe, Russia, and China*".

Alors que 2014 avait enregistré une croissance de 4,3 % et des revenus record par rapport à l'année précédente (les plus élevés jamais atteint depuis 2008), 2015 a déçu les espoirs d'une reprise relativement rapide. En cause : une économie moribonde, mais surtout un ralentissement économique dans les pays émergents, notamment en Chine.

Une zone où l'attention des professionnels du secteur s'est concentrée sur ces cinq dernières années. L'impasse économique de 2015 a amené l'ensemble des constructeurs à ne livrer que 2 331 appareils, contre 2 454 en 2014. Soit une baisse générale des livraisons estimée à – 5 %. Bien qu'important, ce recul a néanmoins peu affecté le total des revenus annuels de tous les industriels qui, cumulés, atteint 24,1 Md$ contre 24,5 Md $ (- 1,5 %) l'année précédente. Pour le président du GAMA, Pete Bunce, « *Ces résultats mitigés sur les différents segments reflètent un marché touché non seulement par la chute des cours dans le secteur de l'énergie, mais également par l'incertitude économique mondiale et la fluctuation des principales devises sur des marchés clés pour l'aviation d'affaires et générale tels que le Brésil, l'Europe, la Russie et la Chine.* »

2014/2015 comparison of aircraft shipments by type

	2014	2015	Change
Pistons	1,129	1,056	-6.5%
Turboprops	603	557	-7.6%
Business jets	722	718	-0.6%
Total shipments	2,454	2,331	-5.0%
Total billings	$24.5 billion	$24.1 billion	-1.5%

BUSINESS JETS: RELATIVELY STABLE SHIPMENTS

Despite a challenging economic environment, business jet shipments for 2015 remained relatively stable. A total of 718 shipments were recorded for all aircraft types during the year compared with 722 in 2014. This 0.6% decrease in deliveries was offset by the healthy performance of both the "long-range" segment as well as light jets.

While the market was thought to have been saturated for this type of aircraft, the two main aircraft manufacturers in this sector, Embraer and Cessna delivered a combined total of 111 aircraft, including 70 Phenom 300.

However the fact remains that the large-cabin segment continues to boost the industry and the earnings of aircraft manufacturers in this market.

Gulfstream, Bombardier and Dassault accordingly delivered a total of 227 units of this type of aircraft. Yet the ongoing popularity of the long-range aircraft segment over the past four years is now starting to falter. At the root, the downturn of the Russian and Asian economies which have impacted the three aircraft manufacturers. Some manufacturers, such as Dassault and Bombardier, were actually dependent on order cancellations. To address the impact, in May 2015 the Canadian aircraft manufacturer even announced to have slowed the production speed of its Global family in order anticipate the market slump.

Comparatif livraisons année 2014/2015 par catégorie

	2014	2015	Evolution
Pistons	1,129	1,056	-6.5%
Turbopropulseurs	603	557	-7.6%
Avions d'affaires	722	718	-0.6%
Total des livraisons	2,454	2,331	-5.0%
Total chiffre d'affaires	$24.5 billion	$24.1 billion	-1.5%

JETS D'AFFAIRES : DES LIVRAISONS RELATIVEMENT STABLES

Malgré un environnement économique difficile, les livraisons de jets d'affaires sur la période 2015 sont restées relativement stables. 718 appareils, tous segments confondus, ont ainsi été livrés en cours d'année, contre 722 en 2014. Cette baisse de 0,6 % des livraisons a pu être amortie par la bonne santé, non plus du seul segment « haut de gamme », mais également de celle des jets légers. Alors que l'on croyait le marché saturé pour ce type d'avion, force est de constater que les deux principaux avionneurs sur le segment, Embraer et Cessna, ont livré à eux seuls 111 appareils, dont 70 Phenom 300 pour l'avionneur brésilien. Il n'en reste moins que le segment des cabines larges continue à tirer vers le haut l'industrie et le revenu des avionneurs présents sur le marché. Gulfstream, Bombardier et Dassault y ont ainsi placé un total de 227 appareils de cette classe. Mais cet engouement continu sur le segment des appareils haut de gamme depuis ces quatre dernières années connaît à son tour des signes de faiblesse.

En cause, le ralentissement des économies asiatique et Russe qui ont atteint les trois avionneurs. Certains, comme Dassault ou Bombardier, ont de fait été tributaires d'annulations de commandes. Face aux conséquences, l'avionneur canadien avait même déclaré, en mai 2015, avoir ralenti les cadences de production de sa famille Global afin d'anticiper les chutes du marché.

TURBOPROPS CAUGHT IN THE TURMOIL

A newcomer joined the manufacturers having delivered shipments in 2015. HondaJet delivered its first two aircraft during the past year. Among the new aircraft being shipped it is also interesting to note the rise in shipments of the Cessna Citation Latitude (16 units) as well as its Brazilian rival, the Legacy 450 (3 units), which entered into service a few months apart. An aircraft segment with fierce competition. Just like the turboprop segment which has undergone for the second consecutive year a substantial decrease in shipments, down 7.6%, with 557 aircraft versus 603 in 2014.

Paradoxically, "2015 was another record year" for Pilatus according to Oscar J. Schwenk, Chairman of Pilatus Aircraft. Pilatus which delivered 70 PC-12NG, and at the same time developed its first jet, the PC-24, has always been able to count on North America, the world's leading market. This zone accounted for 56.2% of turboprop shipments in 2015. A continent that also contributed to the success of Daher-Socata's TBM 900 with 55 single-engine aircraft shipments, including 80% for the US market alone.

2014/2015 comparison of deliveries by manufacturer *(turboprops & jets)*

	2014	2015
Airbus	5	4
Boeing	10	11
Bombardier	204	135
Cessna (Jet only)	159	166
Dassault	66	55
One Aviation Corp/ Eclipse 550	12	7
Embraer	116	120
Gulfstream	150	154
HondaJet	0	2
Beechcraft	199	158
Daher-Socata	51	55
Piaggio	2	3
Pilatus	76	72

LES TURBOPROPULSEURS DANS LA TOURMENTE

Parmi les livraisons réalisées sur la période 2015, on notera l'arrivée d'un nouvel avionneur : HondaJet. Ce dernier a en effet livré ces deux premiers appareils l'an passé. Parmi les nouveaux appareils en cours de livraison, il est également intéressant de constater la montée en puissance des livraisons du Cessna Citation Latitude (16 exemplaires), mais également de son rival brésilien, le Legacy 450 (trois exemplaires), tous deux entrés en service à quelques mois d'intervalle. Un segment d'appareil où la concurrence fait rage. Tout comme celui des turbopropulseurs qui, pour la deuxième année consécutive, subit un important recul des livraisons – de 7,6 %, soit 557 appareils livrés contre 603 l'année précédente.

Paradoxalement, « 2015 aura été une année record » pour Pilatus selon Oscar J. Schwenk, président du conseil d'administration de l'avionneur. Celui-ci a livré 70 PC-12NG, et, parallèlement, développe son premier jet, le PC-24. Il peut par ailleurs compter sur le principal marché mondial, celui de l'Amérique du Nord qui, en effet, absorbe à lui seul 56,2 % des livraisons de turbopropulseurs en 2015. Un continent qui réussit également au TBM 900 de Daher-Socata qui a livré 55 monoturbines, dont 80 % sur le seul marché américain.

Comparatif 2014/2015 des livraisons par constructeur *(turboprops & jets)*

	2014	2015
Airbus	5	4
Boeing	10	11
Bombardier	204	135
Cessna (Jet)	159	166
Dassault	66	55
One Aviation Corp/ Eclipse 550	12	7
Embraer	116	120
Gulfstream	150	154
HondaJet	0	2
Beechcraft	199	158
Daher-Socata	51	55
Piaggio	2	3
Pilatus	76	72

PRE-OWNED MARKET ON THE RISE

Lower shipments also brought to light a major problem facing aircraft manufacturers with the sale of their models: the pre-owned market. After a sharp decline every year since 2009, the pre-owned market is back on the rise and taking its toll on the sales of new aircraft. According to JetNet, transactions on the global pre-owned market fell 4.3% compared to 2014. A total of 2,458 jets were sold by their owners.

However this figure still represents 11.5% of the global fleet of business jets which last year totaled 20,572 aircraft (all segments combined). Despite lower transactions, JetNet stated that the average requested price had increased by 11.6%. Increased prices are especially linked to the sale of more recent aircraft than in 2014.

Pre-owned market by segment: 2014/2015 comparison

(Sources JetNet)

Weight Class	2014	2015	Change	%
Heavy	770	813	43	5.6%
Medium	691	641	-50	-7.2%
Light	969	858	-111	-11.5%
VLJ	139	146	7	5%
Total	2,569	2,458	-111	-4.3%

NB:

Heavy: 35,001 lbs and above

Medium: 20,001 to 35,000 lbs

Light: 10,001 to 20,000 lbs

VLJ: 0 to 10,000 lbs

LE MARCHÉ DE LA SECONDE MAIN EN HAUSSE

Des livraisons en recul qui soulignent également le fait que les avionneurs restent confrontés à un problème majeur dans la vente de leurs modèles : une offre pléthorique d'appareils d'occasion. Après un net recul chaque année depuis 2009, le nombre d'avions disponibles est reparti à la hausse en 2015, empiétant de facto sur la vente d'appareils neufs. Selon JetNet, les transactions sur le marché mondial de l'occasion ont chuté de 4,3 % par rapport à 2014. 2 458 jets ont ainsi été vendus par leurs propriétaires. Un chiffre qui représente tout de même 11,5 % de la flotte mondiale de jet d'affaires qui comptait l'an passé 20 572 appareils (tous segments confondus).

Malgré le recul des transactions, JetNet indique que le prix moyen demandé a augmenté de 11,6 %. Une hausse de prix liée notamment à la vente d'appareils plus récents par rapport à 2014.

Marché de la seconde main par segment : comparatif 2014/2015

(Sources JetNet)

Catégorie	2014	2015	Différence	%
Heavy	770	813	43	5.6%
Medium	691	641	-50	-7.2%
Light	969	858	-111	-11.5%
VLJ	139	146	7	5%
Total	2,569	2,458	-111	-4.3%

Nota :

Heavy : 35 001 & Up lbs -

Medium : 20 001 to 35 000 lbs

Light : 10 001 to 20 000lbs

VLJ : 0 to 10 000 lbs

THE SEARCH FOR NEW MARKETS

In addition to the burgeoning pre-owned market, there are few signs pointing to recovery in the near future. Asia and more particularly China, the ultimate emerging market over the past five years, is still faced with its administrative constraints.

Although reduced, the constraints related to flight authorizations and the liberalization of air space by the military still prove to be a stumbling block for the progress of business aviation in the region. And not only that. China experienced weaker economic growth which is expected to continue in 2016. Negative signs include plummeting imports which have continued on a downtrend in China for the past eight months, thereby dragging down the price of commodities.

Furthermore, China must also deal with the slowdown in global demand impacting several sectors that currently have surplus capacity and the devaluation of its currency resulted in a drain of Chinese capital. However, Asia, like South America and especially Brazil faced with its challenges related to corruption scandals and stagnant growth, still remain an important priority for business aviation manufacturers. Until the recovery takes hold, these manufacturers will have find other growth drivers.

For the past two years, and in light of the figures published by GAMA, North America remains a safe bet as does the European market. A conclusion shared by Embraer in its 10-year market outlook which indicated that around half of business jet deliveries by 2026 will be for the North American market. Embraer predicts the arrival of 4,850 jets on this continent out of a global total of 9,100 aircraft, all segments combined.

While the study still favors large jets, Embraer also believes in the return of the medium and light jet segments which according to it, will represent two-thirds of deliveries over the next decade.•

A LA RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS

Outre la croissance du marché de l'occasion, peu d'indices semblent indiquer une reprise à court terme. L'Asie, et plus particulièrement la Chine, marché émergent par excellence depuis ces cinq dernières années, restent toujours confrontés à leurs impératifs administratifs. En effet, bien qu'allégées, les contraintes liées aux autorisations de vol et à la libéralisation de l'espace aérien par les militaires restent un frein à la progression de l'aviation d'affaires dans la zone. Mais pas seulement.

La Chine a connu à son tour un essoufflement de son économie, lequel devrait sans doute se poursuivre en 2016. Parmi les signes négatifs, on notera la chute des importations qui n'ont cessé de reculer dans le pays depuis huit mois, plombant de fait le cours des matières premières. Au-delà, la Chine doit également faire face au ralentissement de la demande mondiale, ce qui affecte plusieurs secteurs aujourd'hui en surcapacité.

De surcroît, la dévaluation de sa devise a entraîné une hémorragie des capitaux chinois. Pour autant, l'Asie, tout comme l'Amérique du Sud (et notamment le Brésil, confronté à son tour à des difficultés liées aux scandales de corruption et affichant une croissance en berne), demeurent un enjeux fort pour les industriels de l'aviation d'affaires. Dans l'attente d'une reprise, ces derniers devront, entretemps, trouver quelques relais de croissance.

Depuis deux ans, et au vu des chiffres édités par le GAMA, l'Amérique du Nord demeure une valeur sur en termes de marché, tout comme l'Europe. Une conclusion partagée par Embraer qui, dans son analyse de marché pour les dix prochaines années, indique qu'environ la moitié des livraisons de jets d'affaires d'ici à 2026 sera réalisée sur seul continent nord-américain. L'avionneur prédit l'arrivée sur le marché de 4 850 jets sur ce continent, sur un total mondial de 9 100 appareils, tous segments confondus.

Si l'étude fait encore la part belle aux appareils à large cabine, Embraer croit en revanche au retour des segments intermédiaires et légers qui, selon l'avionneur, représenteront les deux tiers des livraisons au cours de la prochaine décennie. •

comlux
THE AVIATION GROUP

Other companies may just lease you a jet...

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

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

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

FLY | OWN | CUSTOMIZE | MAINTAIN

www.comluxaviation.com

FBO

ALPARK

HEART OF SWISS ALPS

by Frédéric Vergnères

An alternative at the heart of Europe

For the past few years it has been difficult to obtain a slot within a reasonable period of time at the major Swiss airports. Moreover, it has become nearly impossible to find any hangarage space. This excessive demand encouraged a group of investors to develop a concept through a new company, Alpark SA, offering a welcome alternative to the major Swiss airports.

Une alternative au cœur de l'Europe

Depuis quelques années déjà, il est difficile d'obtenir un créneau horaire (slot) dans un délai convenable à destination des grands aéroports suisses. Qui plus est, il est devenu illusoire, sinon impossible, de s'y voir proposer une place de hangar. La demande, trop forte, a encouragé un groupe d'investisseurs à développer un concept au travers d'une nouvelle société, Alpark SA, qui propose une alternative plus que bienvenue aux grands aéroports helvétiques.

© photos :
• Alpark - S.Pointet
• Alpark

Zurich, Bern and of course Geneva are currently facing with not only a saturation of traffic on their platforms but also the inability to meet the demand for long-term aircraft parking. In spite of its size, Switzerland boasts numerous regional airports, such as in Sion. This airport, located in the heart of the Swiss Alps, around 100 km from Geneva, is better known for its combined civil and military activity. Since 2014, the airport has developed new facilities within which Alpark SA operates a high-end complex entirely dedicated to business aviation and helicopters.

AT THE HEART OF EUROPE

Ideally located in Sion airport's new activity zone, Alpark SA has been developing this site since 2012 which it considers to be a platform with underutilized potential.
The focus is placed on private VIP and business aviation. In addition to its geographic location in the heart of the Alps and near the largest ski areas (like Verbier, Zermatt or Crans-Montana), the Sion airport boasts a number of benefits for operators. With a 2,000 m runway, a very modest military presence, its public airport status and favorable weather conditions, Sion is also able to receive heavy-weight aircraft such as the ACJ or BBJ.

Zurich, Berne, et bien évidemment Genève, sont aujourd'hui confrontés, non seulement à une saturation du trafic sur leurs plates-formes, mais également à une incapacité à répondre à la demande de parking avion sur une longue durée. Malgré sa superficie, la Suisse bénéficie cependant d'un nombre élevé d'aéroports régionaux, à l'image de Sion. Celui-ci, situé au cœur-même des Alpes suisses, à une centaine de kilomètres de Genève, est notamment connu pour son activité mixte civile et militaire.
Depuis 2014, la plate-forme aéroportuaire dispose d'installations nouvelles au sein desquelles Alpark SA exploite un complexe haut de gamme entièrement consacré à l'aviation d'affaires et à l'hélicoptère.

AU CŒUR DE L'EUROPE

Idéalement positionnée dans la nouvelle zone d'activité de l'aéroport de Sion Alpark SA travaille dès 2012 au développement de ce site considéré comme une plate-forme dont le potentiel est encore sous-utilisé., L'accent y est mis sur l'aviation privée VIP et d'affaires .
Outre sa position géographique qui le place au plein cœur des Alpes et à proximité des plus grands domaines skiables (tels que Verbier, Zermatt ou Crans-Montana), l'aéroport de Sion dispose de nombreux atouts pour les opérateurs. Avec une piste de 2 000 m, une très modeste occupation militaire, un statut d'aéroport public et un climat favorable, Sion dispose également d'installations capables de recevoir des appareils de gros tonnage tels que de l'ACJ ou du BBJ.

MULTI-SERVICE FACILITY

Taking into account the undeniable advantages of this airport and the potential of a new private zone to be developed, Alpark SA, with the support of financial partners, inaugurated a new complex on the site in 2014. "*The idea of creating Alpark was to offer jet owners new parking spaces for their aircraft in a region located at the heart of Europe*", stated Michel Seppey, vice-president of Alpark SA. He added: "*In addition to the storage of their aircraft, the idea of Alpark from the start was to offer related services and to benefit from periods where the aircraft is in the hangar to perform various upkeep such as maintenance, cleaning and other work*". Alpark SA relies both on offering protected aircraft parking as well as on providing maintenance services. To do so, Alpark SA has five hangars covering more than 10,000 m². Enough room to hold 24 private jets or three Boeing BBJ and other aircraft simultaneously. In addition to the hangars and a private tarmac, the complex includes 2,000 m² of adjacent space for offices, technical premises, accommodation, as well as a lounge and meeting room for passengers and crew all featuring resolutely contemporary design. All rooms are equipped with a high-speed WiFi connection and high definition digital tools.
To top it all off, Alpark SA even offers its customers a fitness center and a spa.

COMPLEXE MULTI-SERVICES

Mariant les atouts indéniables de cet aéroport et le potentiel d'une nouvelle zone privée à développer, Alpark SA, avec l'aide de partenaires financiers, inaugure un nouveau complexe sur le site en 2014.
« *L'idée de la création d'Alpark était d'offrir aux propriétaires de jets de nouvelles aires de stationnement pour leurs appareils, et ce dans une région située en plein cœur de l'Europe* », indique Michel Seppey, vice-président d'Alpark SA, avant d'ajouter : « *Outre la mise à l'abri de leurs appareils, l'idée d'Alpark a été dès le début de proposer des services connexes et de profiter des périodes où l'appareil est sous hangar pour réaliser différents travaux d'entretien de type maintenance, nettoyage ou autre.* » Alpark SA repose tout autant sur le concept de parcage protégé des appareils que de services d'entretien. Pour ce faire, Alpark SA dispose de cinq hangars répartis sur une surface de plus de 10 000 m².
De quoi abriter 24 jets privés ou trois Boeing BBJ et d'autres aéronefs simultanément. Outre les hangars et un tarmac privé, le complexe comprend 2 000 m² de surfaces attenantes au design résolument contemporain accueillant des bureaux, des locaux techniques, des chambres, mais également un salon et une salle de réunion à l'usage des passagers et des équipages.
Toutes les pièces disposent d'une connexion Wi-Fi haut débit et d'outils numériques en haute définition. Pour parfaire son ensemble, Alpark SA propose même à sa clientèle un centre de *fitness* accolé à un spa.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Alpark SA alone uses 60% of the airport's new activity zone. With its exclusive position, the company is also a major player in the local economy.

Different partnerships were forged for all of the services offered, not only with local businesses but also with major names in aviation industry. Alpark SA has in particular developed a helicopter maintenance center with Ruag for Airbus Helicopter, Agusta Westland, Bell and Sikorsky.

Alpark SA is also constantly expanding its on-demand line maintenance offer both directly or through third parties in the business aviation sector. Thanks to the success of the services offered, Alpark SA has raised growing interest with a customer segment that is rather accustomed to on-demand service.

According to the director, "*we deal with customers with individual demands and we have very few year-round members. The principle is that aircraft are, by the very nature of their owners' activity, always on the go. Space is therefore regularly available.*"

While this type of concept makes sense for the economic revival of certain airport platforms both in Switzerland and in Europe, Michel Seppey remains cautious on the future strategy indicating that he wants "*to strengthen the services and make the complex profitable prior to undertaking any development outside of Sion*". However, the director believes "*the Alpark concept could be applied abroad…*", while stating that "*it would be difficult to develop it within Europe due to the economic complexity of the region*".

The company, created only two years ago, plans on rapidly bolstering its position and contributing to making the Sion airport one of the most sought after places in business aviation in Switzerland. •

DÉVELOPPEMENT DURABLE

A lui seul, le complexe exploité par Alpark SA englobe 60 % de la nouvelle zone d'activité de l'aéroport. La société est également un acteur de l'économie locale doté d'un positionnement exclusif.

Différents partenariats ont été tissés pour l'ensemble des services proposés, non seulement avec des entreprises proches, mais également avec des grands noms de l'aéronautique.

Alpark SA a ainsi notamment développé un centre d'entretien d'hélicoptères avec Ruag pour l'ensemble des gammes Airbus Helicopter, Agusta Westland, Bell et Sikorsky. La société Alpark SA étoffe en outre continuellement, directement ou par des tiers, son offre de maintenance en ligne à la demande dans le domaine de l'aviation d'affaires. Forte des services proposés, Alpark SA suscite un intérêt grandissant auprès d'une clientèle plutôt adepte du service à la demande.

Ainsi, selon le dirigeant, « *nous avons à faire à une clientèle qui vient à la demande et n'avons que très peu d'abonnés à l'année. Le principe est que les avions sont, par la nature de l'activité de leurs propriétaires, toujours en mouvement. L'espace est donc régulièrement disponible* ».

Si ce type de concept prend tout son sens pour relancer économiquement certaines plateformes aéroportuaires, en Suisse mais également en Europe, Michel Seppey reste cependant prudent sur la stratégie future en indiquant vouloir « *renforcer les services et rentabiliser le complexe avant toute entreprise de développement en dehors de Sion* ».

Pour autant, le dirigeant estime « *envisageable la transposition du concept Alpark à l'étranger…* », tout en indiquant qu'il « *lui paraissait difficile de le développer sur le Vieux continent de par la complexité économique de la zone* ».

L'entreprise, qui n'a que deux ans d'existence, entend rapidement renforcer sa position et contribuer à faire de l'aéroport de Sion l'une des places les plus prisées de l'aviation d'affaires en Suisse. •

ALPARK SA
Chemin Lambien 12
1950 Sion Airport - Switzerland
Mail: contact@alpark.ch
T : +41 27 324 42 42
F : +41 27 324 42 43

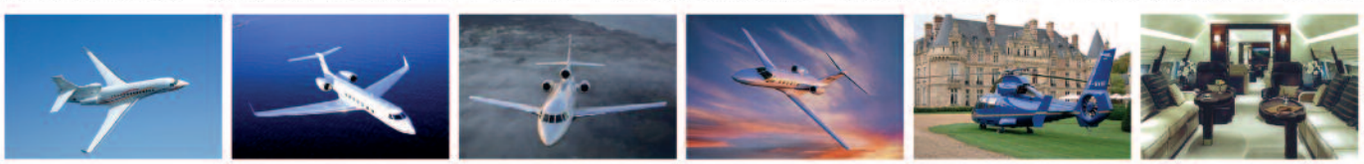
JET MONDE

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**

INTECH
TBM 900
TBM 930

DAHER'S NEW AIRCRAFT & FAMILY

Just two years after launching the TBM 900, Daher has again released a new version of its single-engine turboprop with the TBM 930. However for the first time in the history of the aircraft originating with the TBM 700, Daher chose to maintain its predecessor and therefore create the beginning of an aircraft family.

With over 110 units sold, the TBM 900 has been met with tremendous success since its launch and especially on the other side of the Atlantic where sales represent nearly 80% of the Daher's market share. Building on this success, as well as advances in avionic technology, Daher decided once again to upgrade the aircraft by launching the TBM 930 in early April. Not just another version, the arrival of this new model symbolizes above all the creation of an aircraft family as Daher will maintain the 900 in its catalog.

A new "family" strategy that could kick off the announcement of a newcomer for the aircraft manufacturer in the near future as suggested by Nicolas Chabbert Senior Vice-President of the Airplane Business Unit: "*With enhanced resources provided by the Daher Group for technical studies, design and production, we've taken a new step forward with the current TBM family, while also positioning ourselves for future developments*".

© photos :
• Airborne Films

UN NOUVEL AVION & UNE GAMME POUR DAHER

Deux ans tout juste après le lancement du TBM900, Daher réalise à nouveau une mise à jour de son monoturbopropulseur en proposant le TBM930. Mais, pour la première fois dans l'histoire de l'appareil issu du TBM 700, le constructeur a choisi de maintenir son prédécesseur et donc de créer le début d'une gamme d'avions.

Avec plus de 110 exemplaires vendus, le TBM 900 a rencontré un beau succès depuis son lancement, notamment outre-Atlantique où les ventes représentent près de 80 % du marché de l'industriel pour cette machine.
Fort de ce succès, mais également des progrès réalisés en matière d'avionique, le constructeur a décidé une nouvelle fois de mettre l'appareil au goût du jour en lançant, début avril, le TBM 930. Pour autant, et au-delà d'une énième version, l'arrivée de cette nouvelle mouture symbolise surtout la création d'une gamme d'appareils, puisque Daher maintiendra le 900 dans son catalogue. Une nouvelle stratégie de gamme qui pourrait amorcer l'annonce d'un nouveau venu au sein du catalogue de l'avionneur d'ici à quelques années, comme le laisse supposer Nicolas Chabbert directeur du business unit avions dans l'entreprise : « *Avec les nouveaux moyens d'études, de conception et de production dont nous disposons, il est désormais possible d'envisager de nouvelles fonctionnalités sur un TBM ; de proposer le choix entre deux modèles et de se préparer à évoluer vers l'avion 4.0* ».

TOWARDS THE TOUCHSCREEN ERA

Nothing from the exterior distinguishes the TBM 900 from the 930. The TBM 930 features the same performance and technical characteristics that have contributed to the success of the 900.

But better. This year both models have introduced the “e-copilot” function, a set of systems aimed at reducing the pilot's workload.

This system includes a sensor and angle of attack calculator, an electronic stabilization and protection system, as well as an Emergency Descent Mode in the event of cabin depressurization and the lack of pilot response. It also comes complete with voice alerts to warn about stall, over-speed and landing gear status. Despite the various points in common, the TBM 930 sets itself apart with its pilot interface and dashboard.

The TBM 930 features one of the latest Garmin avionics systems, the G3000. Retaining the liquid crystal displays of the G1000 system, the new version comes equipped with three 12-inch high resolution displays to enhance the presentation of synthetic vision technology.

The new system also has two additional touchscreens located under the multifunction display, used to control communication functions as well as various navigation systems. In addition to the layout of the cockpit which is slightly different than its predecessor, this new avionics suite has a Bluetooth FS 210 connection system, which enables the use of a tablet or smart phone to prepare maps and flight plans.

PASSAGE À L’ÈRE TACTILE

Extérieurement, rien ne distingue le TBM900 du 930.

Les deux modèles conservent les performances et les caractéristiques techniques qui ont fait le succès du 900. Mieux. Les deux versions introduisent cette année le fonction « e-copilot », un ensemble de systèmes qui vise à alléger la charge du pilote.

Ce dispositif comprend un capteur et un calculateur d’angle d’attaque (AOA), un système de stabilisation électronique et de protection (ESP), ainsi qu’un mode de descente d’urgence ou EDM (Emergency Descent Mode) en cas de dépressurisation de la cabine et d’absence de réaction du pilote.

L’ensemble est complété par des alarmes vocales pour prévenir du décrochage, d’un risque de survitesse et de l’absence de sortie du train d’atterrissage.

Une fois ces différents points de ressemblance relevés, le TBM 930 se révèle un appareil à part du point de vue de son interface pilote et de sa planche de bord. Il se voit en effet doté d’un des derniers systèmes avioniques Garmin, le G3000. Fidèle aux écrans à cristaux liquides du système G1000, la nouvelle version se voit dotée de trois écrans de 12 pouces, été développés en haute définition afin de renforcer leur utilisation en mode vision synthétique.

Le nouveau système reçoit par ailleurs deux écrans à commande tactile supplémentaires, situés sous le MFD. Ils permettent de contrôler, entre autres, les commandes de communication, mais également les diverses systèmes de navigation.

Outre une ergonomie de cockpit légèrement différente de celle de son ainée, cette nouvelle suite avionique dispose d’une connexion Bluetooth, le FS 210, qui permet notamment de se servir d’une tablette ou d’un smartphone pour préparer cartes et plans de vol.

ORDERS IN PROGRESS

In terms of aesthetics, Daher has developed an enhanced interior for the TBM 930 with redesigned seating and headrests, along with a new choice of wood or carbon finishes. For an additional touch of style, polished metal is used for handles, door sills and steps. Building on these strengths and the complementary nature of its two aircraft, the Daher group has listened to its longstanding customers who had previously suggested the launch of the TBM 850 followed by the 900 with the success that they have brought as stated by Didier Kayat, CEO of Daher: "*The availability of these two aircraft underscores [our] sustained ambition in business aviation, and is a message to our customers that we continue to invest to expand and further improve our TBM family.*"

The launch of a family, with a wide range of strengths on a relatively competitive market especially in the turboprop segment, is expected, according to Daher's CEO "*to deliver over 50 new TBM in 2016*". •

COMMANDES EN COURS

Côté design intérieur, Daher a doté la cabine de son TBM930 d'assises et appui-têtes redessinés et d'un nouveau choix de finition, bois ou carbone.
Les éléments en métal poli font également leur retour, notamment sur le seuil de porte, mais également sur le marchepieds et les différentes poignées.
Fort des atouts et de la complémentarité de ses deux appareils, le groupe Daher tient à montrer sa reconnaissance à une clientèle historique qui lui a précédemment suggéré le lancement du TBM 850 et, par la suite, du 900, avec le succès qu'on leur connaît, comme le souligne Dider Kayat, directeur général du groupe Daher : « *C'est parce que Daher est ambitieux dans l'aviation d'affaires et que nos clients nous le rendent bien que nous continuons à investir pour agrandir notre famille d'avions TBM et à améliorer les performances de nos avions* ».

Le lancement d'une gamme, avec de très nombreux atouts sur un marché relativement concurrentiel, notamment dans le segment des turbopropulseurs, devrait, selon le PDG de Daher, permettre « *de livrer plus de 50 nouveaux TBM en 2016* ».•

DESIGN
Falcon COLLECTION
Leathers
Veneers
Metal platings
Carpets

SHOWROOMS
by Dassault

by Frédéric Vergnères

Dassault's inside look

There are some places that are not easy to get into, Dassault's showrooms definitely fall into this category. The aircraft manufacturer has brought together all of its interior design expertise into two showrooms (one in Teterboro, New Jersey, and the other at the Paris-Le Bourget airport). A guided tour.

L'intérieur vu par Dassault

S'il est des endroits difficilement accessibles, les « showrooms » de Dassault comptent à coup sûr parmi ces espaces rarement visités. L'avionneur concentre au sein de ces deux salles d'exposition (l'une à Teterboro, dans le New Jersey, et l'autre sur l'aéroport de Paris-Le Bourget) tout son savoir faire en matière d'intérieur. Visite guidée.

© photos :
• Dassault Aviation

Ten years ago, selecting a cabin's interior was more of a special request than a genuine commercial asset to sell an aircraft. This was the case regardless of the aircraft segment.
While the 2008 crisis resulted in reshuffling the business aviation industry, it also obliged the sector to overhaul its image. Cabin layout has become, in less than a decade, a key factor in choosing an aircraft.
A trend led in particular by a new type of customer from emerging economies, such as Asia and South America.

Il y a encore dix ans, la sélection d'un intérieur de cabine relevait plus de la demande exceptionnelle que du véritable atout commercial pour la vente d'un appareil. Et ce quelque soit le segment considéré.
Si la crise de 2008 aura eu pour conséquence de rebattre les cartes dans celui de l'aviation d'affaires, elle a également obligé le secteur à revaloriser son image.
L'agencement de cabine est devenu, en moins de dix ans, l'un des critères incontournables dans le choix d'un appareil. Une tendance portée notamment par une nouvelle vague de clientèle issue des zones économiques émergentes, telles que l'Asie ou l'Amérique du Sud.

VIRTUAL CABIN

After four years in the making, Dassault officially unveiled its two showrooms located on either side of the Atlantic in 2014.
The showrooms are the result of a long series of studies beginning in 2009 with the integration of a new interior design on the Falcon 7X. In the showroom, the interior design process is broken down into eight separate areas across 500 m², including a private lounge. At the heart of the facility, an impressive conference room showcases a wide range of cutting-edge technical solutions integrating a large 4K screen and 3D configuration software. This software, based on virtual reality (a Dassault favorite, especially using the CATIA system) is used to visualize the interior cabin as selected by the customer. "*The configuration software is an important tool which allows the cabin to be tailored to a customer's requests, and is available for any Falcon currently in the catalog*", states Rémi Bachelet, head of Dassault Aviation's Specification & Design department. "*All of the virtual possibilities can be used to better understand the layout, especially with exploded views*", states Mr Bachelet, prior to adding that, "*While this tool can be used to envision the aircraft interior on nearly a life-size scale, it is especially useful to help customers better understand their colorimetric and material choices inside the cabin at just a glance*".
However, this configurator is merely a "simple" presentation tool. As Mr Bachelet indicates: "*Software enables us to record all of a customer's choices as they are made and send the data directly into the specifications and definitions systems. Therefore* ▶

CABINE VIRTUELLE

Quatre années d'études auront été nécessaires avant que l'avionneur au trèfle ne dévoile officiellement, en 2014, ses deux salles d'exposition situées de part et d'autre de l'Atlantique.
Elles sont le fruit d'un long processus d'études entamé en 2009 avec l'intégration d'un nouveau design intérieur sur le Falcon 7X.
Ici, l'habillage intérieur s'organise sur 500 m² divisés en huit zones distinctes, dont un salon privatif. Au centre, une imposante salle de réunion, cœur d'une installation qui « bat » au centre d'un éventail de solutions techniques de pointe intégrant un large écran 4K et un logiciel de configuration 3D.
Celui-ci, né du concept de la réalité virtuelle (procédé cher à Dassault, notamment via le système CATIA) permet une visualisation de l'environnement intérieur sélectionné par le client. « *Le logiciel de configuration est l'outil indispensable qui permet de varier les aménagements de cabine au gré des questions du client, et ce quelque soit le type de Falcon actuellement au catalogue* », explique Rémi Bachelet, responsable du Département Specification & Design chez Dassault Aviation. « *On se sert de toutes les possibilités du virtuel afin de bien appréhender l'aménagement, notamment avec les éclatés visuels* », indique le responsable, avant d'ajouter que « *Si cet outil permet une progression à travers l'avion avec une perception proche de l'échelle 1, il permet surtout au client de mieux appréhender ses choix colorimétriques et sa sélection de matériaux dans l'ensemble de l'espace cabine, et cela d'un seul coup d'œil* ».
Pour autant, ce configurateur ne saurait être qu'un « simple » outil de présentation. Comme le précise Rémi Bachelet, « *Le logiciel permet d'enregistrer l'ensemble des choix des clients via la récupération des données au fur et à mesure et leur envoie directement dans les systèmes de spécifications* ▶

▶ *nothing gets lost between the choices made by the customer and the information received by the completion center.*"

TRENDS

However, a configurator cannot work without actual samples. Well before the virtual tour of their cabin, future owners will be able to browse all of the available options for materials and colors.
This step will effectively give the aircraft its "personality". Accordingly, the walls of the first room are covered with material samples. At a glance, it sets the tone of the possible scenario that the customer will "write" based on the first elements of the interior. These suggestions are aimed at guiding future buyers with their choices, as Mr Bachelet explains: "*Most customers dread starting from a blank page when asked about materials. It was therefore crucial to offer starting points by putting forward suggestions for colors and materials*".
These options, which can be seen throughout the main room, have all been given emblematic French names such as Trocadéro or Champs-Elysées, highlighting the French luxury concept. These choices result in a rough draft, following which customers can then make their selection in the "materials library" in areas surrounding the main room. Dassault's catalog includes over 100 types of wood, leather, fabric and dishware.
These items ultimately set the tone of the cabin. Nevertheless they are presented in a very specific order, starting from the most "visible" (woodwork, leather) to the most subtle (but of the utmost importance such as dishware, upholstery, etc.).
The elements are renewed every year based on current trends, which are closely followed by the entity. Every year, the division's teams renew a portion of the materials and colors, working closely with trend forecasting agencies.
As Mr Bachelet explains: "*Our customers remain rather conservative in their decorating choices for their cabin interior*".
Although, he adds: "*The new generation of customers has however changed interior design trends, in particular by occasionally demanding matte finishes and colors as opposed to a shiny finish. The current trend is back to dark wood and metallic parts varying between gold and pink. Despite this, customers are still hesitant to make design choices that are stray too far off the beaten path, since they have to think about the eventual resale value of their aircraft.*"

▶ *et de définitions. Il n'y a donc pas de perte en ligne entre les choix qui sont faits par le client et le centre d'aménagement qui reçoit les données.* »

TENDANCE

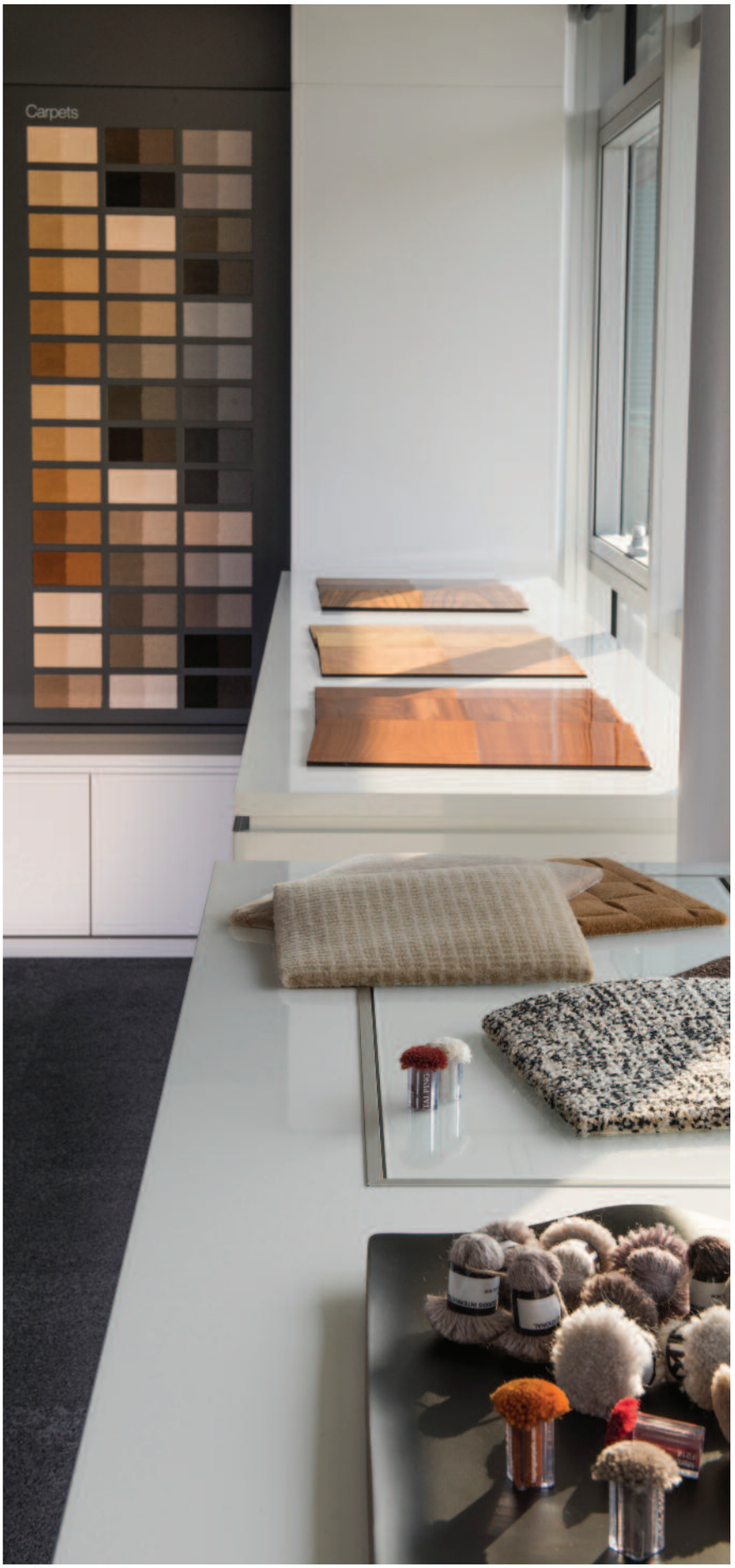
Cependant, pas de configurateur sans de véritables échantillons. Car bien avant la visite virtuelle de sa cabine, le futur propriétaire va pouvoir parcourir l'ensemble des matériaux et couleurs mis à sa disposition par l'avionneur. Ils vont en effet conférer sa « personnalité » à l'avion.

De fait, cette première salle comporte, au mur, des niches composées d'échantillons de matériaux. Elle donne, au premier coup d'œil, le fil d'un possible scénario sur lequel le client va « écrire » les premiers éléments de son intérieur. Ces suggestions visent à guider le futur acquéreur dans ses choix, comme le souligne Rémi Bachelet : « *Lorsque la question des matériaux est abordée, le client a souvent horreur de la page blanche. Il était donc primordial de lui proposer des points de départ en mettant en avant des suggestions de teintes et de matériaux* ».

Celles-ci, visibles tout autour de la salle principale, ont toutes été baptisées par un nom à consonance française emblématique tels que Trocadéro ou Champs-Elysées, afin d'appuyer l'idée qui perdure du luxe à la française. Fort des ces premières ébauches, le client peut également faire son choix parmi la « matériauthèque » mise à sa disposition dans des zones situées tout autour de la salle principale.

Plus d'une centaine d'essences de bois, de cuir, de tissus et d'objets liés aux arts de la table composent le catalogue de l'avionneur. Ces éléments détermineront in fine l'atmosphère de la cabine. Ils se dévoilent néanmoins selon un parcours bien précis, allant des plus « visibles » (boiserie, cuirs) aux plus subtiles (mais dont l'importance reste primordiale – art de la table, tissus des coussins, etc.). Des éléments chaque année renouvelés au gré de la mode.

Car l'entité fonctionne au gré des tendances. Chaque année, les équipes de la division renouvellent une partie des matériaux et des couleurs, en collaboration avec des cabinets de tendances. Si, pour Rémi Bachelet, « *Nos clients sont tout de même assez conservateurs dans le choix de l'habillage de leur intérieur de cabine* », il souligne néanmoins que « *La nouvelle génération de clients a cependant fait évoluer les tendances intérieures, notamment en s'imposant parfois des couleurs et des finitions « mat » au lieu des finitions brillantes. La tendance actuelle revient sur des bois sombres et des parties métalliques oscillant entre le doré et le rosé. Cela étant, les clients sont toujours réticents à l'idée de faire des choix qui sortent des sentiers battus, car ils gardent en tête la revente éventuelle de leur appareil.* »



AT THE HEART OF SALES

The choices made by customers are used to generate an artificial visualization.
Even though at this stage, it is still difficult for the future owner to properly see the big picture. From seeing to feeling, the buyer completes this initiation process by visiting the full or partial cabin mockups for the Falcon 7X, 900LX and 2000 families.
This display, identical in Paris and Teterboro and adapted in line with the latest releases, is ready to receive the elements of the Falcon 8X. Moreover, the adoption of new options such as the shower have become a considerable challenge for manufacturers.
Accordingly, their evolution has not only multiplied the layout possibilities but has also become, in less than 10 years, an important point in the entire aircraft sales process, as Mr Bachelet explains: *"No two scenarios are alike. The Specification & Design activity is an entity that is theoretically involved after an aircraft is purchased and before it is delivered. And yet, today, this chain is slightly broken, as the market is forcing us to get involved before sales are closed. Customers want to get an idea of what they can have in their cabin before signing."*

The process for selecting the interior design alone generally takes three months, i.e. "*the time it takes for customers to approve their choices*". "*Once the selection is approved, four months of work are needed to produce these elements, followed by up to six months to install them*", states Mr Bachelet.
In total, nearly one year will have passed between the customer's final choice and the much awaited delivery of their aircraft. A period during which a multitude of challenges will be addressed by the Specifications & Design team to bring to life their customers' wildest dreams.

AU CŒUR DES VENTES

Des choix réalisés par le client découlera une visualisation artificielle. Mais à ce stade, il reste difficile pour le futur propriétaire de bien appréhender l'ensemble.
Du visuel au toucher, il n'y a qu'un pas que l'acquéreur peut franchir en achevant son parcours « initiatique » par la visite des maquettes de cabine (partielles ou complètes) des familles Falcon 7X, 900LX et 2000. Ce point d'exposition, réalisé à l'identique entre Paris et Teterboro et renouvelé à son tour au gré des mises à jour, est déjà prêt pour la réception des éléments du Falcon 8X. Par ailleurs, l'adoption de nouvelles options telle que la douche est devenue un enjeu considérable pour les constructeurs. De fait, leur évolution a fait non seulement se multiplier les scénarii d'aménagement mais est devenu, en moins de dix ans, un point incontournable dans l'ensemble du processus de vente de l'appareil, comme le souligne Rémi Bachelet: « *Il n'existe pas un seul scénario identique, car l'activité Specification & Design est une entité qui intervient en théorie entre la signature du contrat et la livraison de l'avion. Pour autant, aujourd'hui, ce schéma est un peu rompu, car le marché nous a obligés à nous impliquer dans la phase de prospection. Avant de signer, les clients veulent en effet se faire une idée de ce qu'ils pourront avoir dans leur cabine* ».

Le processus de sélection de l'aménagement intérieur prend généralement un trimestre à lui seul, soit « *le temps qu'il faut au client pour valider ses choix. Un fois la sélection validée, ce sont quatre mois de travaux qui seront nécessaires pour la fabrication des éléments, et jusqu'à six pour leur intégration* », indique Rémi Bachelet.
En fin de compte, près d'une année se sera écoulée entre le choix définitif du client et la livraison tant attendue de son appareil. Une période durant laquelle une multitude de défis devra être relevée par les équipes de spécifications et de design afin de concrétiser les rêves les plus fous de nombreux propriétaires.

From virtual to reality in just a few steps

While Dassault primarily based its specification and interior design process on the digital tool, it did not overlook the basics: discovering the actual real-life aircraft. An approach made all the easier for Dassault and its future buyers as the two showrooms are located in the heart of its historic facilities.

The Paris site, which is currently the largest, includes a specific terminal, a maintenance center, as well as hangars which store the demonstration aircraft. When a future owner is still mulling over design options, these units can prove to be an additional and very useful tool in the final definition of the cabin layout.

The entire complex housing the showroom and hangars seems to be a valuable tool that helps, in three months, to properly explain the nature of the offer to customers while displaying all the possible options.

"*A simple visit to one of our demonstration aircraft can sometimes help customers make a decision on the specification of the layout and to make these choices final*", stated Remi Bachelet.•

Du virtuel à la réalité en quelques pas

Si Dassault a principalement axé son processus de spécification et de conception d'intérieur autour de l'outil numérique, il n'en a pas pour autant éludé l'essentiel : la découverte de l'avion en grandeur nature. Un pas à franchir d'autant plus simple pour le constructeur vis-à-vis des futurs acquéreurs que ses deux halls d'exposition sont implantés en plein cœur des sites historiques de l'avionneur. Le site parisien, qui reste actuellement le plus important, comprend, outre un terminal spécifique, un centre de maintenance, ainsi que des hangars.

Ceux-ci abritent les appareils de démonstration. Ils deviennent, lors du processus de réflexion du futur propriétaire, un outil complémentaire mais indispensable dans la définition finale de l'aménagement de cabine. L'ensemble du complexe abritant le showroom et les hangars apparaît comme un véritable outil qui permet, en trois mois, de bien expliquer au client la nature de l'offre, tout en balayant l'ensemble des possibilités proposées. « *Une simple visite dans l'un de nos appareils de démonstration peut parfois permettre au client d'orienter ces choix de spécification d'aménagement et l'amener à les rendre définitifs* », confie Rémi Bachelet.•

PART-NCC:
the difficult art of consensus building

A small revolution has begun in the world of non-commercial business aviation. As of August 25, 2016 owners and operators of private jets based in Europe will have to adopt a more professional operational structure imposed by the new European regulation known as "Part-NCC". However three months from the deadline, it is obvious that many of these owners and operators are insufficiently or poorly informed of the new obligations and responsibilities that are expected of them. A quick overview of the situation therefore seems to be in order.

PART-NCC

by Philippe Renz, attorney-at-law

PART-NCC:
l'art difficile du consensus

Le monde de l'aviation d'affaires non-commerciale a entamée sa petite révolution. Les propriétaires et exploitants de jets privés basés sur le Vieux-Continent vont en effet devoir se doter d'ici au 25 août 2016 d'une structure opérationnelle plus professionnelle imposée par la nouvelle réglementation européenne dite « Part-NCC ». Or à trois mois de l'échéance, il faut constater que nombre d'entre eux sont peu ou mal informés des nouvelles obligations et responsabilités qui les attendent. Un petit tour d'horizon de la situation semble donc s'imposer.

© photos :
• Gulfstream
• Matthieu Douhaire

BACK TO BASICS

As a growing number of commercial and private business jets are sharing the same air space above our heads at dizzying speeds, the European Union (EU) has decided to somewhat bridge the gap of the operational rules that currently exist between these two operating modes.

Although non-commercial business aviation remains extremely safe, it has become increasingly challenging to operate a business jet in today's complex operational environment. The time had come to develop better organization and oversight of the current non-commercial operating structures in order to optimize the safety of their activities.

Accordingly, in 2013 the EU transposed into European law the operational rules adopted three years earlier by the International Civil Aviation Organization (ICAO), rules that only a small number of non-European countries have since applied.

Owners, operators and national civil aviation authorities throughout Europe now have to get with the program in order for Part-NCC to be implemented at the end of the summer.

PART-NCC POUR PLUS DE SÉCURITÉ

Alors qu'au-dessus de nos têtes de plus en plus de jets d'affaires opérés sous un régime commercial ou privé se côtoient dans les mêmes espaces aériens à des vitesses vertigineuses, l'Union Européenne (UE) a décidé de combler quelque peu le fossé des règles opérationnelles existant aujourd'hui encore entre ces deux modes d'exploitation.

En effet même si l'aviation d'affaires non-commerciale demeure extrêmement sûre, exploiter aujourd'hui un jet d'affaires dans un environnement opérationnel aussi complexe devient de plus en plus exigeant.

Il devenait dès lors impératif de mieux encadrer les structures d'opération non-commerciales actuelles afin d'optimiser la sécurité de leurs activités.

A ces fins, l'UE a transposé en 2013 dans le droit européen les règles opérationnelles en la matière adoptées 3 ans plus tôt par l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale (OACI), des règles que seuls un petit nombre de pays non Européens ont depuis lors appliquées. Aujourd'hui c'est dans toute l'Europe que les propriétaires, exploitants et autorités nationales de l'aviation civile doivent se mettre au diapason afin que Part-NCC soit implémenté à la fin de l'été.

OPERATORS CONCERNED

As the EU's main objective with this new regulation is to mitigate the risks generated by aircraft operated almost daily above European territory, it applies to all operators of complex motor-powered aircraft whose principal place of business is located in a member state of the European Aviation Safety Agency (EASA), regardless of the country of registration of the aircraft. Complex motor-powered aircraft include for the most part all business jets, aircraft over 5.7 tons equipped with twin-turboprops as well as helicopters over 3.175 tons. The criteria for the principal place of business is defined as "*the head office or registered office of the organization within which the principle financial functions and operational control of the activities are exercised.*"

While the notion of aircraft complexity is clearly defined, determining the location of the operator's principal place of business remains subject to interpretation. In any event it leaves some leeway to owners who operate their business jets while conducting business or leisure activities outside of the Europe, in connection with their aircraft. Part NCC might therefore not apply to these aircraft.

When in doubt, owners are recommended to have their situation analyzed in detail and, if needed, to request confirmation from the competent authorities. For aircraft based the majority of the time in Europe - a fact that can be easily demonstrated by the supervisory authorities - it is the responsibility of their owners who believe that Part-NCC does not apply to them to justify to these authorities, during periodic inspections that will be launched shortly, why they believe that the principal place of business of the operators of these aircraft is located outside of Europe. It will be in the owners' interest to prepare for these questions, if only to avoid any criminal and administrative proceedings being initiated against them in the event that the authorities doubt the truthfulness of their claims.

LES EXPLOITANTS CONCERNÉS

L'objectif principal de l'UE étant, par cette nouvelle réglementation, d'atténuer les risques provoqués par les aéronefs exploités au quotidien au-dessus du territoire européen, elle s'applique à tous les exploitants d'aéronefs à motorisation complexe possédant leur établissement principal dans l'un des pays membres de l'Agence Européenne de la Sécurité Aérienne (AESA). Et ce indépendamment du pays d'immatriculation de l'appareil. Il faut entendre par aéronefs à motorisation complexe, principalement, tous les jets d'affaires, les avions de plus de 5,7t équipés de deux turbopropulseurs ainsi que les hélicoptères de plus de 3,175t. Le critère de l'établissement principal est quant à lui défini par « *le siège social ou le siège principal d'un organisme au sein duquel sont exercées les principales fonctions financières, ainsi que le contrôle opérationnel* » des activités de l'exploitant.

Si la notion de complexité de l'aéronef est clairement définie, la détermination du lieu de l'établissement principal de l'exploitant demeure sujet à interprétation. Elle laisse dans tous les cas une certaine marge de manœuvre aux propriétaires exploitant leurs jets d'affaires tout en exerçant hors du continent européen des activités, commerciales ou non, en lien avec leurs avions. Pour ceux-ci Part-NCC pourrait en effet ne pas s'appliquer. Dans le doute, ils se devraient d'analyser leur situation en détail et, au besoin, de requérir des confirmations de la part des autorités compétentes. Pour les avions basés la majorité du temps en Europe – un état de fait qui peut facilement être démontré par les autorités de surveillance -, il reviendra à leurs propriétaires estimant que Part-NCC ne leur est pas applicable de justifier auprès de ces autorités, lors de contrôles ponctuels que celles-ci ne vont pas hésiter à mener, pour quelles raisons ils considèrent que les établissements principaux des exploitants de ces avions se trouvent dans des pays tiers. Ces propriétaires auraient tout intérêt à anticiper ces questions, ne serait-ce que pour éviter l'ouverture de procédures pénales et administratives à leur encontre si les autorités venaient à douter de la véracité de leurs dires.

A RADICAL CHANGE

The obligations imposed by Part-NCC are not exactly new as they have already been applied in the commercial world for many years. However, the fact that they will now be required for non-commercial operators may prove to be a somewhat radical change in how the latter operate their aircraft, without even mentioning the costs they will generate.

Indeed, until now the owner of a business jet could, before taking off, suffice with ensuring that their aircraft was airworthy, that the pilot held the proper qualifications and complied with the rules of the air. The company that owned the aircraft was often also the operating company of the aircraft even though it had no operational role. The majority of owners, whether individuals or major international groups, worked as such. But that was before Part-NCC.

The new regulation will modify this very succinct operational framework requiring aircraft operators to now adopt a real operational structure, similar but less rigorous to that required of commercial operators. The ICAO regulation makes an important distinction between the operating rules applicable to commercial and non-commercial operators, a difference which also should be carried over in the European regulation.

OBLIGATIONS FOR OPERATORS

The operator's first obligation will consist in making a declaration with the appropriate civil aviation authority in the country of its principal place of business. In this declaration, the operator will attest that it has set up an operational structure that complies with the regulation and that it accepts the responsibility to operate its aircraft. For obvious reasons relating to the limitation of liability, the operator should be a legal entity and not a natural person. Each owner should therefore designate the operating entity of the aircraft able to assume the responsibility and liability related to its new operational obligations. Among these obligations, the operator will now be required to operate its aircraft according to the operational procedures carefully defined in an operations manual that it will have to establish. The operator will then have to adopt a safety management system whose complexity will vary according to the nature of the operator's activity. This complexity should not to be confused with that pertaining to the aircraft. It will also have to ensure that the pilots are continually qualified and apt to perform their duties and, through audits and inspections, that the personnel employed by the operational structure follow and respect the internal directives and safety standards at all times. The operator will also have to ensure that the aircraft is registered with a continuing airworthiness management organization and that it has all of the specific approvals required to properly perform its flights. Last but not least, the operator must appoint an operating manager and hire, depending on the number of aircraft operated and the complexity of its activity, the personnel required to properly carry out these new responsibilities.

Once the operational structure is in place, the operator will have completed the first objective. The major challenge for many operators will however be keeping this structure up on a daily basis and maintaining it over the long term in line with the regulation. To do so, the operators will have to exercise more rigorous monitoring and attention than that which they currently do but which should be beneficial for the market and the safety of their operations.

UN CHANGEMENT RADICAL

Les obligations imposées par Part-NCC ne sont pas nouvelles en soi puisqu'elles sont déjà appliquées dans le monde commercial depuis de nombreuses années. En revanche, le fait de les imposer désormais aux exploitants non-commerciaux pourra constituer pour ces derniers un changement parfois radical dans la manière d'exploiter leurs appareils, sans parler des nouveaux coûts qu'elles engendreront.

En effet jusqu'à ce jour le propriétaire d'un jet d'affaires pouvait, avant de prendre les airs, se contenter de s'assurer que son avion était en état de navigabilité, que son pilote était titulaire des qualifications nécessaires et respectait les règles de l'air. La société détenant la propriété de l'avion était souvent en même temps la société exploitante de celui-ci mais n'avait aucune fonction opérationnelle. La majorité des propriétaires, que ce soient des individus ou des grands groupes internationaux, fonctionnaient de la sorte. C'était avant Part-NCC.

La nouvelle réglementation va modifier ce cadre opérationnel très succinct puisqu'elle va imposer à l'exploitant de l'aéronef qu'il se dote désormais d'une réelle structure opérationnelle, similaire à celle imposée aux exploitants commerciaux mais moins rigoureuse. En effet, la règlementation OACI marque une claire différence entre les règles opérationnelles applicables aux exploitants commerciaux et non-commerciaux, différence qui devrait également subsister dans la réglementation européenne.

LES OBLIGATIONS DES EXPLOITANTS

La première obligation de l'exploitant consistera à se déclarer auprès de l'autorité de l'aviation civile compétente du pays de son établissement principal. Par cette déclaration, l'exploitant attestera qu'il a mis en place une structure opérationnelle conforme à la réglementation et qu'il assume la responsabilité de l'exploitation de son aéronef. Pour des raisons évidentes de limitation de responsabilité (ndlr « liability » en anglais), l'exploitant devrait être une entité juridique et non pas une personne physique. Chaque propriétaire devra ainsi désigner qui sera l'entité exploitant son aéronef, laquelle devra être à même d'assumer la responsabilité liée à ses nouvelles obligations opérationnelles. Parmi celles-ci, l'exploitant aura désormais l'obligation d'opérer son avion en suivant des procédures opérationnelles soigneusement définies dans un manuel d'exploitation (ndlr « operations manual » en anglais) qu'il devra établir. L'exploitant devra ensuite se doter d'un système de gestion de la sécurité dont la complexité variera en fonction de la nature de l'activité de l'exploitant, une complexité qui n'est pas à confondre avec celle de la motorisation de son avion. Il devra par ailleurs s'assurer que les pilotes soient en tout temps qualifiés et aptes à effectuer leurs missions et, par des audits et inspections, que les collaborateurs employés à la structure opérationnelle suivent et respectent en tout temps les directives internes et les normes de sécurité. L'exploitant devra également s'assurer que l'avion se trouve enrôlé auprès d'un organisme de gestion du suivi de la navigabilité et qu'il dispose de la part des autorités de toutes les autorisations spécifiques nécessaires pour mener à bien ses missions. Last but not least, l'exploitant devra désigner un responsable d'exploitation et engager, en fonction du nombre d'avions exploités et de la complexité de son activité, le personnel nécessaire pour mener à bien ses nouvelles tâches.

Une fois la structure opérationnelle mise en place, le premier objectif sera atteint pour l'exploitant. Le défi majeur pour nombre d'entre eux consistera cependant à la faire vivre au quotidien et à la maintenir sur le long terme, conformément à la réglementation. Pour ce faire les exploitants devront faire preuve d'un suivi et d'une rigueur supérieurs à ceux qu'ils connaissent aujourd'hui mais qui devraient être bénéfiques pour la marche et la sécurité de leurs opérations.

A CHALLENGING IMPLEMENTATION PROCESS

While there is no question over the need to impose these new obligations, the Part-NCC implementation process which began in 2013 has been challenging to say the least. Indeed, while business jet owners should have had access months ago to the detailed implementing directives of the regulation in order to be able to reorganize themselves and later put in place their new operational structure, a number of national civil aviation authorities have still not published them. Even if it is clear that these authorities have had to undergo and come to terms with a new regulation that is poorly constructed in certain terms - which has furthermore required some tweaks along the way - it is the operators alone that will have to assume the responsibility of their new operational structure starting this summer.

The operators are struggling to currently set up or push back their compliance processes until the last minute due to the major gray areas that remain and a constant lack of information from the authorities at all levels.

This situation is unfortunate because despite the numerous proactive initiatives undertaken over the past two years by the business aviation community - led by EBAA - in order to clarify certain major aspects and find solutions to legal problems and practical issues arising from the new standards, the delay resulting from the European institutions and the national authorities in the Part-NCC implementation process has given rise to concerns over a very mixed level of implementation among operators as well as the lack of standardized practices among the various national authorities. While a compliance process should ideally last at least between 6 and 12 months, the operators do not currently have any other choice than to move forward and, despite concerns, do everything in their power to become compliant within the deadline. These efforts are underway to avoid that any claims be made against them, especially by entities that insure and finance their aircraft, in the event that an incident causing loss or damage should arise after August 25, 2016.

UN PROCESSUS D'IMPLÉMENTATION PÉRILLEUX

Si la nécessité d'imposer ces nouvelles obligations ne fait aucun doute, il faut reconnaître que le processus d'implémentation de Part-NCC débuté en 2013 a été jusqu'à ce jour pour le moins périlleux. En effet alors que les propriétaires de jets d'affaires auraient dû avoir accès depuis des mois aux directives d'application détaillées de la réglementation afin de pouvoir se réorganiser puis mettre en place leur nouvelle structure opérationnelle, nombre d'autorités nationales de l'aviation civile ne les ont à ce jour pas encore publiées. Même s'il est évident que ces autorités ont dû subir et digérer une nouvelle réglementation mal ficelée à certains égards - laquelle a d'ailleurs nécessité certains ajustement en cours de route -, ce sont les exploitants qui devront, seuls, assumer la responsabilité de leur nouvelle structure opérationnelle à partir de cet été. Ces derniers, peinent encore aujourd'hui à la mettre en place ou repoussent leur processus de conformité jusqu'au dernier moment à cause d'importantes zones d'ombres qui subsistent et d'un manque d'informations chronique de la part des autorités, à tout niveau.

Cette situation est regrettable car malgré les nombreuses démarches proactives entreprises depuis plus de 2 ans par la communauté de l'aviation d'affaires – EBAA en tête – afin de clarifier certains aspects importants et trouver des solutions à des problèmes juridiques et pratiques posés par les nouvelles normes, le retard pris par les instances européennes et les autorités nationales dans le processus d'implémentation de Part-NCC laisse craindre un niveau d'implémentation très disparate parmi les exploitants ainsi qu'un manque de pratiques standardisées parmi les différents autorités nationales. Alors qu'un processus de mise en conformité devrait idéalement durer entre 6 et 12 mois au minimum, les exploitants n'ont aujourd'hui plus d'autre choix que d'aller de l'avant et, malgré les incertitudes, de mettre tous les moyens en œuvre pour se mettre en conformité dans les délais.

Et ce afin qu'aucun reproche ne puisse leur être formulé, notamment par les entités qui assurent et financent leurs avions, si un événement dommageable devait survenir après le 25 août 2016.

TURMOIL SURROUNDING NON-EU AIRCRAFT

The legal regime applicable to some 1,000 aircraft registered in non-EU countries but which are based in Europe has also been a hot topic over recent months. European authorities decided to automatically subject all European operators of these aircraft to European regulation and supervision, regardless of whether or not these operators already meet, through the regulation applicable in the country of registration of their aircraft, the ICAO standards on which Part NCC is modelled.

Undeniably the operators of these aircraft create a risk above European territory that must be monitored, however, the overlap created by Part-NCC with the oversight obligations and responsibilities assigned to non-EU countries through the ICAO standards make no sense and create insurmountable practical and legal problems when the operators of aircraft registered in these countries already comply with international regulations. Faced with this overlap, European authorities have certainly tried over recent months to find minimal solutions to deal with the most pressing matters, solutions however that remain more often than not insufficient or unacceptable for the operators, national authorities outside of the EU as well as numerous European national civil aviation authorities that the European authorities are forcing to depart from the ICAO system that they are committed to upholding.

Unlike what has happened and which has undermined the action of European authorities, it would have been preferable that they coordinate in advance their legislative objectives with ICAO and the main non-EU countries involved in order to find a global solution, instead of stubbornly forcing through a regulation that manifestly violates the rights and autonomy of countries outside of the EU under the ICAO system. And this is supposed to improve safety? Quite the contrary.

A LEVEL PLAYING FIELD IS NEEDED

Despite the difficulties that currently surround the implementation of Part-NCC, one can hope that this new regulation can indeed improve the safety of non-commercial operators in the medium term. However such an objective will not be obtained through regulation alone and it will be the responsibility of European and national authorities to work on the detailed standardization of practices at European level and to find a reasonable consensus with other countries, in order to create a level playing field on the global market. Failing this, a multi-tier market will arise falling outside the realm of authorities, resulting in abuses of all kinds. Everyone loses in such a scenario, especially safety, and that is not the goal. •

DES REMOUS AUTOUR DES AVIONS DES PAYS TIERS

Le régime applicable aux quelque 1000 avions immatriculés dans des pays tiers mais qui sont basés en Europe a également fait couler beaucoup d'encre ce derniers mois. En effet les instances européennes ont décidé de soumettre automatiquement tous les exploitants européens de ces avions à la réglementation et à la surveillance européennes, indépendamment de savoir si ces exploitants respectent déjà ou non, par l'intermédiaire de la réglementation applicable dans les pays d'immatriculation de leurs aéronefs, les normes de l'OACI sur lesquelles Part-NCC est calqué.

S'il est indéniable que les exploitants de ces avions créent au-dessus du territoire européen un risque qu'il faut surveiller, les doublons créés par Part-NCC avec les obligations de surveillance et les responsabilités assignées aux autorités des pays tiers par les standards de l'OACI ne font aucun sens et créé des problèmes pratiques et juridiques insurmontables lorsque les exploitants d'avions immatriculés dans ces pays se conforment d'ores et déjà à la réglementation internationale. Confrontées à ces doublons, les instances européennes ont certes tenté ces derniers mois de trouver des solutions minimales afin de parer au plus pressé, des solutions cependant le plus souvent insatisfaisantes ou inacceptables aussi bien pour les exploitants, les autorités des pays tiers que pour de nombreuses autorités nationales de l'aviation civile en Europe que les instances européennes forcent aujourd'hui de déroger à un système OACI qu'elles se sont pourtant engagées à respecter.

A l'inverse de ce qui s'est produit et qui décrédibilise l'action des instances européennes, il aurait été préférable que celles-ci coordonnent en amont leurs objectifs législatifs avec l'OACI et les principaux pays tiers concernés afin de trouver une solution globale, au lieu de passer seules en force une réglementation violant manifestement les droits et l'autonomie des pays tiers tels qu'ils leur sont conférés par le système de l'OACI. Et ceci pour quel gain de sécurité ?

Probablement aucun, bien au contraire.

UNE SAINE CONCURRENCE

Malgré les difficultés entourant aujourd'hui la mise en vigueur de Part-NCC, il faut espérer que cette nouvelle réglementation puisse effectivement améliorer la sécurité des opérations non-commerciales, déjà à moyen terme.

Un tel objectif ne se réalisera cependant pas de lui-même et il sera de la responsabilité des instances européennes et des autorités nationales d'œuvrer à une standardisation minutieuse des pratiques au niveau européen et de trouver un consensus raisonnable avec les pays tiers, afin de créer une saine concurrence sur le marché mondial. A défaut, un marché à plusieurs vitesses qui échappera aux autorités va se créer, et tous les abus seront permis. Tout le monde en sortirait perdant, la sécurité y compris, et là n'est pas le but. •

RENZ & PARTNERS
Falkenplatz 7 - CH-3012 Bern
Tel. + 41 31 318 30 00 - Fax + 41 31 318 30 01
www.renz-partners.ch

Chiron
BUGATTI AUTOMOBILES S.A.S.
MOLSHEIM FRANCE

© photos :
• Aston Europe
• Romuald de Richemont
• B/ JM Salmon

Bugatti Chiron

Par/By Benjamin & Jean-Michel Salmon
Crédit photos : Bugatti Europe

Sublime Luxury Driving

BUGATTI REINVENTS AND ENHANCES PERFECTION...

World premiere of the Chiron, the most powerful, most luxurious, most exclusive and fastest production supercar in the world which was just unveiled at the 2016 Geneva Motor Show.

The Chiron also features unprecedented power as the first production supercar in the world boasting 1,500 HP. With 1,600 Nm in torque between 2,000 to 6,000 rpm, the Chiron has unsurpassed maximum power while remaining easy to handle in all situations. With only 500 of these cars to be produced, this magnificent "gem on wheels" has a multitude of features to seduce performance enthusiasts and fans of extreme design despite only just being revealed...

Recently added to the Molsheim-based automaker's prestigious line joining in particular the Veyron, the Chiron features some impressive figures: maximum speed of 420 km/h, (limited for road use, actual maximum speed is 500 km/h).

Acceleration: from 0 to 100 km/h in less than 2.5 seconds, in other words it sets the bar high in terms of performance. The Chiron is equipped with a seven-speed dual-clutch transmission. It also features two-stage turbocharging (four new larger turbochargers controlled by the two-stage turbocharged engine) which helps to optimize turbo response time. Set to hit the market in the fall of 2016 at a starting price of €2.4 million (excl. tax) with advance orders already received for one third of total production. With a unique market position thanks to its exceptional performance→

Sublime Pépite Roulante

BUGATTI RÉINVENTE ET SUBLIME LA PERFECTION ...

Première mondiale pour la supercar de l'extrême qui vient d'être présentée au Salon International de l'Automobile de Genève 2016 : la Chiron est la supercar de série la plus puissante, rapide, luxueuse et exclusive au monde. Cette Chiron est aussi la première supercar de série au monde à développer 1 500 chevaux. Avec un couple de 1 600 Nm entre 2 000 à 6 000 tr/mn, la Chiron déploie une puissance maximale hors du commun, tout en restant facile à maîtriser dans toutes les situations.

Limitée à 500 exemplaire, cette magnifique « hétaïre roulante » a plus d'un tour dans son sac pour séduire l'amateur de performances et de design extrême et pourtant on ne la découvre qu'à peine depuis quelques jours… Venant s'inscrire dans la prestigieuse lignée du constructeur de Molsheim et en particulier de la Veyron, Chiron constitue à elle seule une extase de chiffres : vitesse maximale de 420 km/h, (limitée pour la conduite sur route, la vitesse maximale non bridée étant de 500 km/h.) Accélération : de 0 à 100 km/h en moins de 2,5 secondes, bref des performances qui tutoient les sommets.

La boite est une DSG à sept rapports. Une suralimentation à deux étages (quatre nouveaux turbocompresseurs de taille généreuse sont gérés par la suralimentation bi-étagée) permet d'optimiser le temps de réponse des turbos.

Elle sera lancée sur le marché en automne 2016 avec un prix d'entrée de gamme de 2,4 millions d'euros (hors-taxes) et un tiers de la→

→along with exclusive design and comfort, the Chiron embodies Bugatti's new style and feel. The figures announced are astonishing and highlight the escalation of power that the engineers were able to achieve.
This carbon fiber monocoque uses technology stemming directly from Formula 1 including their braking technology. Nothing about this new supercar has been downsized from its redesigned W16 8-liter engine to the 1,500 HP.

SPECIFIC PARTS

The Alsace-based automaker practically started from scratch to design the Chiron which accordingly uses specific parts, different from those found in the Veyron. Bugatti renewed solely its experience to create this gem, managing to outdo itself, by setting the world's highest absolute speed records and earning the title of most powerful production car ever built. For the rest, the Chiron was designed with 92% new parts. With its clean lines, similar to the GT concept presented at the Frankfurt auto show last fall, this newcomer sports a horseshoe-shaped grille, narrow headlights (with four full-LED headlights) offering a unique line that "encompasses" the body.
This French beauty does not just boast unparalleled performance (from 0 to 100 km/h in 2.3 seconds and effortlessly reaching 300 km/h in 15 seconds), it also has incredible features such as the air intake which depending on the situation optimizes cooling or aerodynamics. As for the chassis, it can be adapted based on four driving modes. The XXL tires are 285/30 R20 in front and 355/25 R21 in the rear providing a broad contact surface.

→ production totale a déjà été précommandée. Avec un positionnement unique sur le marché, grâce à des performances exceptionnelles alliées à un design et un confort exclusifs cette Chiron incarne le renouveau stylistique et esthétique de Bugatti. Les valeurs affichées sont époustouflantes et souligne l'escalade à la puissance que les ingénieurs sont capables de maitriser. Cette monocoque en carbone bénéficie des technologies directement issues de la F1 dont les technologies propres au freinage. Cette nouvelle supercar ne connaît pas le downsizing avec son moteur W16 de 8 litres remanié et sa puissance de 1 500 ch.

DES ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES

Le constructeur Alsacien a su repartir pratiquement de zéro pour concevoir cette Chiron qui de ce fait dispose de pièces spécifiques, qui ne sont absolument plus celles de la Veyron. Seuls ont été reconduits l'expérience de cet industriel dans la genèse d'une telle pépite, vectrice de tous les superlatifs, apte à briguer les records de vitesse les plus absolus et s'affirmer comme la voiture de série la plus performante jamais produite. Pour le reste, cette Chiron a été conçue avec de 92% d'éléments nouveaux. Avec ses lignes ramassées, proches du concept gran Turismo présenté au salon de Francfort à l'automne dernier, cette nouvelle venue arbore une calandre en fer à cheval, des feux effilés (dotés de quatre blocs full-LED) en proposant une ligne spécifique qui « englobe » l'habitacle. Cette Diva Alsacienne ne se contente pas d'être ultra performante (2,3 s pour atteindre 100km/h et 15 s pour côtoyer le 300 « au badin ») elle sait aussi être magnifique avec des prises d'air qui selon les situations optimisent le refroidissement ou l'aérodynamique. Le châssis quant à lui pourra être adapté selon quatre modes de conduite. Les pneumatiques aux dimensions XXL sont de 285 / 30 R20 à l'avant et 355 / 25 R21 à l'arrière offrant une surface de contact conséquente.

Pourquoi ce nom ?

Alors que l'actuelle Bugatti Veyron produite en 300 coupés et 150 roadsters, ne développait au mieux « que 1 200 ch », le constructeur de Molsheim a porté les caractéristiques exclusives d'une Bugatti ultramoderne à un niveau d'exception. Dotée d'une immense efficacité associée à une sécurité extrême mais aussi un confort insoupçonné : bref, on l'aura compris, un exemple de savoir-faire artisanal peaufiné à l'extrême.

Ce véhicule d'exception, quintessence de la supercar ultime, construite au siège social de l'entreprise à Molsheim tire son nom du pilote de l'usine Bugatti le plus talentueux et à son époque le meilleur pilote de course au monde : Louis Chiron. Grâce à l'interaction entre la nouvelle monocoque en carbone, les trains roulants adaptatifs entièrement revus, ainsi que d'autres technologies innovantes, la Chiron s'avère être la championne de l'accélération longitudinale maximale, mais aussi, une Bugatti moderne et alerte apportant par sa tenue de route un plaisir de conduite infini.

Willi Netuschil, responsable du développement chez Bugatti, décrit ainsi l'approche technique : « *Là où d'autres s'arrêtent, Bugatti va encore plus loin. Nous sondons des domaines extrêmes. Pour élaborer nos véhicules, nous utilisons toutes les technologies, sans restriction, avec pour exigence ultime d'être les meilleurs.* »■

What's in a name?

While the current Bugatti Veyron, produced as 300 coupes and 150 roadsters, had "only 200 HP" at best, Bugatti raised the bar for the exclusive characteristics of this ultramodern Bugatti to an exceptional level. The highest levels of efficiency, extreme safety as well as unequaled comfort, in other words, an example of handcrafted expertise perfected to the extreme. This exceptional vehicle, the epitome of the ultimate supercar, built at the automaker's headquarters in Molsheim, derives its name from Bugatti's most talented driver and during his time the best racing driver in the world: Louis Chiron.

Thanks to the combination of the new carbon fiber monocoque, the entirely redesigned adaptive suspension system and other innovative technology, the Chiron is proving to be the champion in maximum longitudinal acceleration, as well as a modern and responsive Bugatti with handling designed to offer infinite driving pleasure. Willi Netuschil, Head of Development at Bugatti, describes the technical approach: "*Where other manufacturers stop, Bugatti goes a step further. We probe the limits. In our development work, we use all the technologies that are available, without any restrictions. Our aim is to be the best in the final resort.*" ■

THE ELITE

LONDON

London's most exclusive jet-set lifestyle event

3RD - 4TH JUNE 2016

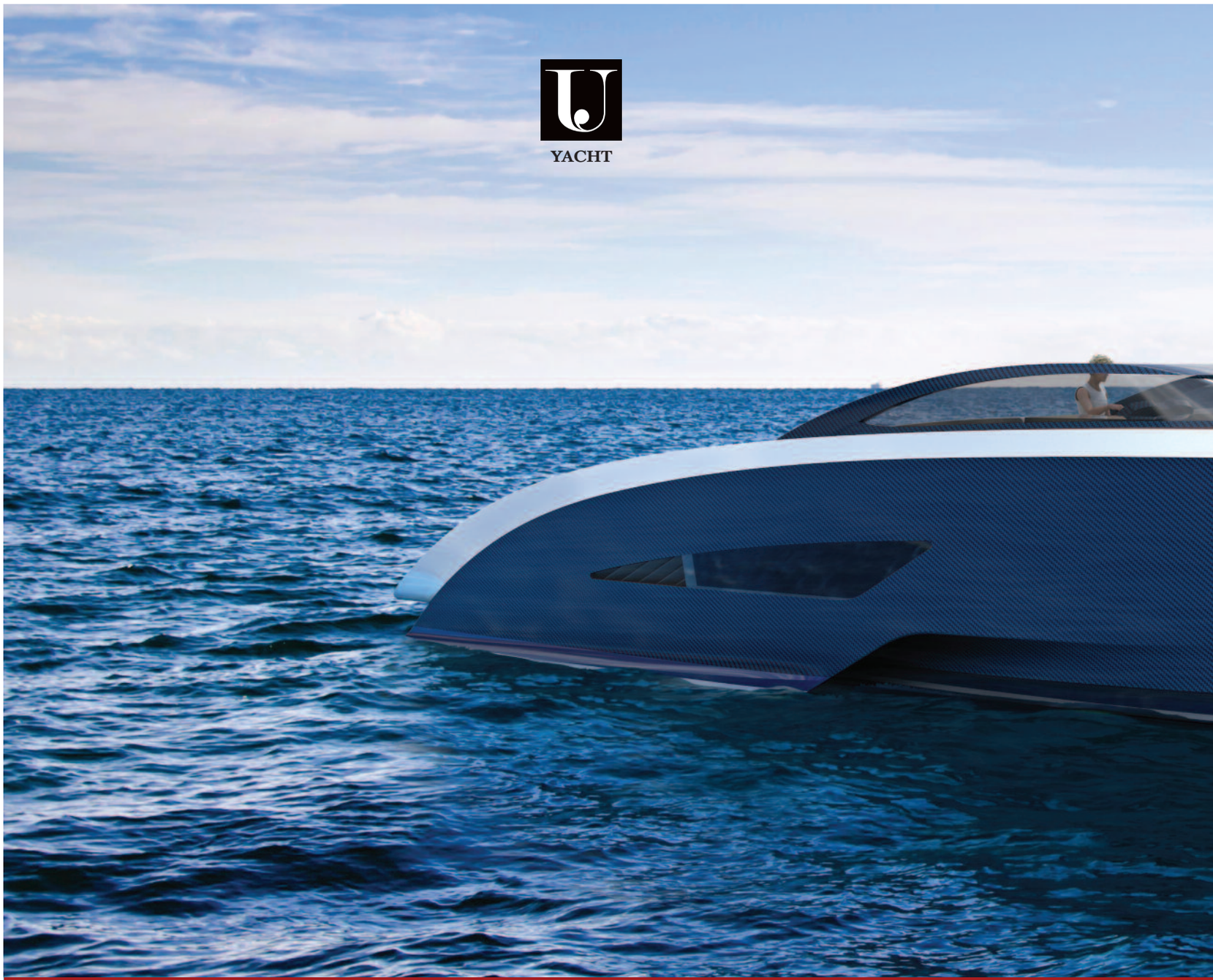
RIZONJET LONDON BIGGIN HILL AIRPORT

Featuring over 150 luxury lifestyle brands

Unique experiences & features . Fine cuisine . Supercar test drives

www.TheEliteEvents.com

MEDIA PARTNER ULTIMATE JET



Bugatti Niniette

"Simply the best"

At a time when the news is plagued with disheartening events, Bugatti continues to make us dream... Bugatti, the maker of the world's fastest production sports car and Palmer Johnson, the maker of the world's largest carbon fiber yacht have worked together to design the ultra-sporty "ultimate yacht".

THE HEIGHT OF INNOVATION

This partnership puts them at the height of innovation for luxury yacht makers, thanks to Bugatti's high-tech design and materials. The Niniette, with new models available in three sizes, includes extraordinary special features such as the carbon fiber hull. In the 1930s, the company's founder Ettore Bugatti was already experienced in building racing boats. Today, over 80 years later, this tradition has been revived to solidify the brand's philosophy: "Art, Form and Technique".

The luxury yacht with its carbon fiber hull takes up style elements of Bugatti's iconic classic cars and combines them with the revolutionary hull shape of Palmer Johnson's SuperSport series. The design is characterized by the falling shoulder line of the Bugatti Type 57 C Atalante and the perfectly balanced proportions of the Type 41 Royale. Purist, flowing surfaces and lines create a perfect equilibrium between elegance and sportiness.

Bugatti Niniette

Par/By Benjamin & Jean-Michel Salmon
Crédit photos : Bugatti Europe.

<< Juste le meilleur >>

A l'heure où nombre d'événements peuvent générer une certaine morosité, Bugatti continue de nous faire rêver … Bugatti, le constructeur de la voiture de sport de série la plus rapide au monde et Palmer Johnson, le constructeur du plus grand yacht en carbone au monde ont conçus « l'Ultimate du yacht » un super-modèle sportif !

Le summum de l'innovation

Ce partenariat les situe au sommet de l'innovation des constructeurs de yacht de luxe, avec un design et des matériaux High-Tech caractéristiques de Bugatti. Des spécificité vraiment hors du commun dont une coque entièrement en carbone sont proposées sur ces nouveaux modèles, baptisé Niniette et disponibles en trois tailles. Dans les années 30, le fondateur de la société, Ettore Bugatti, construisait déjà des bateaux de compétition. Aujourd'hui, après plus de 80 ans, cette tradition renait pour concrétiser la philosophie de la marque: « Art, Forme, Technique ». Le yacht de luxe dont la coque est entièrement en carbone reprend les éléments stylistiques des icônes classiques de Bugatti ainsi que la forme révolutionnaire du carénage des yachts Super Sport de Palmer Johnson. Le design est marqué par la ligne d'épaulement tombante, caractéristique de la Bugatti Type 57 C Atalante, et par les proportions parfaitement équilibrées de la Type 41 Royale. Des surfaces ainsi que des lignes fluides et pures confèrent à ce modèle un équilibre parfait entre Elégance et Sportivité.

A MASTERPIECE OF CRAFTSMANSHIP

The design features a contrasting blend of ultra-strong ultra-lightweight titanium and dark blue exposed carbon fiber. The design of the Niniette's hull is based on Palmer Johnson's SuperSport series – a mono-hull with two sponsons that provide greater stability at speeds and also at anchor. According to the yacht builder, the top speed of the carbon fiber yacht is 38 knots. On request, Bugatti can tailor the interior to meet customers' individual requirements. The production time for all three models is about 12 months to make this collector's item that will delight sea lovers. Thanks to its extraordinary approach Bugatti creates vehicles far ahead of their time, and which are today numbered amongst the most valuable classic cars in the world.

AWAITING "CHIRON"

Bugatti opened a new chapter of its successful future at the start of this century with the Veyron 16.4. The Veyron is the most powerful and fastest production sports car in the world.
Currently Bugatti is working on its next super sports car which will be called Chiron. It is slated to celebrate its world premiere at the Geneva International Motor Show 2016.

BUGATTI'S EXCELLENCE

Undisputed seafaring qualities, exceptional stability at sea and at anchor, this is what is to be expected upon closer inspection of the factors used to create this splendid sea creature. Additionally, the rapid development of renowned reliability, powerful performance and outstanding comfort is unsurprising.
The on-board agility and thrills of the open sea are not to be missed. The PJ63 Niniette also comes with an optional hardtop. Built for the most demanding customers, with the utmost attention to detail, the most cutting-edge equipment and optimized interior design, this "floating gem", a genuine passport for escape will be reserved for the "happy few" of the sea... It does not only strive for perfection, it surpasses it … ■

UN CHEF D'ŒUVRE ARTISANAL

La combinaison contrastée des matériaux perpétue la bichromie : le titane, ultra- solide et super-léger, et les fibres de carbone bleu foncé. La forme du carénage du yacht Niniette s'inspire de la série Super Sport : un monocoque avec deux flotteurs extérieurs assurant une meilleure stabilité, aussi bien à vitesse élevée qu'au mouillage.
D'après les données du constructeur, la vitesse de pointe de ce yacht en carbone est de 38 nœuds. Sur demande, Bugatti prend également en charge l'aménagement intérieur selon les souhaits individuels exprimés par le client. Le temps de production de chacune des trois versions est d'environ 12 mois pour réaliser cette pièce de collection qui fera le « bonheur des passionnés de la mer ».
Grace à une démarche hors du commun sont nés des véhicules très en avance sur leur époque, et qui comptent aujourd'hui parmi les véhicules classiques les plus cotés au monde.

EN ATTENDANT « CHIRON »

Avec la Bugatti Veyron 16.4, Bugatti a entamé une nouvelle ère de succès à l'aube de ce nouveau siècle. La Veyron est le véhicule de série le plus puissant et le plus rapide du monde mais Bugatti travaille actuellement sur la prochaine super voiture de sport de la marque, qui portera le nom de « Chiron ». Elle sera présentée au public international au 86e Salon international de l'automobile de Genève 2016.

L'EXCELLENCE DE BUGATTI

D'incontestables qualités marines, une stabilité exceptionnelle au mouillage comme en navigation, voilà à quoi on peut s'attendre en regardant de prêt les paramètres retenus pour la réalisation de cette splendide créature navigante.
De même, le rapide développement d'une renommée de fiabilité, de très hautes performances et de grand confort est inéluctable. L'agilité embarquée tout comme les sensations fortes ne devraient pas non plus manquer au rendez vous. La PJ63 Niniette peut etre commandé avec un toit rigide .Construit pour les plus exigeants, avec une extrême attention du détail, un très haut niveau d'équipements et un aménagement intérieur optimisé, ce « bonheur sur l'eau » , authentique passeport pour l'évasion sera réservé à quelques « *Happy few* » de la mer…
Il ne se contente pas de poursuivre la perfection, il la rattrape… ■

luxury ACCESS

Sea, Jet & Sun

VIP TAILOR MADE JOURNEYS
ALL AROUND THE WORLD

VOYAGES CLEFS EN MAINS

LET YOURSELF BE TAKEN AWAY

LAISSEZ VOUS TRANSPORTER

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

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

PORTRAIT

Lisabel with a collection of large paintings.

Lisabel

by Carolyne Van Der Meer

Portrait of the artist on the international stage: Lisabel makes art go deep

Artist Lisabel and her entrepreneur husband Glenn Miller combine their skills so that art is approachable—and unforgettable.

"*Art goes and gets something in you,*" says international art icon Lisabel, best known for her polyester resin and epoxy images of women's faces and animal forms—and for her unique expressions on female mannequins. And that "*going and getting something*" is exactly what Lisabel wants her own canvasses and objects to do. Grabbing you by the gut would be an apt way to describe her work. "*It's not meant to leave you neutral,*" she says.

And she's right. But then again, nothing about Lisabel's story will leave you neutral. From her early days as a chemist to the accident that ultimately catapulted her on to the world stage, Lisabel's tale grabs by the gut, just as her art does.

When you think about it, Lisabel has been marching to the beat of her own drum for years. In the mid-80s, she enrolled in a three-year course at Cégep de St-Jérome, a college in St-Jérome, Quebec, to study composite materials—and was the first woman to graduate from the program. Thirty years ago, it was the only program of its kind—and its graduates were sought far and wide. Upon graduation, Lisabel landed a job as a chemist/technologist with an engineering firm that sold composite materials. Following this, she worked for another firm that sold polyester resins for use in aircraft parts, whirlpools, fuel tanks and water slides.

L'art profond de Lisabel : portrait de l'artiste sur la scène international

L'artiste Lisabel et son mari entrepreneur Glenn Miller conjuguent leurs talents pour rendre l'art accessible, et inoubliable.

« *L'art pénètre en vous et vous saisit de l'intérieur* », affirme Lisabel, icône internationale de l'art, connue pour ses figures féminines et ses formes animales en résine polyester et époxy, ainsi que pour les expressions uniques de ses mannequins féminins. Or, ce « *saisissement intérieur* », c'est précisément ce que Lisabel cherche à susciter par ses toiles et ses sculptures. On pourrait dire que ses œuvres vous prennent aux tripes. « *Elles ne sont pas censées vous laisser indifférent* », précise-t-elle.

Et c'est le cas. D'ailleurs, il n'y a rien dans l'histoire de Lisabel qui vous laissera indifférent. Depuis ses premières armes en tant que chimiste jusqu'à l'accident qui l'a finalement placée sur la scène mondiale, la vie de Lisabel vous remue les entrailles, tout comme son art.

Quand on y pense, cela fait des années que Lisabel trace sa propre route. Dans les années 80, elle s'est inscrite à une formation sur trois ans au Cégep de St-Jérome, une université au Québec, pour étudier les matériaux composites, et a été la première femme à obtenir le diplôme. Il y a trente ans, c'était une formation unique, ceux qui en sortaient étaient très sollicités.

© photos :
• Bassam Sabbagh

Glenn Miller, Lisabel's business manager, with a T-Rex R13 painted by Lisabel

"It was always in the back of my mind to use these materials for art," she says. *"At the time, I had no idea how it would manifest itself, but the seed was planted."*

In 1998, she met Glenn Miller, a well-established Montreal-based entrepreneur and financier whose creative approach to business would ultimately be one of the key ingredients to her success as an artist. They married and raised three children together, their partnership moving well beyond any traditional business venture.

In 2007, Lisabel had a rollerblading accident that was to change her life. *"Sounds benign, doesn't it?"* she says with a smile. *"But I broke more bones than I could count and was out of commission for almost three months… enough time to get me thinking hard about what was next."*

She convalesced, left her job and not long after, set up her first studio→

Sound Of Silence 72x48

→in Town of Mount Royal, a centrally-located Montreal borough. And all the knowledge she had accumulated through her studies and career began to play a role in her painting. Now she had the time to dedicate and apply herself to what was no longer a pastime but an all-consuming passion. Miller's support was instrumental.

And as he saw her grow into herself as an artist, he took on the role of her manager. His years of working on complex investments in a variety of fields made him a natural fit and resulted in a new and edgy approach to marketing art. *"Art has been changing hands for centuries, so there is an accepted model for these transactions,"* Miller explains. *"I wanted to infuse that process with something new."*

Something new indeed. Just imagine Lisabel's canvasses—which already push the boundaries of art—combined with Miller's entrepreneurial thinking. Where did that take them? →

Une fois diplômée, Lisabel s'est retrouvée à un poste de chimiste-technologue dans une société d'ingénierie qui vendait des matériaux composites. Puis, elle a travaillé pour une autre société qui vendait des résines polyester aux fabricants de pièces aéronautiques, de bains à remous, de réservoirs de carburant et de toboggans aquatiques.

« *J'ai toujours pensé à utiliser ces matériaux pour faire de l'art* », dit-elle. « *A l'époque, je ne savais pas comment ça prendrait forme, mais l'idée était là* ».

En 1998, elle rencontre Glenn Miller, un entrepreneur et investisseur bien implanté à Montréal, dont l'approche créative des affaires constituerait finalement l'une des clefs du succès artistique de Lisabel. Ils se sont mariés et ont élevé trois enfants, faisant de leur partenariat bien plus qu'une simple collaboration professionnelle.

En 2007, Lisabel a un accident de rollers qui va changer sa vie. « *Un tel accident n'a pas l'air bien sérieux, n'est-ce pas ?* », dit-elle avec un sourire. « *Pourtant je me suis brisé de nombreux os et je me suis retrouvée hors-service pendant presque trois mois… suffisamment de temps pour me faire réfléchir sérieusement à mon avenir* ».

Après sa rémission, elle a quitté son emploi, et peu après, elle a installé son premier studio dans la Ville de Mont Royal, une municipalité située au centre de Montréal. Toutes les connaissances qu'elle avait acquises dans ses études et sa carrière ont alors commencé à influencer sa peinture. Désormais, elle avait le temps de s'adonner et de s'appliquer à ce qui n'était plus un passe-temps mais une passion dévorante.

Le soutien de son mari joua un rôle essentiel. La voyant devenir une véritable artiste, il décida d'être son manager. Ses années passées à gérer des investissements complexes dans une grande variété de domaines l'avaient très bien préparé à cela, et il suivit une approche nouvelle et avant-gardiste pour le commerce de l'art. « *Cela fait des siècles que l'art est un objet de commerce, il y a donc un modèle admis pour ce genre de transactions* », explique Mr Miller. « *Je voulais introduire quelque chose de nouveau dans ces échanges* ».→

Caught Up 36x36

→To Lamborghini Canada and piano maker Steinway & Sons for starters. Lisabel painted three images on a Lamborghini Gallardo, which was unveiled at the 2014 Toronto Auto Show and commanded the modest price tag of $300,000. For Steinway, she painted the interior of a baby grand piano, adorning it with the inspirational image of a butterfly wing—showing that different kinds of art can be combined, and that art can be anywhere. "*We are great lovers of music,*" claims Miller (whose name recalls the big band musician from the 1930s and 40s) "*so why not bring it all together?*"

Miller and Lisabel have also collaborated with the InterContinental Hotel in Montreal and Toronto. Each hotel has a "Lisabel" suite on offer, where guests can bask in rooms that evoke the artist's unique creative genius. "*It's another way to get art out there,*" says Miller. "*They don't have to buy it—but they'll remember it and they'll talk about it. That's what we want.*"

And it doesn't stop there. There are other ways to bask in the art without taking it home. Galerie Lisabel is an original approach to a studio environment—but it's available for rent for gatherings of all kinds, such as weddings, parties, and meetings. Over two levels, this atmospheric warehouse decked out in all things Lisabel is home to a full kitchen, open-air offices and lounges—all spaces where inspired communication is the goal. "*That communication can be in the form of celebration,*" says Lisabel. "*I want people to feel my art on their most memorable and momentous occasions—let it go and get something in them. Something that they'll remember forever.*" ■

www.lisabel.ca

→Et quelle nouveauté ! Imaginez les toiles de Lisabel, qui repoussaient déjà les limites de l'art, combinées à l'esprit entrepreneurial de son mari. Où cela les a-t-il menés ?

Pour commencer, aux entreprises de Lamborghini Canada et Steinway & Sons (fabricants de pianos). Lisabel a peint trois images sur une Lamborghini Gallardo, qui fut dévoilée à l'Auto Show de Toronto pour la modique somme de 300 000 dollars. Pour Steinway, elle a peint l'intérieur d'un piano à demi-queue, le décorant d'un design inspiré : une aile de papillon – démontrant ainsi que différents types d'art peuvent être conjugués, et que l'art peut être partout. « *Nous sommes de grands amateurs de musique* », revendique Mr Miller (dont le nom rappelle celui du musicien de jazz des années 30 et 40), « *alors pourquoi ne pas faire converger tout ça ?* ».

Glenn et Lisabel ont également collaboré avec l'InterContinental Hotel à Montréal et à Toronto. Chaque hôtel propose une suite « Lisabel », où les clients peuvent savourer une décoration typique du génie créatif unique au monde de l'artiste. « *C'est une autre manière de diffuser l'art* », indique Mr Miller. « *Ils ne sont pas obligés de l'acheter, mais ils s'en souviendront et ils en parleront. C'est ce que nous voulons* ».

Les choses ne s'arrêtent pas là. Il y a d'autres façons de profiter de l'art sans devoir le rapporter chez soi. La Galerie Lisabel est une approche originale pour un environnement de studio, mais elle est disponible à la location pour toutes sortes d'événements : mariages, fêtes, réunions, etc. Cet entrepôt sur deux niveaux, à l'atmosphère travaillée, est rempli d'œuvres de Lisabel. Il contient notamment une cuisine ainsi que des bureaux et des salons en extérieur. Tous les espaces ont été pensés pour faciliter une communication inspirée. « *Cette communication peut prendre la forme d'une fête* », explique Lisabel. « *Je veux que les gens ressentent mon art aux occasions les plus mémorables et les plus capitales, qu'ils le laissent pénétrer en eux et les saisir intérieurement. Une expérience qui restera gravée dans leur mémoire* ». ■

www.lisabel.ca

Tendances 48x60

Lisabel and Glenn Miller were photographed by Montreal-based photographer Bassam Sabbagh in the garage of Lisabel's Old Montreal art studio. Specialized in portraiture, glamour, and landscape photography, Sabbagh is as comfortable working in his studio in Montreal as he is on location or in the great outdoors.www.bassamsabbagh.com. *Lisabel et Glenn Miller ont été photographiés par Bassam Sabbagh, un photographe basé dans le Vieux Montréal, dans le garage d'un studio artistique de Lisabel. Spécialisé dans les portraits, le glamour et les paysages, Sabbagh opère avec autant d'aisance dans son studio québécois que sur site ou dans la nature.*
Carolyne Van Der Meer is a journalist and author who been published in magazines and journals around the world. Her first book, Motherlode: A Mosaic of Dutch Wartime Experience, was published by Wilfrid Laurier Press in 2014. A second book, Journeywoman, is forthcoming in 2017 from Toronto-based Inanna Publications. *Carolyne Van Der Meer, journaliste et auteure, publie dans les magazines et dans les journaux au niveau international. Son premier livre, Motherlode: A Mosaic of Dutch Wartime Experience, a été édité par Wilfrid Laurier Press en 2014. Un second livre, Journeywoman, est prévu pour 2017, aux éditions Inanna Publications (Toronto).*

RANGE ROVER

ÉTERNELLEMENT PRÉCURSEUR

LAND ROVER

ABOVE & BEYOND

V.P.M. Land Rover Neuilly. 15, avenue de Madrid 92200 Neuilly-sur-Seine. 01 47 22 66 66

ABOVE AND BEYOND : Franchir de nouveaux horizons.
Consommation mixte norme CE 1999/94 (L/100 km) : de 6,9 à 12,8. Émissions de CO_2 (g/km) : de 182 à 299. RCS Nanterre 562 110 148 000 60.

HOTEL
L'HOTEL DE TOIRAS
L'HOTEL DE TOIRAS
LR 606994
SOLEIL ROYAL

L'HÔTEL DE TOIRAS

by Chloé Baud'huin

STEP BACK IN TIME…

In a historical and inspiring setting, the Hotel de Toiras welcomes you for a stay where time stands still. This 17th century former shipowner's residence is ideally located at the entrance of the harbor of Saint-Martin de Ré. The sails billowing in the light breeze, the bustling harbor and the beauty of the surroundings will make your excursions around the hotel unforgettable moments.

COMME UNE BALADE DANS LE TEMPS…

Dans une atmosphère historique et enivrante, l'Hôtel de Toiras vous accueille pour une pause hors du temps. Cette ancienne demeure d'armateurs du XVIIème siècle est idéalement située, à l'entrée du port de Saint-Martin de Ré. L'air léger qui flotte entre les voiliers, l'animation du port et la beauté des lieux feront de vos excursions autours de l'hôtel des moments délicieux.

© photos :
• Frederic Ducout
• Hôtel de Toiras

Once inside, you will relive the island's history and culture in the utmost comfort amidst a calm and enchanting setting. Everything here has been designed so that visitors take their time and enjoy a relaxing stay. Fine dining, rooms decorated in a carefully cultivated historical style, friendly staff always ready to help, nothing has been overlooked by Olivia, the hotel's manager. The attention to detail shows the level of quality that she undertakes to uphold to ensure her guests utmost comfort.

The rooms and suites are named after the island's major historical figures (Pierre Loti, Nicolas Baudin, Samuel de Champlain, etc.) featuring a style that perfectly matches the era. Bold or warm colors, precious woods, rare minerals, guests are made to feel like privileged witnesses of these historical journeys and cultural interludes. The hotel's management, with a great sense of style, immerses visitors into various ambiances ranging from plush to spring-like. A place where modernity and tradition are permanently intertwined. The best interior designers were brought in to help revive this former shipowner's home. If you like to curl up with a good book, a welcoming spot in front of the fireplace is the place to savor a hot chocolate on winter nights. While in the summer, you can enjoy a freshly-squeezed fruit juice in the fragrant garden. If you are a history buff, you are certainly in the right place. Take the time to visit both the interior and exterior of this exceptional building.

As for gastronomy, the fresh and local cuisine carefully prepared by chef Thierry Bouhier→

Une fois à l'intérieur, vous revivez l'histoire et la culture de l'île dans un confort singulier de quiétude et d'enchantement. Tout ici est fait pour que les visiteurs prennent le temps et vivent une escale relaxante. Cuisine raffinée, chambre à la décoration historique des plus soignées, personnel souriant et à l'écoute de sa clientèle, rien n'est laissé au hasard par Olivia, la maîtresse des lieux. Le souci du détail est un gage de qualité qu'elle s'applique à faire régner pour le plus grand confort de ses hôtes.

Les chambres et suites reprennent les grandes figures de l'histoire de l'île (Pierre Loti, Nicolas Baudin, Samuel de Champlain…) dans un style d'époque parfaitement respecté. Couleurs chatoyantes ou plus chaudes, bois précieux, minéraux rares, les clients ne sont pas moins que les témoins privilégiés de ces voyages et interludes culturels. La direction, avec un goût certain, plonge les visiteurs dans différentes ambiances tantôt feutrées tantôt printanières. Modernité et tradition se côtoient en ces murs et s'entremêlent de façon permanente. La crème des architectes d'intérieur a d'ailleurs été employée pour faire revivre l'ancienne maison d'armateurs. Vous aimez vous abandonnez à la lecture, venez vous blottir au coin du feu de cheminée les soirs d'hiver en savourant un chocolat chaud ou siroter un jus de fruits frais dans le jardin aromatique les après-midi d'été.

Si vous aimez l'Histoire, vous êtes sans l'ombre d'un doute au bon endroit. Prenez le temps de visiter l'intérieur et les extérieurs de cette bâtisse exceptionnelle. →

→will enchant you with its flavors and take you on a culinary journey at every meal. Enjoy breakfast as a couple or as a family in the flower garden, what could be a better way to start a day of exploring the winding streets of Saint-Martin de Ré? Here, every guest is unique and treated with a personalized approach based on individual wishes. By completing an order form available at reception, Thierry Bouhier and his team will prepare a dinner entirely of your choosing. Do you prefer going to the market and filling up your basket? Guests can choose their own fruits, vegetables and seasonal products and ask the chef to cook up whatever you are craving....
The Hotel de Toiras is also available to host seminars and corporate weekends. So why not privatize the establishment and enjoy nature with your customers or colleagues? You also have the option to privatize the space for several hours transforming it into your vacation home where the entire family can come together to create unforgettable memories. Toiras has the necessary equipment to meet your needs. Whether to organize a cocktail party or prepare a gourmet meal, the hotel is sure to please your every whim. Whether you want to take a bike ride, enjoy a picnic in the countryside or simply obtain information about the island, do not hesitate to ask the local staff for advice. Horseback rides along the water, beach clubs, tennis, kites, paddle boards, visiting the Maison du Fier or the Lileau des Niges nature reserve, there is no shortage of artistic, cultural and sporting activities. Proud of its land and heritage, Ré is a welcoming destination in every season.
Located near La Rochelle, come discover the beauty of the Ile de Ré and enjoy an unforgettable romantic getaway. The Hotel de Toiras is an ideal setting awaiting your arrival. ■

→Coté gastronomie, la cuisine fraîche et locale préparée avec soin par le chef Thierry Bouhier vous enivrera de ses arômes et vous fera voyager à chaque repas. Un petit-déjeuner en amoureux ou en famille au cœur du jardin fleuri, quoi de mieux pour commencer une journée à flâner dans les ruelles de Saint-Martin de Ré ? Ici, chaque client est unique et le « sur-mesure » est au rendez-vous au gré des envies de chacun. En remplissant une fiche de commande disponible à la réception, Thierry Bouhier et ses équipes vous organisent le dîner que vous aurez choisi. Vous préférez aller faire le marché un panier sous le bras ? Vous êtes libre de choisir vous même vos fruits, légumes et aliments de saison et de demander au chef de vous mijoter les mets qui vous font envie …
L'Hôtel de Toiras propose également de recevoir vos séminaires et week-ends d'entreprise. Alors pourquoi ne pas privatiser l'endroit et profiter de cette nature avec vos collègues ou clients ? Vous pouvez également choisir, l'espace de quelques heures, de transformer les lieux en maison de vacances où toute la famille se retrouvera pour d'inoubliables moments. Toiras possède les équipements nécessaires pour cela. Que ce soit pour l'organisation d'un cocktail ou la préparation d'un repas gastronomique, ici les visiteurs peuvent vivre toutes leurs envies. Si celles-ci vont davantage sur une ballade à vélo, un pique-nique champêtre ou simplement obtenir des renseignements sur l'île, n'hésitez pas à solliciter le personnel natif des environs. Balades équestres en bord de mer, clubs de plages, tennis, surf, kite, paddle, visite de la Maison du Fier ou de la réserve naturelle de Lileau des Niges, les activités artistiques, culturelles et sportives ne manquent pas. Fière de son terroir et de ses origines, Ré vous accueille à chaque saison. A quelques encablures de La Rochelle, venez découvrir la beauté de l'île de Ré et offrez vous une escale romantique inoubliable. L'Hôtel de Toiras est un écrin qui n'attend que vous. ■

HÔTEL DE TOIRAS
1 Quai Job Foran - 17410 Saint Martin-de-Ré
Tel : +33 5 46 35 40 32
Email : contact@hotel-de-toiras.com

HOTEL

Saint James Paris

par Chloé Baud'huin

THE ONLY CHÂTEAU-HOTEL IN PARIS

In the heart of Paris' very chic 16th district, just off the boutiques of Victor Hugo Avenue and at a few minutes from the Arc de Triomphe, a private walled garden hides the only chateau-hotel of the city.

It is on the grounds of Paris' first airfield where hot-air balloons used to take off, that the mansion was erected in 1892 to host the Thiers Foundation, a tribute to former French President Adolphe Thiers. After the foundation moved out in 1985, the neo-classical building was fully renovated to become the Saint James Club of Paris, and while nowadays it still welcomes its Club members, it has also become an exclusive hotel, member of Relais & Châteaux.

A blend of grandeur and intimacy, of classicism and extravagance, the Saint James Paris has been fully redecorated in a "crazy-chic" style by decorator Bambi Sloan who proceeded to offer her romantic interpretation of a residence belonging to a preeminent 19th-century bourgeois family. The decoration at the Saint James Paris is an inimitable, unexpected and delightful cocktail, providing a timeless, unclassifiable ambience. →

LE PLUS PARTICULIER DES HÔTELS PARISIENS

Au cœur du très chic 16e arrondissement de Paris, à deux pas des boutiques de l'Avenue Victor Hugo et à quelques minutes de l'Arc de Triomphe, se trouve l'unique château-hôtel de la capitale française, abrité des regards par son jardin privé.

C'est en 1892, sur l'emplacement du premier aérodrome de Paris d'où s'envolaient les montgolfières qu'est créée la Fondation Thiers, en hommage à l'ancien Président de la République Française. Suite au déménagement de la Fondation, l'édifice néo-classique est rénové pour devenir le Saint James Club de Paris.

De nos jours, si la demeure accueille toujours les membres de son club privé, elle également un hôtel, membre de Relais & Châteaux.

Mélange de classicisme et d'extravagance, de grandiose et d'intime, le Saint James Paris doit sa décoration « crazy chic » à la décoratrice Bambi Sloan. Chaque espace a été pensé pour évoquer une maison de famille de la fin du 19e siècle revisitée avec un grain de folie. Sa vision très personnelle secoue au shaker styles, époques, sources d'inspiration. La décoration du Saint James Paris est un cocktail inimitable, inattendu et savoureux, et l'atmosphère finale, intemporelle et inclassable.→

© photos :
• Saint James Paris

→René Magritte, My Fair Lady, Elizabeth of Austria and many other historical or imaginary figures inspired the décor of the 49 rooms and suites. Each of them is unique and especially spacious. On the top floor, the suites offer their own winter garden under the central glass roof covering the mansion. In the gardens, two free-standing pavilions offer the experience of a small house in Paris, one with its private spa, the other with a gaming lounge.
When comes the time for drinks, the head barman Judicaël Noël prepares his inspired creations, like the English Garden or the Oasis, to be savoured in the mythic library-bar, once the study of the Foundation, or in the enchanted garden where the air-balloon-like arbors and the wrought iron furniture invite guests to unwind.

The smooth revolution of the Saint James Paris has spread to the kitchens, where Virginie Basselot won her first Michelin star in 2014 and is the second female chef in History awarded with the title of Meilleur Ouvrier de France (M.O.F.), Best Craftsman of France. This open-minded and determined young lady learned with very famous Chefs such as Dominique Bouchet, Guy Martin and Eric Frechon.
Virginie imagines a fresh and truly seasonal cuisine in which the role of seasoning is only to magnify a product. Her plate staging is dominated by aerial constructions thought especially to enhance the flavours. This really feminine sensitivity fits admirably to the unique setting of the Saint James Paris, exotic in its very own way, yet so comforting.
Restricted to Club members and hotel guests for breakfast and lunch, the restaurant is open to the public for dinner from Monday to Saturday, and for brunch on Sunday.
On the pampering side, the Saint James Paris partnered with one of the most exclusive French brands: Guerlain. Since its creation in 1928, Guerlain is passionate about beauty and has drawn inspiration from nature and its many wonders to formulate its excellent skincare: Orchidée Impériale, Abeille Royale, and Super Aqua.
These products are theperfect combination of exceptional efficiency and unrivalled sensoriality. Every treatment is transformed into a unique and personal occasion, the perfect union of effective know-how and aesthetic expertise. The sumptuous menu offers head-to-toe care to fulfil the wishes of all men and women: hotel guests, club members and also non-residents upon appointment.
The spa is completed by steam rooms and a large and bright fitness as elegant as a fencing room.The Saint James Paris combines the services of the best hotels and the charm of a preeminent French family home. A dream experience, right in the heart of Paris!

René Magritte, My Fair Lady, Elizabeth d'Autriche et bien d'autres figures historiques ou imaginaires ont inspiré la décoration des 49 chambres et suites, toutes uniques et particulièrement spacieuses. Celles du dernier étage cachent chacune un jardin d'hiver sous la verrière qui coiffe le bâtiment.

Dans les jardins, deux pavillons indépendants offrent l'expérience d'une petite maison dans Paris, l'un avec un spa privé, l'autre avec une salle de jeux.

Pour prendre un verre, Judicäel Noël, le Chef barman propose des créations inspirées au nom évocateur, comme le Jardin à l'Anglaise ou l'Ephémère Oasis, à déguster dans le fameux bar-bibliothèque, jadis salle d'études de la Fondation, ou dans le jardin enchanté où tonnelles-montgolfières et mobilier en fer forgé 1900 invitent à la détente.

Côté cuisine, c'est Virginie Basselot, formée auprès de chefs de renom comme Dominique Bouchet, Guy Martin et Eric Fréchon, qui propose une cuisine de saison, fraîche et lisible.

Ses créations, savantes constructions au service du goût, traduisent une sensibilité toute féminine qui s'accorde à merveille avec ce cadre à la fois très rassurant et si dépaysant. Le restaurant du Saint James Paris a obtenu sa première étoile au Guide Michelin en 2014 et Virginie est devenue en 2015 la seconde femme chef de l'Histoire à être auréolée du titre de Meilleur Ouvrier de France (M.O.F.).

Il est ouvert à la clientèle extérieure en soirée du lundi au samedi, et le dimanche pour le brunch.

Pour la beauté, le Saint James Paris s'est allié à l'une des plus prestigieuses maisons françaises, Guerlain, animée depuis 1928 par une quête insatiable du beau. La richesse de son histoire est, comme pour le Saint James Paris, sa première source d'inspiration. La recherche des matières naturelles les plus nobles et la formulation des textures les plus sensuelles ont fait la réputation des soins Guerlain.

Orchidée Impériale, Abeille Royale, ou encore La Dédicace Guerlain, soin signature du Saint James Paris, autant de soins qui riment avec personnalisation, luxe, émotion et sensualité.

La carte somptueuse offre de la tête aux pieds tous les soins visage et corps adaptés aux désirs des Membres du Club Saint James, des clients de l'hôtel et également de la clientèle féminine et masculine extérieure. Aux côtés du spa, deux hammams et une lumineuse salle d'exercices aux airs de salle d'escrime combleront les sportifs.

L'ensemble des services d'un hôtel de prestige sont réunis dans cette maison à l'âme si française où tout invite à rêver. Une expérience hors du commun au cœur de Paris !

SAINT JAMES PARIS
43 Avenue Bugeaud - F – 75116 Paris
+33 (0)1 44 05 81 81
contact@saint-james-paris.com
www.saint-james-paris.com

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, Patio Tahaa, Moorea)
Gabon
Germany
Gibraltar
Greece
Grenada
Guernsey
Guetamala
Hong Kong
Hungary
Iceland
India
Indonesia
Iran
Ireland
Isle of Man
Israel
Italy
Ivory Coast
Japan
Jordan
Kazakhstan
Kenya
Kuwait
Latvia
Lebanon
Libya
Liechstenstein
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

Farnborough AIRSHOW

Business Airport

ABACE Shanghai, China

ebace

Jetexpo

MYS Monaco Yacht Show

NBAA

MEBA Middle East Business Aviation

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
Aélia Assurances
Aéroport Cannes-Mandelieu
Aéroport international du Castellet
Air & Compagnie
Air Partner
Aircraft cleaning services
ATR
Aviapartner Nice S.A.S./ Signature Flight Support
Aviaxess
Azur Helicoptere
BCA
Boutique du pilote
Cannes Aviation
Carat
CCI Aéroport de St Tropez
Cleanjet
Compagnie Aérovision
Dassault Falcon Services - FBO
Eurocopter
FC Nantes
FlightSafety International
French Aviation
Glasscockpit
Groupe M
Hall Accueil ADP
Heli Riviera
Heli-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
Jetfly 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 aviaçao 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
Linxair Business Airlines

South Africa
ExecuJet South Africa Pty Ltd
Signature Flight Support

Spain
Aerea
Aero Link
Air Med
Assistair
CorporatejetsXXI, S.A
Euraservsices
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
Marenco 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

EBACE
24-26 MAY 2016 | GENEVA
Join European business leaders, government officials, manufacturers, corporate aviation department personnel and all those involved in business aviation for the European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE2016). Visit the EBACE website to learn more and register today.
REGISTER TODAY:
www.ebace.aero/ultimatejet

Subscribe now Abonnez-vous

ULTIMATE JET

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	❑ **2 copies** per issue - 2 ex / n°	❑ 70 €
	❑ **5 copies** per issue - 5 ex / n°	❑ 216 €
All other countries ***Autres pays***	❑ **2 copies** per issue - 2 ex / n°	❑ 135 €
	❑ **5 copies** per issue - 5 ex / n°	❑ 337 €

Tick appropriate boxes - *cochez l'option choisie*

❑ 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 Callixo

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

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 indispensable 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 Callixo.

Société UJ MEDIA
Aéroport de Toussus-le-Noble, Bât 216 – Zone sud, 78117 Toussus-le-Noble – FRANCE · Tél. : +33 (0)1 64 46 66 98 – contact@callixo.com

now available

Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play

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

® iPad is a trademark of Apple Inc., registred in the U.S. and other countries.

ULTIMATE JET

Est édité par/is published by : Société UJ MEDIA
www.callixo.com

Siège social/Corporate headquarters :
Société UJ MEDIA
Aéroport de Toussus-le-Noble,
Bât 216 - Zone sud,
78117 Toussus-le-Noble - FRANCE
Tél. : +33 (0)1 64 46 66 98
Email : contact@callixo.com
SAS au capital de 6 000 €
RCS : 815 195 300 00018

Gérant/Legal Representative & Executive Director
Arnaud Devriendt
adevriendt@callixo.com

Directrice Général/Managing Director
Jill Samuelson
jillsamuelson@callixo.com
+33 (0)6 73 03 96 33

Comité de rédaction/Editorial board
Directeur de Publication/Executive Director
Arnaud Devriendt

Redacteur en Chef Adjoint/Assistant Editor
Frédéric Vergnères
fvergneres@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
Matthieu Douhaire,
François Blanc, Chloé Baud'huin,
Philippe Renz

Traduction/Translation
Megan Scoretz - Callixo

Régie Publicitaire/Advertising Sales
contact@callixo.com
+33 (0) 1 64 46 66 98

Développement commercial / Business Development
Jill Samuelson : jillsamuelson@callixo.com
Céline Giraud : cgiraud@callixo.com
Davina Somboune : dsomboune@callixo.com

FORMATION
STAGE
QT

Paris Helicoptere Center

parishelicoptere.fr

Agr : FR.ATO.0047

FORMATION	QT	STAGE	LOISIRS
PPL(H)	R22	SÉCURITÉ ROBINSON	VOL DÉCOUVERTE
CPL(H)	R44	DNC : PHOTO	VOL D'INITIATION
	EC120	STAGE MONTAGNE	
	AS350	VOL DE NUIT	
		HÉLI SURFACE	

01 84 73 08 90 - parishelicoptere.fr

Aéroport de Toussus le Noble - Bât. 216, Zone Sud - 78117 Toussus Le Noble - FRANCE - contact@parishelico.com

Falcon 7X / 8X

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

DASSAULT FALCON ENGINEERED WITH PASSION