

ULTIMATE JET



FALCON
8X
enters
service

EUROPE

RUSSIA

MIDDLE EAST

ASIA

AMERICAS

#52

TWO WAYS
TO CONQUER THE WORLD.



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

Falcon 7X/8X

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

 **DASSAULT**
FALCON

ENGINEERED WITH PASSION



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

While Dassault Aviation celebrates its centennial this year, it also sees its catalog enhanced with the imminent commissioning of its new jet, the Falcon 8X. This new trijet, remarkable in more ways than one, will in fact become the new flagship of the Falcon jet family. A line up that has continued to evolve to meet the needs of business aviation. The Falcon 8X program is exceptional as much by the integration of new technologies as by its timeliness. In two years, the manufacturer has indeed managed to respond with relevance to overseas

A new Falcon from the centenary

competition. And for that reason alone the Falcon 8X will probably remain in the history of the manufacturer as one of the best compendium of knowledge of the engineering teams. All that remains is for the aircraft to conquer the markets in a period that the manufacturer itself describes as difficult. However, it is hoped a revival will soon present itself, particularly in the segment of high-end devices including one of the finest specimens recently brought to being.

Welcome Falcon 8X!

Alors que Dassault Aviation célèbre cette année son centenaire, il voit également son catalogue se renforcer avec la mise en service imminente de son nouveau jet, le Falcon 8X. Ce nouveau triréacteur, remarquable à plus d'un titre, va, de fait, devenir le nouveau vaisseau amiral de la gamme Falcon Jets. Une gamme qui n'a cessé d'évoluer et de répondre aux besoins de l'aviation d'affaires. Le programme du Falcon 8X reste, à n'en pas douter, exceptionnel, tout autant par l'intégration de nouvelles technologies que par sa rapidité d'exécution. En deux ans, l'avionneur a en effet su riposter avec pertinence

Un nouveau Falcon chez un centenaire

à la concurrence d'outre-Atlantique. Et de ce seul fait, le Falcon 8X restera sans doute dans l'histoire de l'avionneur comme l'un des meilleurs condensé de savoir faire de ses équipes d'ingénieurs. Reste à l'appareil à conquérir les marchés, et ce dans une période que le constructeur décrit lui-même comme difficile. Pour autant, il est permis d'espérer un renouveau à court terme, notamment dans ce segment des appareils très haut de gamme dont l'un des plus beaux spécimens vient enfin de voir le jour.

Bienvenue au Falcon 8X !





IS GOOD EVER GOOD ENOUGH?

If an Embraer executive jet feels like nothing you've experienced before, that's because there was nothing like it before. In short, our executive aircraft are the tangible manifestation of our culture of constant improvement and unconventional thinking. You'll notice it in the details. Feel it in ergonomics. And hear it in cabins that maintain amazing levels of quiet at every altitude. We're not for those who are comfortable with the status quo—but rather, for those who consider that the starting point.

Rethink Convention.

 **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

U

ULTIMATE JET



Contents Sommaire

- 06 NEWS
- 08 FBO, MRO & COMPLETION CENTER
- 12 FBO & SERVICE CENTER
- 14 OPERATOR
- 18 MANUFACTURER

- 24 FOCUS
- BOMBARDIER'S MARKET FORECAST
- PART 1

- 36 MANUFACTURER
- FALCON 8X
- ENTERS SERVICE

- 46 INDUSTRY
- FLIGHTSAFETY
- CONSOLIDATES ITS EXPERTISE
- AT LE BOURGET

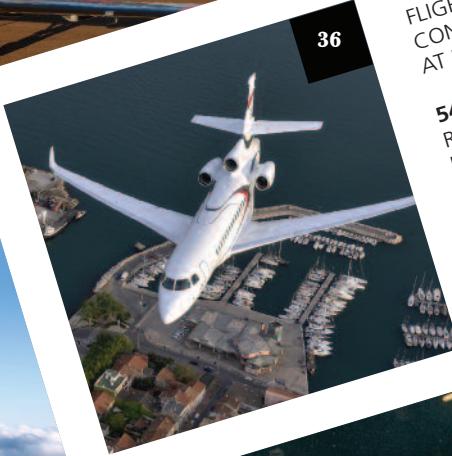
- 54 ONROAD
- ROLLS ROYCE
- NEXT100

- 60 YACHT
- RESURRECTING A MYTH KRAKEN

06



24



36



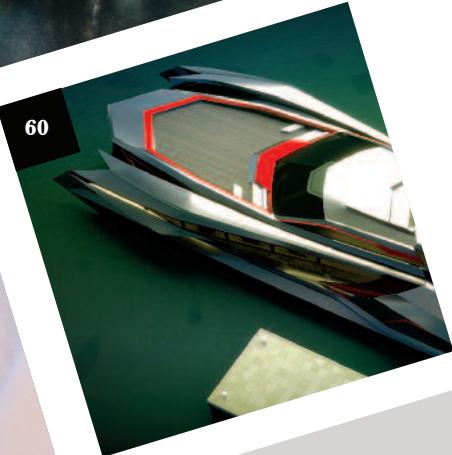
46



54



60



The NEW

ARINC DirectSM

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**

NEWS

- 08 FBO, MRO & Completion Center
- 12 FBO & Service center
- 14 Operator
- 18 Manufacturer



© PHOTOS

- 2016 Breezeway Studio, LLC
- RUAG
- Urs Mattle
- Jeroen Seyffer
- ExecutJet
- Jet Aviation
- ExecutJet/TLC Aviation
- JetSmarter
- GainJet Ireland
- K-H.Augustin
- Vertis Aviation
- Cessna
- Paulo Fridman
- Airborne Films
- HondaJet
- Dassault Aviation
- Embraer
- Bombardier
- CNW Group





© PHOTOS

- RUAG
- Urs Mattle
- Jeroen Seyffer



RUAG

*reaching new heights in
business aviation*

In an industry that is constantly changing, RUAG Aviation has been meeting the needs of its expanding customer base for more than 30 years. Today's challenging market has even aided in creating new strengths and innovations within RUAG Aviation. Moreover in 2016 RUAG Aviation is set to go even further; substantially increasing the number of customers it serves, while maintaining its steadfast commitment to delivering service of the very highest quality.

It was the ancient Greek philosopher Heraclitus who observed the constant state of change in everything and said, "*Ta panta rei*": everything flows; nothing stays the same. Unfortunately, some things in this world seem to change so much faster – and more often – than others.

Take for example business aviation, which has altered considerably in recent years. General challenges such as growing pressure at major hubs or inflexibility when it comes to slot assignments are just one side of the coin. Service centres and MTX facilities have opened, while others have closed their doors; newcomers have entered the market and old players have diversified to new areas.

For business aviation operators, keeping track of all this change can be a trial in itself.

RUAG

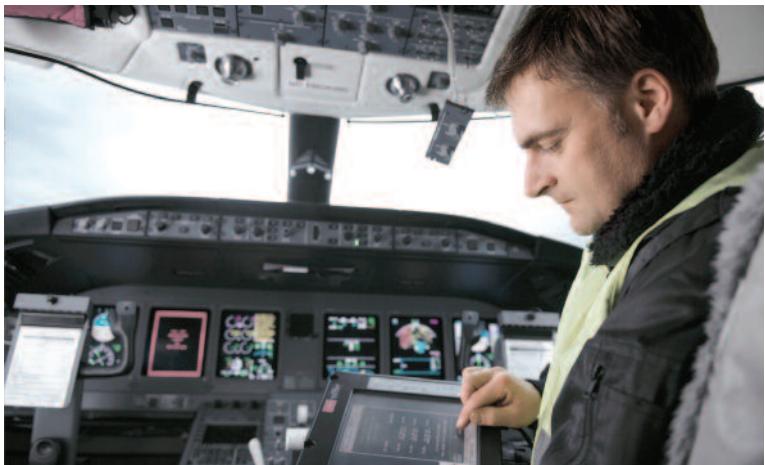
Ensemble vers le futur

Dans une industrie en évolution constante, RUAG Aviation s'est efforcé de répondre aux demandes d'un marché croissant et cela pendant plus de 30 ans.

Les défis du marché actuel ont poussé l'entreprise à innover et à trouver de nouvelles compétences. En 2016, RUAG prévoit d'aller encore plus loin et d'accroître le nombre de ses clients, tout en maintenant son haut niveau de qualité de service.

L'ancien philosophe grec Heraclitus fut l'un des premiers à observer le changement constant dans tout ce qui nous entoure et à le décrire en ces termes : « *Ta panta rei* », tout change, rien ne reste identique. Malheureusement, certains éléments changent beaucoup plus rapidement et plus souvent que d'autres.

C'est le cas de l'aviation d'affaires qui s'est métamorphosée pendant les années qui viennent de s'écouler. Des challenges tels que la pression croissante dans les grands aéroports et le manque de flexibilité concernant les créneaux de vol ne sont que l'envers de la médaille. L'ouverture de nouveaux centres de service après-vente et d'unités MTX, alors que d'autres ont fermé, l'entrée de nouveaux arrivants dans le marché alors que des sociétés très établies se sont diversifiées dans de nouvelles activités : rester en phase avec ce marché en évolution constante est un défi en soi.



Throughout its history, RUAG Aviation has never been content to merely "go with the flow". It has constantly adapted and innovated to meet the changing needs of business aviation, applying its expertise to remain a constant, dependable partner for its customers – and helping new ones to find their way through the eddies and currents of an industry that is constantly evolving. "RUAG has been a strong player in business aviation for more than 30 years now and it is growing continuously," says André Ebach, General Manager Business Jets at RUAG Aviation. "Our global customers can count on strong long-term relationships with us and we take the time to fully understand their requirements."

It helps that RUAG Aviation customers can access a broad and diverse service portfolio that covers the entire lifecycle of an aircraft. From maintenance, repair and complete overhaul (MRO), to cabin refurbishment, cockpit upgrades and painting. RUAG Aviation is a one-stop shop that can offer the full gamut of services in a single downtime, saving money and minimising disruption. It also means that aircraft can spend less time on the ground and more in the sky.

Adapting to change is also about being able to call on the right expertise. Customers place their trust in RUAG Aviation because of its worldwide reputation for the quality of its products and services. Such an enviable reputation is not won easily, and RUAG Aviation understands that the only way of maintaining it is by constantly investing in its people. Whether it concerns the latest technological advance or an innovative new service, the knowledge and skills of every RUAG Aviation employee are kept world class thanks to the company's steadfast commitment to ongoing education, coaching and development. This means that customers not only receive world-class service, they can relax in the knowledge that their aircraft are in the hands of some of the best-skilled people in the industry.

It is a successful approach, and one that has led to solid growth in RUAG Aviation's customer base. "*Over 500 customers and operators around the world already benefit from our high class quality and services*" says André Ebach. "*By the end of 2016, RUAG Aviation will be serving more customers than ever before.*"

Nevertheless, whatever flows their way, business aviation customers – both long-term and new – know that they will always be able to depend on RUAG Aviation as their stable partner in a constantly changing world. •



L'histoire de RUAG Aviation démontre que la société ne s'est jamais contentée de simplement observer ces changements de manière passive.

Elle s'est constamment adaptée et réinventée afin de mieux répondre aux besoins changeants du marché de l'aviation d'affaires, utilisant son expertise pour rester un partenaire digne de confiance et stable, tout en aidant les nouveaux arrivants à trouver leur chemin dans les méandres d'une industrie en constante évolution. « *Depuis plus de 30 ans RUAG est une société qui compte dans l'aviation d'affaires et elle continue de croître* », explique André Ebach, le directeur de l'unité Business Jets de RUAG Aviation. « *Nous avons construit des relations sur le long terme avec des clients globaux qui nous permettent de prendre le temps de vraiment comprendre leurs besoins.* »

Il faut dire que RUAG Aviation donne accès à un portefeuille très étendu et varié de services qui couvre la vie entière d'un appareil. En commençant par la maintenance, réparation et révision complète en passant par la remise à neuf des cabines, la mise à niveau des cabines de pilotage et la peinture de l'appareil, RUAG Aviation est un guichet unique offrant tout la gamme de services pendant un seul arrêt opérationnel, permettant ainsi de minimiser les coûts et les perturbations dans le service. Le but étant de faire en sorte que les appareils passent le moins de temps possible au sol et plus de temps dans les airs.

S'adapter aux changements signifie pouvoir faire

appel à l'expertise de RUAG dans des domaines particuliers.

Les clients ont confiance en RUAG Aviation car ils connaissent la réputation de qualité de ses produits et services. Une telle réputation n'est pas acquise facilement et RUAG sait que pour la maintenir il est essentiel de constamment investir dans la formation de ses employés.

Que ce soit dans les dernières avancées technologiques ou des services nouveaux et innovants, les compétences et les connaissances de chaque employé de RUAG Aviation sont maintenues au plus haut niveau car la société s'investit sans faillir et en permanence dans la formation, l'encadrement et le développement de son personnel.

Les clients peuvent oublier leurs soucis car ils savent qu'ils ont non seulement accès à un service sans équivalent mais aussi que leur appareil est entre les mains du personnel qui est un des mieux formés dans l'industrie.

Cette stratégie pleine de succès a mené à l'accroissement constant de la clientèle de RUAG Aviation. « *Plus de 500 clients et opérateurs dans le monde bénéficient déjà de nos services de très haute qualité* », indique André Ebach. « *A la fin de 2016 nous servirons des clients bien plus nombreux encore.* » •



New terminal in Mexico

ExecuJet announced that it celebrated the opening of a new terminal this summer dedicated to business aviation at the Del Norte International Airport in Monterrey, Mexico. This is ExecuJet's first FBO in the country.

The 3,700 m² facility is the airport's largest hangar of this type. The new site will be used to ramp up the group's development in the region. Mexico remains a key challenge for ExecuJet with its fleet of 13 aircraft in the country ranging from the PC-12 to the Falcon 7X.

These aircraft, managed on behalf of their owners, are located across the country and are also operated from the Toluca international airport. •

Ouverture d'un terminal à Mexico

ExecuJet a annoncé durant l'été avoir célébré l'ouverture d'un nouveau terminal réservé à l'aviation d'affaires sur l'aéroport international Del Norte à Monterrey, au Mexique. Il s'agit du premier FBO ExecuJet présent sur le sol mexicain.

Les installations, qui couvrent une surface de 3 700 m², sont les plus importantes de ce type sur l'aéroport. Elles vont permettre d'intensifier le développement du groupe dans la région. Le Mexique reste en effet un enjeu important pour ExecuJet, puisque l'opérateur compte une flotte de 13 appareils dans le pays, allant du PC-12 au Falcon 7X.

Ces avions, mis en gestion par des propriétaires, sont répartis sur l'ensemble du territoire et sont également exploités depuis l'aéroport international de Toluca. •



New ACJ status for Jet Aviation Basel

The Jet Aviation MRO (Maintenance, Repair and Operations) center in Basel obtained the Authorized Service Center (ASC) status by Airbus for its ACJ family.

This agreement, previously signed by the two companies in May during the Ebace trade show, will allow Jet Aviation to perform line and heavy maintenance as well as cabin-refurbishing, and cabin and system upgrades. •

Nouveau statut ACJ pour Jet Aviation Bâle

Le centre de Bâle de Jet Aviation a obtenu le statut de centre de maintenance et de réparation – MRO (Maintenance, Repair and Operations) – de la part d'Airbus pour sa gamme ACJ.

Cet accord, préalablement signé entre les deux sociétés en mai dernier, durant le salon de l'Ebace, va permettre à Jet Aviation de réaliser des opérations de maintenance en escale et régulières obligatoires, mais également des travaux de rénovation de cabine et de systèmes. •



ExecuJet sets up in Saint Martin

In early June, ExecuJet announced the acquisition of its first business terminal in the Caribbean region. Located at the Princess Juliana International Airport in the Dutch part of Saint Martin, the FBO was acquired by Luxaviation group's subsidiary from TLC Aviation. The Saint Martin terminal offers a wide range of ground services and in 2015 welcomed 1,868 aircraft movements and all aircraft types including an Airbus A340-500. •

ExecuJet s'installe à Saint Martin

Début juin, ExecuJet a annoncé l'acquisition de son premier terminal d'affaires dans la région des Caraïbes. Situé sur l'aéroport international de Princesse Juliana, sur la partie néerlandaise de l'île de Saint Martin, le FBO a été acquis par la filiale du groupe Luxaviation auprès de TLC Aviation. Le terminal de Saint Martin dispose d'un large éventail de services au sol. En 2015, il a accueilli pas moins de 1 868 mouvements et tous types d'appareil, dont un Airbus A340-500. •



JetSmarter deploys the JetShuttle service

JetSmarter one of the largest mobile platforms offering access to private jet flights launched in late August its first transatlantic service JetShuttle.

A private flight program offering single-seat trips to its members between New York and London. A one of a kind opportunity for consumers wishing to cross the Atlantic on a business jet as they will now be able to reserve seats on scheduled direct flights. JetShuttle's intercontinental flights will take off from New York on Friday at 9 am and return from London on Sunday at 6 pm. All flights are on Gulfstream GIV-SP and Bombardier Global Express. *“Due to the high demand for a transatlantic flight, we are expanding the JetShuttle service to connect two of our most popular regions: the U.S. and Europe. We expect our flights on this route to save fliers three to four hours each way”,* explained Sergey Petrossov, founder and CEO of JetSmarter. *“With the popularity of our U.S. and European routes growing exponentially, we are proud to be the first to offer intercontinental shared private flight options to our members.”* JetShuttle flights are currently available in Europe and the Middle East, with destinations including London, Paris, Nice, Moscow, Ibiza, Milan, Geneva, Dubai, Kuwait, Jeddah, Riyadh and many more. JetSmarter plans to continue its expansion throughout 2016. •

JetSmarter déploie le service JetShuttle

JetSmarter, l'une des plus grandes plates-formes mobiles offrant un accès à des vols en jets privés, a lancé fin août son premier service transatlantique JetShuttle. Un programme de vols privés offrant des places individuelles à ses membres entre New-York et Londres. Fait unique, les consommateurs qui souhaitent traverser l'Atlantique en profitant de l'aviation d'affaires vont pouvoir réserver des places sur des vols directs préprogrammés.

Les vols intercontinentaux JetShuttle décolleront de New-York le vendredi à 9h00 et reviendront de Londres le dimanche à 18h00. Tous les vols s'effectueront à bord d'un Gulfstream GIV-SP et d'un Bombardier Global Express.

« Face à la forte demande en matière de vols transatlantiques, nous avons étendu notre service JetShuttle pour relier deux des régions les plus populaires de notre programme, les États-Unis et l'Europe. Selon nos prévisions, les vols sur cet itinéraire permettront aux voyageurs d'économiser de 3 à 4 heures par trajet, explique Sergey Petrossov, fondateur et PDG de JetSmarter. *La popularité de nos itinéraires américains et européens connaît une croissance très rapide, et nous sommes fiers d'être les premiers à proposer des vols privés partagés intercontinentaux à nos membres. »*

À l'heure actuelle, les vols JetShuttle sont disponibles en Europe et au Moyen-Orient, avec des destinations telles que Londres, Paris, Nice, Moscou, Ibiza, Milan, Genève, Dubaï, Koweït, Djeddah, Riyad et d'autres. JetSmarter a l'intention de poursuivre son expansion tout au long de l'année 2016. •



GainJet Ireland ready for takeoff

The Greek operator GainJet obtained in June an air operator certificate for its Irish subsidiary, GainJet Ireland.

The entity, based at the Shannon airport, has since then made available to the charter flight market a Challenger 604 registered under EI-KMA. The twinjet will be available in Ireland, as well as in the United Kingdom and Greece. •

GainJet Ireland prêt pour l'envol

L'opérateur d'origine grecque GainJet a obtenu, courant juin, le certificat de transport aérien pour sa filiale irlandaise, GainJet Ireland.

L'entité, basée à l'aéroport de Shannon a, depuis cette date, mis sur le marché des vols à la demande un Challenger 604 immatriculé EI-KMA. Le biréacteur sera cependant disponible aussi bien depuis l'Irlande que depuis le Royaume-Uni et la Grèce. •

FAI adds four aircraft to its fleet

The German operator announced the acquisition of four new Bombardier aircraft from an undisclosed vendor. The two Global and two Learjet will be leased by FAI Asset Management on behalf of FAI Aviation Group. This transaction propels FAI Aviation Group to the forefront of German business jet operators with its fleet of 20 aircraft. Its fleet is composed exclusively of Bombardier aircraft including three Global Express, five Challenger 604 and nine Learjet 60. •

FAI ajoute quatre appareils à sa flotte

L'exploitant allemand a annoncé l'acquisition de quatre nouveaux appareils Bombardier auprès d'un vendeur dont l'identité n'a pas été dévoilée. Les deux Global, ainsi que deux Learjet, seront loués par FAI Asset Management pour le compte de FAI Aviation Group. Cette opération propulse FAI Aviation Group à la tête des opérateurs allemands de jet d'affaires avec un total de 20 appareils au sein de sa flotte. Celle-ci compte uniquement des appareils issus de la gamme de l'avionneur Bombardier, dont trois Global Express, cinq Challenger 604 et pas moins de neuf Learjet 60. •



Jet Link becomes DC Aviation Switzerland

Jet LinkAG and Heli-Link AG acquired in 2013 by DC Aviation were renamed DC Aviation Switzerland in July.

This decision was made as part of the development of DC Aviation and the strengthening of the brand throughout Western Europe, and in particular Switzerland, as well as Eastern Europe and the Middle East. •

Jet Link devient DC Aviation Switzerland

Les sociétés Jet LinkAG et Heli-Link AG acquises en 2013 par DC Aviation ont été rebaptisées en juillet dernier DC Aviation Switzerland.

Cette décision a été prise dans le cadre du développement de DC Aviation et du renforcement de la marque à travers l'Europe de l'ouest, et plus particulièrement la Suisse, mais également de l'Europe de l'est et du Moyen-Orient. •



Vertis Aviation adds a G550 to its fleet

The Swiss operator has expanded its fleet with the addition of a second G550. The aircraft, which left the Savannah production plant in 2006 and was fitted to transport up to 13 passengers, is operated by Executive Air Services (EAS). The Miami-based entity has 24 years of experience in its field. This new partnership between the two companies is expected to help them with joint development in the North American market as well as Europe, the Middle East and Asia. •

Vertis Aviation ajoute un G550 à sa flotte

L'opérateur suisse étend sa flotte avec l'intégration d'un second G550.

L'appareil, sorti des usines de Savannah en 2006 et aménagé pour transporter jusqu'à 13 passagers, est exploité par Executive Air Services (EAS), une entité basée à Miami et qui compte 24 ans d'expérience dans son domaine.

Ce nouveau partenariat entre les deux sociétés devrait permettre un développement commun des marchés en Amérique du Nord, mais également en l'Europe, au Moyen-Orient et en Asie. •



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



New milestone in the Longitude program

After the successful activation of the power system in June, the Citation Longitude program achieved a major milestone during the summer.

Cessna announced that it had begun the engine testing on the first aircraft prototype. The ground engine test on the two Honeywell HTF7700L which was performed at Cessna's Wichita facilities, marks the countdown until the maiden flight of the aircraft which is expected before the end of the year.

The first tests have already been completed which validated the functionality of the engine start, fuel system and auto-throttle as well as interfaces with the avionics, electrical and hydraulic systems.

Launched in 2012, the Citation Longitude which can transport up to 12 passengers is expected, according to Cessna, to enter into service in the fourth quarter of 2017. •

Nouvelle étape dans le programme Longitude

Après une mise en tension réussie en juin, le programme du Citation Longitude a franchi dans le courant de l'été une étape primordiale.

Cessna a en effet annoncé avoir débuté les essais de moteurs sur le premier prototype de l'appareil. Cette mise en route des deux Honeywell HTF7700L, qui a été réalisée depuis les installations de Wichita de l'avionneur, marque le compte à rebours avant le premier vol qui devrait intervenir avant la fin de l'année.

Les premiers tests ont d'ores et déjà permis de valider les fonctionnalités de base telles que le système de carburant et l'auto manette, ainsi que les différentes interfaces de l'avionique et les systèmes hydraulique et électrique.

Lancé en 2012, le Citation Longitude, qui pourra transporter jusqu'à 12 passagers, devrait, selon l'avionneur, entrer en service dans le courant du quatrième trimestre de 2017. •



New CEO for Embraer

After leading Embraer for more than a decade, Frederico Fleury Curado passed the torch to Paulo Cesar de Souza e Silva in July. The new CEO was previously the head of the Brazilian aircraft manufacturer's commercial aviation division. The transition is expected to be completed by the end of the year. •

Nouveau CEO pour Embraer

Après plus d'une décennie à la tête d'Embraer, Frederico Fleury Curado a laissé en juillet dernier sa place à Paulo Cesar de Souza e Silva. Ce dernier était précédemment à la tête de la division aviation commerciale chez l'avionneur brésilien. La transition devrait être effective d'ici à la fin de l'année. •



New service center for TBM

In June, Daher appointed the firm 208 Aviation as a service center for the South Western region of Africa.

The company, based in the Wonderboom airport, north of Pretoria in South Africa, was certified to perform maintenance works not only in South Africa, but also in Mozambique, Zambia and Zimbabwe. 208 Aviation is also able to operate in neighboring countries such as Botswana, Lesotho, Nigeria and Swaziland. •

Nouveau centre de service pour les TBM

Daher a nommé au mois de juin dernier l'entreprise 208 Aviation comme centre de service pour la région sud-ouest de l'Afrique.

La société, basée à l'aéroport de Wonderboom, au nord de Pretoria, en Afrique du sud, a été certifiée pour réaliser les travaux de maintenance non seulement Afrique du sud, mais également au Mozambique, en Zambie, ainsi qu'au Zimbabwe. 208 Aviation pourra également opérer sur des pays voisins tel que le Bostwana, le Lesotho, le Nigeria et le Swaziland. •



FAA production certificate for Honda Aircraft Company

During the summer, Honda Aircraft Company obtained its production certificate from the FAA (Federal Aviation Administration). This certification authorizes the firm to produce, flight test and deliver the HA-420 on the civil market. •

Certificat de production FAA pour Honda Aircraft Company

Honda Aircraft Company a obtenu durant l'été son certificat de production de la part des autorités américaines de l'aviation civile – FAA (*Federal Aviation Administration*). Cette certification autorise la firme à produire, réaliser des vols d'essai et livrer le HA-420 sur le marché civil. •



Dassault Falcon reports mixed first-half results

On July 21, Eric Trappier, CEO of Dassault Aviation, held a press conference on the company's results for the first six months of 2016. The CEO used this occasion to provide an update on the Falcon family. He indicated that the company recorded 22 Falcon orders and 11 Falcon 5X cancellations. The cancellations were the result of delays on the SilverCrest engine by Safran Aircraft Engines. Consolidated order intake totaled €778 million versus €610 million in the first half of 2015. Falcon sales amounted to €853 million compared to €919 million during the same prior year period. Accordingly, 15 new aircraft were delivered during the first six months of 2016 versus 18 in 2015. Concerning orders, the aircraft manufacturer with a tendency to remain tight-lipped on the subject nevertheless indicated having 87 Falcon in its backlog. During the presentation, the aircraft manufacturer commented on the difficulties encountered in the business aviation market. Dassault stated that declining orders are related to a market impacted by the unstable economic and geopolitical environment. In its report, Dassault also focused on the fact that "*emerging market countries continue to face economic difficulties; the United States, in election season, has still not seen sustained lasting growth; by voting to leave the European Union, the UK has created instability throughout Europe, which hardly emerges from crisis.*" In terms of the market, Dassault Aviation stated that "*against this background, business aviation is facing weak demand and the second hand market remains challenging*". Consequently resulting in disappointing sales according to the manufacturer and impacting the number of deliveries. Accordingly, Dassault is only expected to deliver 50 aircraft during the year, compared to 61 last year. Despite the difficulties facing the sector, Dassault Aviation remains confident in the future of business aviation. This sector continued to expand its Falcon customer support network, intensified its customer relationship efforts by organizing 9 seminars and developed a method for training mechanics in a 3D virtual reality environment. At the same time, Dassault is preparing once again to ensure the development of the Falcon 5X and announced preparing, despite the challenging climate, for the launch of a new Falcon program. •

Un premier semestre en demi teinte pour Dassault Falcon

Le 21 juillet dernier, Eric Trappier, président-directeur général de Dassault Aviation, a tenu une conférence de presse axée sur les résultats de l'avionneur au 1er semestre de 2016. A cette occasion, le dirigeant a fait un point sur la gamme Falcon. Il a ainsi indiqué avoir enregistré 22 commandes de Falcon et 11 annulations de Falcon 5X. Ces annulations sont la conséquence du retard de Safran Aircraft Engines sur son moteur SilverCrest. Le montant total des prises de commandes consolidées s'établit ainsi à 778 M€ contre 610 millions au 1er semestre de 2015. Le chiffre d'affaires Falcon s'élève quant à lui à 853 M€ contre 919 durant la même période de l'an passé.

15 avions neufs ont ainsi été livrés au premier semestre de 2016, contre 18 en 2015. Concernant les commandes, l'avionneur, toujours discret sur ce sujet, a néanmoins indiqué avoir 87 Falcon dans son carnet. Durant l'exposé, le dirigeant est revenu sur les difficultés rencontrées sur le marché de l'aviation d'affaires. Le recul des commandes est liée, selon lui, à un marché marqué par un environnement géopolitique et économique instable.

Dans son rapport, Dassault insiste également sur le fait que « *les pays émergents continuent à faire face à des difficultés économiques. Les Etats-Unis, en période électorale, attendent la confirmation d'une croissance saine et durable* ».

Du côté européen, l'avionneur souligne que « *le Royaume-Uni votant pour une sortie de l'Union européenne a créé une instabilité pour toute l'Europe, alors même qu'elle peine à sortir de la crise* ». Toujours concernant le marché, Dassault Aviation indique que « *dans ce contexte, l'aviation d'affaires est confrontée à la faiblesse de la demande et le marché des avions d'occasions demeure difficile* ».

En conséquence, les ventes sont décevantes et le nombre de livraisons infléchi. De fait, l'avionneur ne devrait livrer cette année que 50 appareils contre 60 l'an passé. Malgré un secteur en pleine difficulté, Dassault Aviation reste confiant sur l'avenir de l'aviation d'affaires. L'industriel a continué l'extension de son réseau après vente Falcon, intensifié ses efforts de communication avec ses clients avec l'organisation de neuf séminaires et développé un nouvel outil et une méthode d'entraînement de mécaniciens dans un environnement 3D. Parallèlement, le constructeur au trèfle se prépare de nouveau à assurer le développement du Falcon 5X et annonce préparer, malgré le contexte difficile, le lancement d'un nouveau programme Falcon. •



Embraer launches the Phenom 100EV

The Brazilian manufacturer presented at the EAA Air Venture convention in Oshkosh a new version of its Phenom 100, the Phenom 100EV. This new version features a new avionics suite with the Prodigy Touch flight deck, based on the Garmin G3000. The EV version will also be equipped with a more powerful engine with upgrades to the current Pratt & Whitney PW617F engines.

The first model is expected to enter into service in 2017. With these new features, the aircraft will be operated by the Across airline based in Mexico and the Emirates subsidiary, Emirates Flight Training. •

Embraer lance le Phenom 100EV

Le constructeur brésilien a profité de salon EAA Air Venture d'Oshkosh pour présenter une nouvelle version de son Phenom 100, le Phenom 100EV. Cette nouvelle mouture intègre une nouvelle avionique numérique Prodigy à surface tactile développée autour de la suite Garmin G3000. La version EV se verra également dotée d'une motorisation plus puissante avec une modernisation des actuels moteurs Pratt & Whitney PW617F.

Le premier exemplaire devrait entrer en service dans le milieu de l'année 2017. Fort de ces nouvelles caractéristiques, l'appareil sera exploité par les compagnie Across (basée au Mexique) et la filiale d'Emirates, Emirates Flight Training. •



1,400 PC-12

Pilatus delivered its 1,400th PC-12 in July. The aircraft, a PC-12NG, S/N 1612 was delivered to a customer based in the south western United States. At the same time as this announcement, the Swiss airline indicated that the global fleet of PC-12NG which totals more than 630 units in service, had exceeded one million flight hours since being introduced in 2008. •

1 400 PC-12

Pilatus a livré son 1 400e PC-12 en juillet dernier. L'appareil, un PC-12NG S/N 1612 a été livré à un client basé dans le sud-ouest des Etats-Unis. Parallèlement à cette annonce, l'avionneur helvète a indiqué que la flotte de PC-12NG mondiale, qui compte plus de 630 exemplaires en service, avait dépassé le million d'heures de vol depuis l'introduction de ce modèle, en 2008. •



Nouveau centre de maintenance Bombardier dans la région de Londres

Bombardier Avions d'affaires prévoit d'établir un nouveau centre de service en propriété exclusive dans la région de Londres, au Royaume-Uni. Ce centre de service Bombardier offrira des services de révision générale et s'ajoutera au réseau de service et de soutien de Bombardier Avions d'affaires au Royaume-Uni. Installé sur l'aéroport de Londres Biggin Hill, le centre de service de Londres disposera de 3 065 m² de hangar.

Les installations seront, selon l'avionneur, entièrement opérationnelles au cours du quatrième trimestre de 2016 et sera doté de tout l'équipement nécessaire à la maintenance programmée et non programmée, de même qu'aux modifications, aux installations avioniques ainsi qu'au soutien aux avions cloués au sol (AOG). L'établissement assurera ces services au bénéfice des avions d'affaires Learjet, Challenger et Global et sera par ailleurs centre de pièces détachées pour Bombardier Avions d'affaires en Europe. •

New Bombardier maintenance center in the London region.

Bombardier Business Aircraft announced its plan to establish a new wholly-owned service center in the London region, in the United Kingdom. The Bombardier Service Center will offer complete tip-to-tail heavy maintenance capabilities, and will complement the Bombardier Business Aircraft Service and Support Network in the United Kingdom. Located at the London Biggin Hill airport, the London service center will feature 3,065 m² of hangar space. Set to be fully operational by the fourth quarter of 2016, the service center will be fully equipped to perform scheduled and unscheduled maintenance, as well as modifications, avionics installations, and aircraft on ground (AOG) support. The facility will provide services for Learjet, Challenger and Global business aircraft and will also be a center for parts for Bombardier Business Aircraft in Europe. •



First Latitude delivered to Mexico

In early July, Cessna delivered the first Citation Latitude registered in Mexico. The aircraft, operated by the Avemex airline, will be more specifically used for flights between Mexico and North America. This is the third Citation received by Avemex. For Cessna, it is the 23rd delivery of the Citation Latitude in the world and in less than 7 months. •

Premier Latitude livré au Mexique

Cessna a livré début juillet le premier Citation Latitude immatriculé au Mexique. L'appareil, qui sera exploité par la compagnie Avemex, sera plus particulièrement utilisé pour des vols entre le Mexique et l'Amérique du Nord. Il s'agit du troisième Citation reçu par Avemex. Pour Cessna, il s'agit de la livraison du 23e Citation Latitude dans le monde et ce, en moins de sept mois. •



Performance of the Legacy 450 revised upwards

Embraer announced in mid July that the Legacy 450 received certification extending its range by 329 nm (609 km).

The twinjet which entered into service in 2015 will therefore see its autonomy increase to 2,904 nm (5,378 km). This new performance has already been certified by authorities in Brazil (ANAC- Agência Nacional de Aviação Civil), the US (FAA- Federal Aviation Administration) and Europe (EASA- European Aviation Safety Agency). •

Les performances du Legacy 450 revues à la hausse

Embraer a annoncé mi-juillet que le Legacy 450 avait reçu une certification pour une extension de son autonomie de 329 nm (609 km). Le biréacteur mis en service en 2015 voit ainsi sa distance franchissable portée à 2 904 nm (5 378 km).

Ces nouvelles performances ont d'ores et déjà été certifiées par les autorités brésiliennes (ANAC- *Agência Nacional de Aviação Civil*), américaine (FAA- *Federal Aviation Administration*) et européennes (AESA – Agence européenne de la sécurité aérienne).•



AirSprint selects the Legacy 450

The Canadian airline, AirSprint specialized in the operation of business aircraft under fractional ownership selected the Legacy 450 to expand its fleet. The airline based in Calgary ordered two twinjets from the Brazilian manufacturer and placed an option for 10 more. The announcement was made during the opening of the Canadian Business Aviation Convention and Exhibition – CBAA. The delivery of the first aircraft is expected by the end of the year, and the second for the first quarter of 2017. The contract with the option is estimated at over \$198 million. •

AirSprint mise sur le Legacy 450

La compagnie canadienne AirSprint spécialisée dans l'exploitation d'avions d'affaires en multipropriété a sélectionné le Legacy 450 pour agrandir sa flotte. La compagnie basée à Calgary a en effet commandé deux biréacteurs de ce type auprès du constructeur brésilien et placé une option pour 10 autres. L'annonce a été faite durant l'ouverture du Canadian Business Aviation Convention and Exhibition – CBAA. La livraison du premier appareil devrait intervenir d'ici à la fin de l'année, le second étant prévu au premier trimestre de 2017. Le contrat avec option est estimé à plus de 198 M\$. •



© photos :
• Bombardier
• Dassault Falcon
• Philippe Stroppa
• Gulfstream Aerospace
• Matthieu Douhaire
• Frédéric Vergnères
• photos all rights reserved

PART 1

BOMBARDIER'S MARKET FORECAST LE MARCHÉ SELON **BOMBARDIER**

1^e PARTIE

by Frédéric Vergnères





During the EBACE trade show, Bombardier's business aircraft division published its new forecast for the next 10 years.

While reported data is clearly subject to current events, it nevertheless remains interesting in terms of the aircraft manufacturer's short-term strategy.

Durant le salon de l'Ebace, la division aviation d'affaires de Bombardier a édité ses nouvelles prévisions sur les dix prochaines années.

Si les données relatées restent bien évidemment sujettes aux cours de l'actualité, elles n'en demeurent pas moins intéressantes sur le plan de la stratégie de l'avionneur, à plus ou moins brève échéance.



For the business jet manufacturer sector, 2015 was a year of relative stability, especially in respect of aircraft deliveries, which increased 1.6% compared to 2014. Effectively, not enough to return to the prosperous pre-crisis days.

In line with the past three years, it is once again the large aircraft segment that chiefly dominated the market and allowed manufacturers to boost revenues. Whereas, emerging markets which have until recently been considered the future of growth, continued to falter.

China, Brazil and especially Russia have encountered numerous obstacles, both politically and economically, causing manufacturers such as Bombardier to review their industrial policy. Accordingly, Bombardier decided in early 2015 to slow the pace of production of its Global family.

Pour le secteur des constructeurs de jets d'affaires, 2015 aura été une année d'une relative stabilité, notamment d'un point de vue des livraisons – elles ont progressé de 1,6 % par rapport à 2014. Dans les faits, pas de quoi revenir au périodes fastes d'avant crise.

Et à l'image des trois années précédentes, c'est une nouvelle fois le segment des appareils haut de gamme qui a largement dominé le marché et permis aux constructeurs de tirer vers le haut leurs chiffres d'affaires. Pour autant, les marchés émergents jusque-là considérés comme les futurs viviers de croissance ont continué à ralentir.

La Chine, le Brésil et plus encore la Russie, ont traversé de nombreuses turbulences, tant politiques qu'économiques, conduisant un avionneur comme Bombardier à revoir sa politique industrielle.

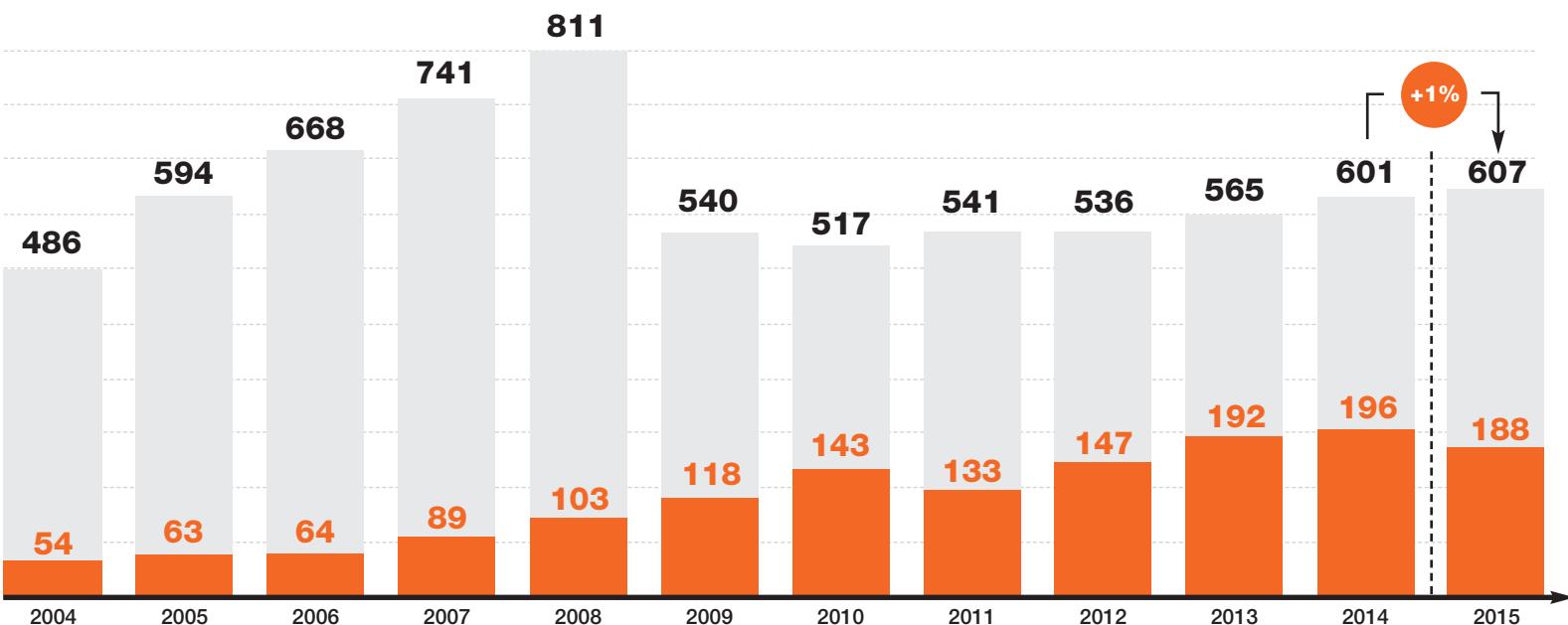
Celui-ci avait en effet décidé, au début de 2015, de ralentir les cadences de production de sa famille Global.



New aircraft deliveries have stabilized

Industry Deliveries (units)

Large Category



Excludes Very Light Jet & Large Corporate Airliner Segments.

Segments des biréacteurs très légers et des avions commerciaux convertis exclus.

Source: GAMA

Les nouvelles livraisons d'avions se sont stabilisées

Livraisons pour l'industrie (unités)

Avions à large fuselage

DECLINING DELIVERIES IN 2016

A situation that is not expected to change in 2016. In terms of deliveries recorded in the first half of the year, the report by the General Aviation Manufacturer Association (GAMA) is clear: deliveries, for all manufacturers and segments combined (general and business aviation) fell 5%. During this period, turboprop manufacturers appear to be the hardest hit with a 7.6% decrease in aircraft deliveries. The jet segment remains relatively stable despite inching down by 0.6%. Bombardier stated that it expects its deliveries in 2016 to decrease by

around 10%, i.e. between 540 and 560 aircraft delivered for all segments combined compared to 607 in 2015. Bombardier reported that the large aircraft segment would be the most impacted, which again this year will have suffered the effects of economic turbulence especially in emerging countries.

However, the Canadian aircraft manufacturer expects market stability for the light and medium category aircraft.



UN RECOL DES LIVRAISONS EN 2016

Un état de fait qui ne devrait pas changer en 2016. Car au regard des livraisons enregistrées au cours des six premiers mois de l'année, le constat réalisé par le *General Aviation Manufacturer Association* (GAMA) est sans appel : tous constructeurs et segments confondus (aviations générales et d'affaires), elles ont reculé de 5 %. Durant cette période, les constructeurs de turbopropulseurs semblent les plus touchés avec un recul de 7,6 % des appareils livrés.

Le segment des jets reste quant à lui relativement stable, malgré un léger recul→



→de 0,6 %. Bombardier indique pour sa part prévoir en 2016 une baisse des livraisons d'environ 10 %, soit entre 540 et 560 avions livrés tous segments confondus, contre 607 l'an passé. Principal segment touché selon l'avionneur : celui des appareils haut de gamme qui, cette année encore, aura subi les contraintes des aléas économiques, notamment dans les pays émergents. L'avionneur canadien prévoit en revanche une stabilité du marché sur les segments des appareils légers et intermédiaires.



Pre-owned inventory in the Large continued to increase

PRE-OWNED INVENTORY ¹

[% of fleet, 2002-2015]

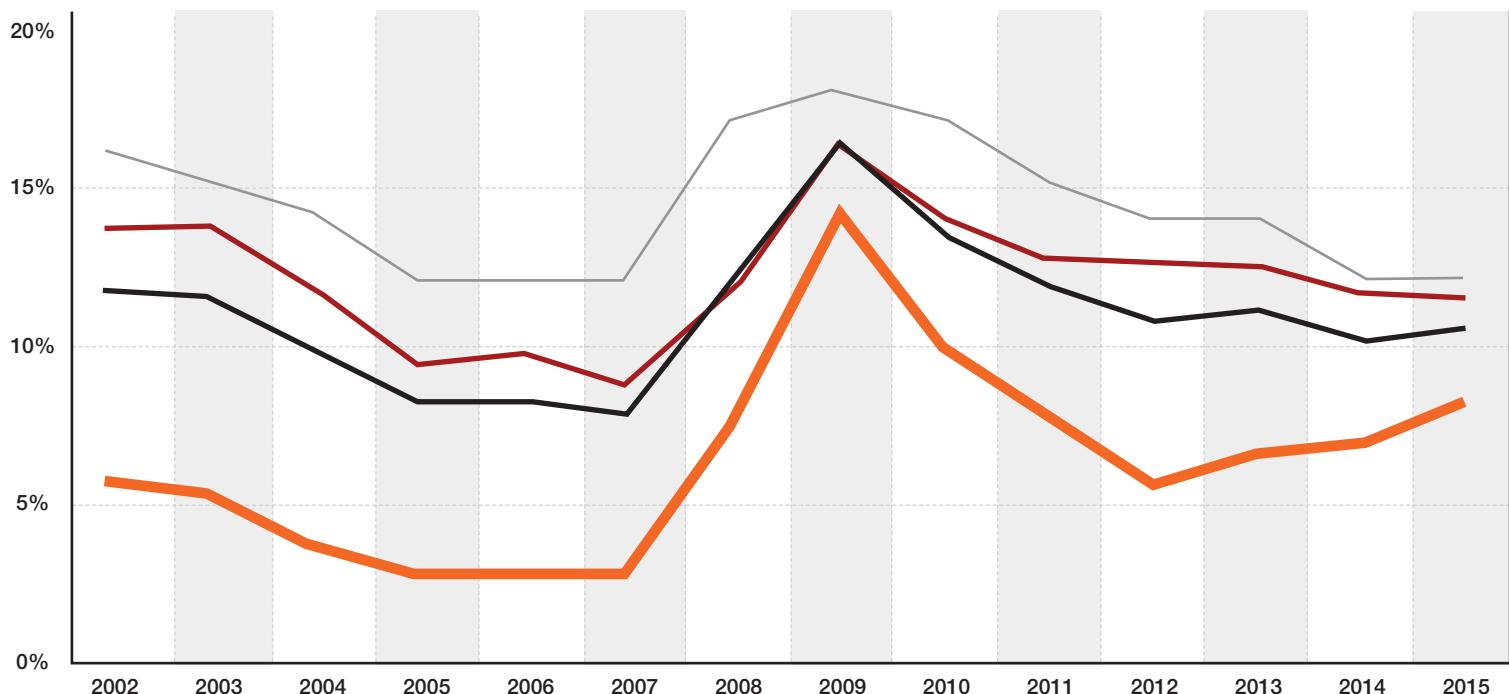
— Light Category — Meduim Category
— Overall — Large Category

La quantité d'avions d'occasion a continué d'augmenter dans la catégorie des avions à large fuselage

QUANTITÉ D'AVIONS D'OCCASIONS ¹

[% de la flotte, 2002-2015]

— Avions légers — Avions intermédiaires
— Global — Avions à large fuselage



¹ Expressed as an un-weighted average of all pre-owned aircraft (including all OEMs) within each category.

¹ Exprimée en moyenne non pondérée de tous les avions d'occasion (tous les fabricants d'équipement d'origine) dans chaque catégorie.

Sources : Bombardier, Ascend, Jetnet

A SUBSTANTIAL PRE-OWNED MARKET

Additionally, the aircraft manufacturer highlights the poor figures in the pre-owned market, particularly for large category aircraft. In 2015, around 8% of aircraft in this segment were available for sale, which amounts to a little under 10% of the world's Global fleet.

According to Bombardier's sources, only pre-owned medium category aircraft are expected to record a slight decrease. In 2016, the pre-owned market still appears to be holding back the sales growth of new aircraft. This key sales and phenomenon with a major impact in market growth still constitutes 11.7% of the world's active fleet, i.e. 2,436 jets in all segments still available for sale. Accordingly, the Gulfstream fleet would have grown 0.7% over the year and that of the Falcon 7X by 2% with respectively 165 and 24 units for sale on the pre-owned market. Despite the lackluster figures, Bombardier remains

optimistic: "emerging economies are expected to recover with high growth levels by the end of the 2016 and throughout 2017". To help with recovery, Bombardier expects "global GDP growth of 3% reflecting an increase in new orders and stronger activity in the business aviation sector".

Primary driver of recovery, global GDP is strongly correlated with new orders. The aircraft manufacturer therefore indicated "recovery followed by stability in emerging markets over the coming 24 months".

The main regions targeted for this recovery include Africa, the Middle East as well as the Asia-Pacific region. However the Bombardier analysis also forecast a decrease in Chinese GDP and stability in Europe as well as North America during this period.



UN MARCHÉ DE L'OCCASION TOUJOURS IMPORTANT

Parallèlement, l'avionneur pointe les mauvais chiffres du marché de la seconde main, et plus particulièrement celui du segment des appareils à large cabine. Durant l'année 2015, environ 8 % des appareils de cette famille étaient ainsi proposés à la vente, dont un peu moins de 10 % de la flotte mondiale de Global. Selon les sources de Bombardier, seules les occasions sur le marché des appareils intermédiaires devaient enregistrer un léger recul. →

→ Et concernant 2016, le marché de la seconde main semble toujours un frein à l'évolution des ventes d'appareils neufs. Car cette variable incontournable dans les ventes et phénomène d'impact important dans l'évolution du marché, constituent encore 11,7 % de la flotte mondiale en service, soit 2 436 jets, tous segments confondus encore à la vente.

La flotte de Gulfstream aurait ainsi progressé de 0,7 % sur un an et celle de Falcon 7X de 2 % avec respectivement 165 et 24 unités à la vente sur le marché de la seconde main. Malgré des chiffres en demi-teinte, Bombardier reste optimiste et relève que les « *économies émergentes devraient renouer avec des niveaux de croissance élevés d'ici la fin de l'année 2016 et durant 2017* ».

Pour aider à la reprise, l'avionneur prévoit « *une croissance du Produit intérieur brut mondial de 3 % se traduisant par une augmentation de nouvelles commandes et une activité plus vigoureuse dans le secteur de l'aviation d'affaires* ». Principal levier de la reprise, les PIB mondial est de fait étroitement corrélé aux nouvelles commandes.

L'avionneur prédit ainsi « *une reprise, puis une stabilisation des marchés émergents au cours des 24 prochains mois* ». Parmi les principales régions visées par cette reprise : l'Afrique, le Moyen Orient ; mais également l'Asie Pacifique. L'analyse de Bombardier annonce cependant sur cette période une baisse de la croissance du PIB en Chine et une stabilisation en Europe, ainsi qu'en Amérique du Nord.



LARGE AIRCRAFT LEADING REVENUES

In any event, and despite the economic uncertainty of certain markets, the outlook in terms of long-term drivers for business jet demand remains solid according to the Bombardier study.

As for the economic drivers, the study takes into account not only wealth creation on a global scale, but also the increasing globalization of trade as well as stronger direct ties between cities, particularly in emerging countries. The study also looks into growth drivers including the launch of new aircraft programs, especially for large category aircraft. Bombardier is finally focusing on speeding up the retirement of ageing aircraft and at the same time renewing its fleet operated under shared ownership.

All of these elements will result, according to Bombardier, in the delivery of over 8,300 aircraft over the next 10 years. During this period, the study presents a relatively equal share between the three aircraft categories. Business jets are broken down into the light (37% of the market), medium (34%) and large category (29%).

While the latter is currently in decline, it is largely however ahead in terms of revenues as it is expected to provide all manufacturers in this segment with over \$130 billion.



LE HAUT DE GAMME EN TÊTE DES REVENUS

En tout état de cause, et malgré l'incertitude économique de certaines zones de marché, les perspectives liées aux leviers à long terme de la demande d'avions d'affaires demeurent solides selon l'étude de Bombardier.

Concernant les leviers économiques, l'étude prend en compte non seulement la création des richesses au niveau mondial, mais également l'évolution de la mondialisation du commerce ainsi que le renforcement des liaisons directes entre les villes et ce, notamment, dans les pays émergents.

L'étude indique également prendre en compte les leviers vectoriels que sont entre autres le lancement de nouveaux programme d'avions, y compris dans le segment des appareils à large cabine. Bombardier

mise enfin sur l'accélération du retrait des appareils vieillissants et, parallèlement, sur le renouvellement des flottes des exploitants en multipropriété. L'ensemble de ces éléments permettra, selon Bombardier, la livraison de plus de 8 300 appareils au cours des dix prochaines années. Durant cette période, l'étude présente une répartition de marché relativement équitable entre trois segments d'appareils.

Les jets d'affaires dits légers devraient ainsi représenter : léger, 37 % du marché ; intermédiaire, 34 % ; et large fuselage, 29 %. Si ce dernier se trouve en retrait, il est en revanche largement en tête des revenus, puisqu'il devrait rapporter à l'ensemble des constructeurs de ce segment plus de 130 Md\$



CATEGORY FORECASTS

Light jets, which according to the study have a purchase price ranging between \$8-20 million and a maximum range of 3,000 NM, are expected to see booming growth by 2025. The current fleet which include a little over 8,850 aircraft of this type could more than double within 10 years and account for more than 10,850 jets in service. However, the analysis takes into account the withdrawal from service of 1,100 aircraft of this type throughout the world.

As for medium-category jets, the study demonstrates that once again this segment will be fast growing especially when new aircraft such as from Cessna and Embraer hit the market. This aircraft segment

with a price tag of between \$20-40 million and a range of up to 5,000 NM is expected to record over 2,800 deliveries. Accordingly, with a current fleet of 5,475 jets, the global fleet for this type of aircraft is expected to exceed 7,600 units by 2025. Finally, in terms of the large category segment where Bombardier is particularly active with its Global family, the figures remain moderate. These jets, which can cost over \$75 million and are able to cross half the planet in a single flight, still remain, according to the study, a considerable source of revenue not only for Bombardier but also for its direct competitors such as France's Dassault and the US-based Gulfstream.

The Canadian manufacturer is counting on the arrival of the Global 7000 by 2018 and the 8000 shortly afterwards to bolster its presence in this segment.

By 2025, the global fleet of large category aircraft is expect to add, according to the study, 2,400 aircraft and account for 4,040 jets in service versus 1,860 at the moment. •



PRÉVISIONS PAR SEGMENT

Les jets légers qui, selon l'étude, ont pour principales caractéristiques un prix d'achat variant entre 8 et 20 M\$ et une l'autonomie maximale de 3 000 milles nautiques (5 550 km), devraient connaître d'ici à 2025 un certain essor.

La flotte actuelle, qui compte un peu plus de 8 850 appareils de ce type, pourrait plus que doubler d'ici à 10 ans et compter un peu plus de 10 850 machines en service. L'analyse prend cependant en compte le retrait du service de 1 100 avions de ce type à travers le monde. Concernant les jets intermédiaires, l'étude montre, là encore, que ce segment sera en plein développement, et ce avec l'arrivée sur le marché de nouvelles machines, notamment chez Cessna et Embraer.

Ce segment d'appareils, se situant sur une échelle de prix allant de 20 à 40 M\$ et doté d'un rayon

d'action pouvant atteindre 5 000 milles nautiques (9 300 km), devrait enregistrer la livraison de plus de 2 800 appareils.

De fait, avec une flotte actuelle de 5 475 machines, la flotte mondiale pour ce type d'appareil devrait dépasser les 7 600 unités à l'horizon 2025.

Enfin, du côté du haut de gamme, où Bombardier est particulièrement présent avec la famille Global, les chiffres restent mesurés.

Ces jets, susceptibles d'atteindre plus de 75 M\$ et capables de couvrir plus de 50 % de la planète d'une seule traite, n'en demeureront pas moins, selon l'étude, une source de revenus probable, non seulement pour Bombardier, mais également pour ces concurrents directs que sont le français Dassault et l'américain Gulfstream.

L'avionneur canadien mise cependant sur l'arrivée

du Global 7000 à l'horizon 2018 et du 8000 un peu plus tard pour renforcer sa présence sur ce segment. D'ici à 2025, la flotte mondiale d'appareils à large cabine devrait intégrer 2 400 machines et s'arrondir à un total de 4 040 jets en service contre 1 860 à l'heure actuelle. •



MANUFACTURER



© photos :

- Katsuhiko Tokunaga/Dact, Inc.
- Philippe Stroppa
- Dassault Aviation
- A.Pecchi



FALCON 8X *enters service*

The new flagship for the Saint Cloud based aircraft manufacturer is ready for service. The recent certification of the aircraft by European and American authorities will effectively allow Dassault to plan the first deliveries of the aircraft by the end of the year.

8X

by Frédéric Vergnères

LE FALCON 8X *entre en service*

Le nouveau fleuron de l'avionneur de Saint-Cloud est fin prêt à entrer en service. La récente certification de l'appareil par les autorités européennes et américaines va en effet permettre à Dassault d'envisager les premières livraisons d'ici à la fin de l'année.



The upcoming entry into service of the Falcon 8X is seen as good news for the Falcon division.

This division may be able to finally catch its breath after undergoing several months of turbulence related not only to the delay of the Falcon 5X but also to the slowdown in the business aviation market as well as particularly intense competition.

However, the Falcon 8X program is, in more ways than one, a success and proof that Dassault Aviation is able to rapidly respond to changes in the market.

La mise en service prochaine du Falcon 8X sonne comme une bonne nouvelle pour la division Falcon. Celle-ci peut en effet reprendre un peu son souffle après avoir traversé ces derniers mois quelques turbulences liées non seulement au retard du Falcon 5X, mais également au ralentissement du marché de l'aviation d'affaires dans un contexte de concurrence particulièrement intense.

Pour autant, le programme du Falcon 8X est à plus d'un titre une réussite et la preuve que Dassault Aviation peut répondre rapidement aux évolutions du marché.



A STRATEGIC LAUNCH

Amidst raging competition in the large category aircraft segment with the entry into service of Gulfstream's G650, Dassault surprised everyone with their announcement of the launch of the Falcon 8X during the EBACE trade show in May 2014.

The trirjet is designed to "rapidly respond to the demands of the market in the large-cabin and long-range aircraft segment," stated the CEO of Dassault Aviation, Eric Trappier. Apart from the symbolic value of a new aircraft, the launch of the Falcon 8X is also a particularly strategic challenge for Dassault Aviation that is intended to attract not only a new type of customer, but also historical customers, in particular owners of the 7X. This previous model, which sold over 260 units, is particularly appreciated by operators and owners.

However thanks to an ever-evolving market, both operators and owners stated their needs for a larger aircraft that also benefited from a longer range. Instead of starting from a blank slate, Dassault ►

UN LANCEMENT STRATÉGIQUE

Alors que la concurrence fait rage sur le segment des appareils haut de gamme avec l'entrée en service du G650 de Gulfstream, Dassault, à la surprise générale, lors du salon de l'Ebace en mai 2014, annonce le lancement du Falcon 8X.

Le triréacteur a pour vocation « *de répondre rapidement aux demandes du marché sur ce segment d'appareil à large cabine et long rayon d'action* », souligne le PDG de Dassault Aviation, Eric Trappier. Au-delà du symbole porté par un nouvel appareil, le lancement du Falcon 8X, à l'époque, recèle un enjeux particulièrement stratégique pour Dassault Aviation qui compte bien attirer non seulement une nouvelle clientèle, mais également des clients historiques, notamment propriétaires de 7X – vendu à plus de 260 exemplaires, ledit 7X est particulièrement apprécié des opérateurs et des propriétaires.

Mais fort d'un marché en perpétuelle évolution, ceux-ci ont en revanche émis leur besoin pour un appareil plus grand, mais ►



► Aviation derived the development of the Falcon 8X based on the 7X. The Falcon 8X is effectively an “ultra long-range” version of the 7X. While the exterior of the aircraft is very similar, the Falcon 8X features an extended fuselage, as the manufacturer integrated two additional fuselage sections to the front and back of the central section resulting in a cabin length of 13 m.

Capable of transporting up to 19 passengers (compared to 16 for the 7X), the new aircraft has a range of 11,945 km. Enough to ensure a large number of direct connections such as between Beijing and Los Angeles or London and São Paulo.

The Falcon 8X promises access to 500 airports more than its main competitors, not only the aircraft in Bombardier’s Global family but also the G650 from Gulfstream.



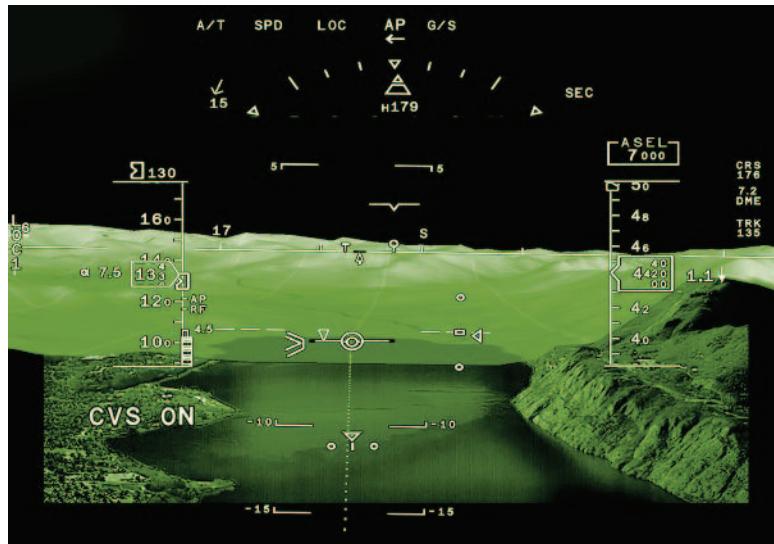
Falcon 8X

Range from Paris with 8 Pax, 3 crew at M.80
Standard Aircraft / 63% Boeing Annual Wing Reliability, NBAA-IFR Reserve

► également disposant d'une plus grande autonomie. Sans partir d'une feuille blanche, Dassault Aviation a donc lancé le développement du Falcon 8X sur les bases du 7X.

Le Falcon 8X est en effet une évolution « ultra long-courrier » du premier. Si, extérieurement, l'appareil est peu différent, le Falcon 8X dispose en revanche d'un fuselage rallongé, le constructeur ayant intégré deux sections de fuselage supplémentaires à l'avant et à l'arrière du tronçon central portant la longueur de cabine à 13 m. Capable de transporter jusqu'à 19 passagers (contre 16 pour le 7X), le nouvel avion pourra parcourir 11 945 km.

De quoi être en mesure d'assurer un très grand nombre de liaisons directes telles que Pékin-Los Angeles ou Londres-São Paulo. A lui seul, le Falcon 8X promet l'accès à 500 aéroports de plus que ses principaux concurrents que sont non seulement les appareils de la famille Global de Bombardier, mais surtout le G650 de l'américain Gulfstream.



A DYNAMIC PROGRAM

As with the other programs, the Falcon 8X was able to benefit from the experience gained from other models as well as from the Falcon 5X launched several months beforehand.

The program therefore "recovered" the EaSy III avionics suite. The main innovative features of this system include the integration of a new Head Up Display (HUD) for the co-pilot developed by Elbit. Dassault also plans to integrate the new combined vision system, the FalconEye.

This system features the first HUD combining the synthetic vision system and the improved vision system. This fourth-generation system includes no less than six sensors fusing images from both the visible and infrared spectrums. Not only were the Dassault Aviation engineers able to once again innovate and overcome new technological challenges, they were ►

UN PROGRAMME MENÉ TAMBOUR BATTANT

A l'image des autres programmes, le Falcon 8X a pu bénéficier de l'expérience acquise sur d'autres modèles, mais également sur celui du Falcon 5X lancé quelques mois auparavant.

Le très haut de gamme de l'avionneur « récupère » ainsi la suite avionique EaSy III. Parmi les principales innovations de cette dernière : l'intégration d'un nouveau collimateur tête haute (HUD-Head Up Display) pour le copilote et développé par Elbit.

Parallèlement, l'avionneur intégrera à terme un nouveau système de vision combinée, le FalconEye. Sous ce nom se cache le premier affichage tête haute combinant le système de vision synthétique et le système de vision améliorée. Ce système de quatrième génération compte pas moins de six capteurs permettant de fusionner les images « visibles » et celles issues du spectre infrarouge. ►



►also successful in meeting the particularly tight deadlines for the program. It took just over two years between the official launch of the aircraft and its certification in July 2016. This responsiveness also applied from the beginning of the program of the business aviation sector: with less than one month between the official presentation of the aircraft in Bordeaux Merignac and its maiden flight on February 6, 2015. This pace will have to be kept up to meet the deadline.

The program will include three prototypes to be used in all trials. These aircraft will accumulate more than 830 flight hours over 400 flights over the course of two years. As a result, Dassault Aviation will create history both for itself and for flight testing in general by completing a world tour with the third prototype equipped with a fully-fitted interior.

For nearly one month, the aircraft which began its trek from Paris to Teterboro with Eric Trappier on board, will conduct no less than 65 flights to 46 destinations around the world. ►

►Si, une fois de plus, les ingénieurs de Dassault Aviation ont su innover et relever de nouveaux défis technologiques, ils auront par ailleurs réussi le pari de tenir les délais d'un programme particulièrement contraignant. Il aura fallu en effet à peine plus de deux ans entre le lancement officiel de l'appareil et sa certification, en juillet 2016. Cette réactivité aura d'ailleurs marqué dès le début du programme le secteur de l'aviation d'affaires : moins d'un mois se sera écoulé entre la présentation officielle de l'appareil à Bordeaux-Mérignac et son premier vol, le 6 février 2015.

L'échéancier sera tenu tambour battant. Le programme va compter trois prototypes qui seront utilisés pour l'ensemble des essais.

Ceux-ci vont accumuler durant ces deux années plus de 830 heures de vol réparties sur plus de 400 vols. Parmi ceux-ci, Dassault Aviation marquera une page de son histoire et des essais en vol en général en réalisant un tour du monde avec le troisième prototype équipé d'une cabine entièrement aménagée. ►



► Over the 101,860 km traveled, Dassault teams will take advantage of this global tour to test the embedded technology on the aircraft, especially in extreme conditions such as La Paz, Bolivia located at over 4,000 meters in altitude.

Following this journey, which occasionally faced extremely rugged conditions, European and US certification were awarded at the beginning of the summer. Nevertheless, for the program engineers, ►

► Durant près d'un mois, l'appareil, qui a débuté son périple de Paris à Teterboro avec à son bord Eric Trappier, effectuera pas moins de 65 vols vers 46 destinations à travers le monde.

A travers les 101 860 km parcourus, les équipes de l'avionneur profiteront de ce tour du « globe » pour mettre à rude épreuve la technologie embarquée de l'appareil, notamment sur des terrains extrêmes, tel celui de La Paz, en Bolivie, situé à plus de 4 000 mètres d'altitude.

Fort de ces kilomètres parcourus, parfois dans des conditions d'extrême rudesse, les certifications européenne et américaine sont intervenues au début de l'été.

Néanmoins, pour les ingénieurs du programme, les phases d'essais n'en sont pas terminées pour autant, puisqu'ils vont entamer une phase de tests pour l'intégration et la validation du système FalconEye sur le Falcon 8X, via le prototype S/N 01. ►



►the testing phases have not been completed since the prototype will undergo a testing on the integration and validation of the FalconEye system on the Falcon 8X prototype S/N 01. The testing is expected to allow Dassault to approve and certify its system by early 2017. At the same time, the manufacturer is continuing to ramp up production of its aircraft. The aircraft manufacturer also indicated that the serial number 26 is currently in final assembly at the Dassault's Mérignac production plant and that twelve airplanes are in cabin outfitting at its Little Rock completion facility. While Dassault has not yet unveiled the exact delivery date of the first aircraft, it is expected to occur before the end of the year. •



►Les essais doivent permettre à Dassault de valider et certifier son système d'ici au début de l'année 2017. Parallèlement, l'industriel poursuit la montée en puissance de la production de son appareil.

L'avionneur a ainsi indiqué que le 26^e exemplaires de série du Falcon 8X était en cours d'assemblage dans l'usine de Mérignac et que douze appareils subissaient les travaux d'aménagement de cabine dans l'usine de Little Rock, aux Etats-Unis.

Si Dassault n'a pas encore dévoilé la date exacte de la livraison du premier exemplaire, celle-ci devrait cependant intervenir bien avant la fin de l'année. •



ALL AROUND THE WORLD ...



Sylvie DARNAUDET
President



25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

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



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

jetmonde@jetmonde.com - www.jetmonde.com





*FlightSafety
consolidates its expertise
at Le Bourget*

Based in France since 1976, the FlightSafety training center is a key player in the country's business aviation sector. To make to most of its 50-year anniversary, the Paris-based entity has focused on the development of a few of its branches which are not as well known in the industry.

We take a closer look at this unique facility in Europe.

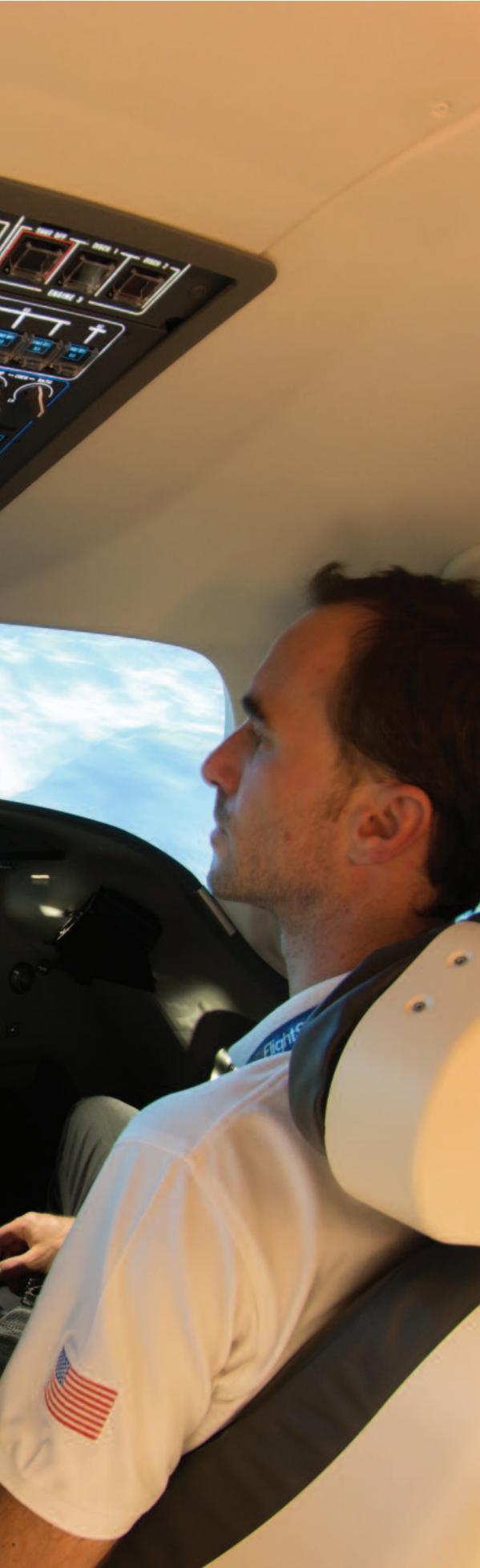
FlightSafety[®] international

*FlightSafety
concentre son savoir faire
au Bourget*

Installé en France depuis 1976, le centre d'entraînement FlightSafety demeure un acteur incontournable de l'aviation d'affaires dans l'Hexagone. Comme pour mieux célébrer son cinquantenaire, l'entité parisienne s'est tournée vers le développement de certains de ses pôles d'activité encore trop méconnus par la profession. Retour sur ce centre unique en Europe.

by Frédéric Vergnères

© photos :
• Frédéric Vergnères





Yannick Kerriou,
director of FlightSafety-FTC Le Bourget

AT the Paris-Le Bourget airport, the FlightSafety facility is seen as a monument. Located directly in front of Dassault Falcon Service, it remains an essential site at the Parisian platform. The facility arose, with the aircraft manufacturer, as a part of French business aviation history.

Founded in 1976 with the commercial launch of the Falcon 20, the Falcon instruction center was started as a joint venture between FlightSafety International and Dassault Falcon Service. The training center originally based in Vélizy, close to Dassault's former offices, moved to the Le Bourget platform in 1986. At the end of the 1990s, the two entities jointly agreed to rename the center the Falcon Training Center (FTC). In addition to a new name, this heralded a new era for the center to focus more on the international market.

Sur l'aéroport de Paris-Le Bourget, l'établissement de FlightSafety fait figure de monument. Situé juste en face de Dassault Falcon Service, il demeure *de facto* un lieu incontournable de la plate-forme parisienne. Il matérialise, avec l'avionneur au trèfle, un pan de l'histoire de l'aviation d'affaires à la française.

Né en 1976 avec le lancement commercial du Falcon 20, le centre d'instruction Falcon -CIF – voit le jour par le biais d'une co-entreprise réalisée entre FlightSafety International et Dassault Falcon Service. Le centre de formation initialement basé à Vélizy, tout près des bureaux de l'époque de l'avionneur, rejoindra par la suite la plate-forme du Bourget en 1986. A la fin des années 1990, d'un commun accord entre les deux entités, le CIF devient Falcon Training Center (FTC). Plus qu'un nouveau nom, il s'agit à l'époque pour le centre de s'ouvrir un peu plus sur le marché international.



LEGACY 650
BY EMBRAER

Falcon 8X
DASSAULT
FALCON

DASSAULT AND EMBRAER

Since this time, the entity has continued to grow, developing in order to meet, in particular, training needs due to the expansion of the Falcon family. This entity stemming from a joint-venture between FlightSafety and an aircraft manufacturer remains unique in the history of the American company founded at the beginning of the 1950s by A.L. Ueltschi.

With the opening in April of a new Falcon 2000LXS simulator and an upcoming Falcon 8X simulator, the Parisian center will cover the entire line of Dassault's business aircraft. Accordingly, over the coming years the center shall remain the only real global reference in this field.

But its status is not limited to just the Falcon range. FlightSafety's Paris site is also dedicated to another aircraft manufacturer: Embraer. Four simulators grouping together the Legacy 600/650, Embraer 170, Embraer 190 and Embraer 120 are also available for pilot training. According to Yannick Kerriou, director of FlightSafety-FTC Le Bourget, the Parisian facilities for the Brazilian aircraft manufacturer "*meet the regional need for these types of aircraft, particularly for the French commercial airline HOP. And over time we have become the leader in Embraer 170-190 training throughout Europe.*" As for why the center maintains a simulator for the Embraer 120, a commercial aircraft which flew for the first time in 1983, the director of the platform stated that it "*is still frequently used by operators primarily from Africa, as well as Eastern Europe*". He added, "*Keeping old modules makes good business sense. And one of FlightSafety's values is to remain loyal to our customers, occasionally beyond just the commercial aspect*".

DASSAULT ET EMBRAER

Depuis cette date, l'entité n'a cessé de progresser, mais surtout de se développer afin de répondre, principalement, au besoin de formation dû à l'extension de la gamme Falcon. Cette société à intérêts partagés entre FlightSafety et un avionneur reste unique dans l'histoire de la société américaine fondée au début des années 1950 par A.L. Ueltschi.

Car avec l'ouverture en avril dernier d'un nouveau simulateur Falcon 2000LXS et prochainement de celui du Falcon 8X, le centre parisien couvrira l'ensemble de la gamme d'avions d'affaires de l'avionneur de Saint-Cloud. De fait, le centre devrait demeurer pour quelques années encore la seule véritable référence mondiale dans le domaine. Et ce statut n'est pas seulement limité à la gamme Falcon.

La place parisienne de FlightSafety s'est également ouverte à un autre constructeur : Embraer. Quatre simulateurs regroupant les modèles Legacy 600/650, Embraer 170, Embraer 190 et Embraer 120 sont ainsi disponibles à la formation des pilotes. Pour Yannick Kerriou, directeur du centre FlightSafety-FTC du Bourget, les installations parisiennes pour l'avionneur brésilien « *répondent au besoin régional pour ces types d'appareils, notamment pour la compagnie commerciale française HOP. Et nous sommes devenus au fil du temps le pôle de référence dans la formation Embraer 170-190 au niveau européen* ».

Concernant le maintien d'un simulateur pour l'Embraer 120, appareil à vocation commerciale ayant volé pour la première fois en 1983, le dirigeant de la plate-forme africain, mais également d'Europe de l'Est... », avant d'ajouter : « *Le fait de garder les vieux modules a un sens commercial. Et l'une des valeurs de FlightSafety est de rester fidèle à notre clientèle, parfois même au-delà du simple aspect commercial* ».



INTERNATIONAL CLIENTELE

In total, the site has over 140 people, including around 60 instructors and 20 maintenance technicians for the simulators. While the corporate culture is heavily rooted in the American mindset, the philosophy of the facility still remains very European. The director of the Parisian site highlights this specific feature, and especially the multiculturalism of the company with over 30 nationalities which continues to grow on a daily basis.

Eighty "students" on average are present every week in the center spanning a multitude of nationalities. In addition to its geographic location, the Parisian site receives all types of clientele, as Yannick Kerriou explained: "*FlightSafety leaves it up to the client to choose their training center*". For Falcon training, FlightSafety has two main platforms: New York and Paris. However, the Paris center remains the most requested particularly for its expertise in Dassault aircraft, as well as for its proximity to Dassault Falcon Service.

Furthermore, the complex is the only center in the world to issue EASA type qualification for the Falcon 7X, as explained by Yannick Kerriou: "*We benefit from having the Falcon and of course Dassault's support in sending crews. Our clients come from across the world. We are particularly requested by customers from the Middle East and Africa, as well as from Eastern Europe*".

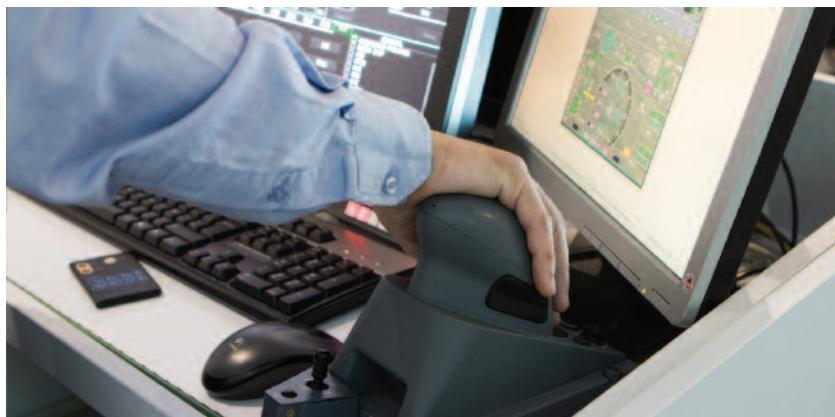
CLIENTÈLE INTERNATIONALE

Au total, le site compte plus de 140 personnes dont, notamment, une soixantaine d'instructeurs et une vingtaine de techniciens de maintenance sur simulateurs. Si la culture d'entreprise reste très ancrée à l'esprit américain, la philosophie du lieu n'en demeure pas moins très européenne.

Le dirigeant du site parisien revendique en effet cette particularité, mais plus encore le multiculturalisme de l'entreprise où pas moins de 30 nationalités se croisent quotidiennement. 80 « élèves » en moyenne sont présents chaque semaine au sein du centre.

Et les nationalités sont diverses. Car au-delà du positionnement géographique, le site parisien reçoit tous les types de clientèle, « *FlightSafety laissant le libre arbitre au client quant au choix de son centre de formation* », indique Yanick Kerriou.

Pour la partie Falcon, FlightSafety dispose de deux plates-formes principales : New-York et Paris. Pour autant, le centre de Paris reste le plus souvent sollicité, notamment pour son expertise sur la gamme de l'avionneur français, mais également de par sa proximité avec Dassault Falcon Service. Par ailleurs, le complexe est le seul centre au monde à délivrer une qualification de type AESA sur Falcon 7X, comme le souligne M. Kerriou : « *Nous bénéficions de l'aura Falcon et bien entendu de l'appui de Dassault pour l'envoi des équipages. Nos clients viennent du monde entier. Nous sommes cependant particulièrement sollicités par la clientèle du Moyen-Orient et d'Afrique, ainsi que par celle l'Europe de l'Est* ».



MAINTENANCE AND CREW TRAINING: A LESSER-KNOWN ASPECT

While FlightSafety-FTC is primarily known for pilot training (initial and maintaining of proficiency), the center also conducts type training for B1 (mechanical) and B2 (avionics) technicians. For these programs, FlightSafety uses interactive digital tools with 3D visualization. Training is conducted over an average period of six weeks, both on Falcon and Embraer models represented on site.

Training is also held on Pratt & Whitney engines during specific workshops. Besides maintenance, FlightSafety FTC also conducts crew training, in particular intended for business aviation.

Although there is no regulatory obligation in Europe for business aviation, the entity prepares the training program in accordance with the existing FAA American standards. A standard which is highly appreciated especially for crews working in the Middle East or in countries in the Commonwealth of Independent States (CIS).

“More and more operators are asking us for certified type training, particularly to bridge the gap which exists between business and commercial aviation. We are also working with the EASA to have these crew training courses validated at European level, including to meet the requirements stipulated by a growing number of operators in Europe. We have therefore used the training program stipulated by the FAA as a basis and are implementing it in line with the specific requirements of European operators”, stated Yannick Kerriou.

LA FORMATION À LA MAINTENANCE ET AUX ÉQUIPAGES : L'ASPECT MÉCONNNU

Si les missions de FlightSafety-FTC sont surtout connues à travers la formation de pilote (initiale et maintien de compétence), le centre s'est également ouvert à la formation de type des techniciens B1 (mécanique) et B2 (avionique).

Pour ce faire, FlightSafety fait usage des outils numériques interactifs en visualisation 3D. Une formation réalisée sur une période moyenne de six semaines, aussi bien sur la gamme Falcon que sur celle des modèles Embraer représentées par le site.

On y dispense également l'instruction sur moteur Pratt & Whitney au sein d'ateliers spécifiques. Outre la maintenance, FlightSafety FTC prodigue également la formation des équipages, notamment à destination de l'aviation d'affaires.

Bien qu'il n'existe pas d'obligation réglementaire en Europe pour l'aviation d'affaires, l'entité établit ses cursus sous les normes américaines (FAA) existantes. Une norme des plus appréciées, notamment pour les équipages travaillant au Moyen-Orient ou du côté des pays de la Communauté des Etats indépendants (CEI).

« De plus en plus d'opérateurs nous demandent des formations certifiées de ce type, notamment afin de réduire ce décalage qui existe entre l'aviation d'affaires et commerciale. Nous travaillons par ailleurs avec l'AESA afin de faire valider ces cours de formation des équipages au niveau européen, y compris afin de répondre aux exigences édictées par de plus en plus d'opérateurs en Europe. Nous avons, pour ce faire, pris les bases du cursus de formation édité par le FAA et les mettons en œuvre avec les exigences propres aux opérations européennes », indique Yanick Kerriou.



THE FUTURE OF THE SITE

Within the American company, the Paris-based center still remains the only one to conduct pilot, mechanical and cabin crew training. As with pilot training and its experience in the field, particularly in the regional aviation sector developed over the past 30 years, the entity led by Yannick Kerriou also hopes to become the leading player in the cabin training sector. “*We are striving to develop the commercial cabin crew training activity. To this end, we are hoping to bolster our development in this market with a major commercial operator. There is also a burgeoning market for the training of private personnel that we wish to develop under a Flight-Safety label.*”

However, the director is not satisfied relying on the current division focused on pilot skills training. Once again, Yannick Kerriou plans on developing this unit of the company’s recognized expertise: “*The purpose of the center is to provide type training to qualified pilots and our key market is based on business aviation, as*

well as regional aviation. We therefore hope to consolidate our relationships with longstanding customers namely Embraer and, of course, Dassault. However, we also have the capacity to expand with three new simulators in our current facilities. We are therefore examining opportunities which may result in new training courses and the installation of new modules”. The site is now one of the world’s largest for FlightSafety with over 12 training units.

However, aside from the possible installation of three new simulators, the director of the French branch stated “*to be looking at expansion possibilities for the site in cooperation with the Paris Airport authority.*”

A thought that arises, according to the director, from “*a phase of relative savings until last year and which allowed us to now look into new investments for the FTC site. These investments could allow us to respond even more effectively to demand. Because despite the relatively codified market, the training sector has seen an increase over recent years in new players and therefore new offers to which we have to respond in order to stay on top of the market*”. •



L'AVENIR DU SITE

Au sein de la société américaine, le centre de Paris reste encore, à l'heure actuelle, le seul à réaliser l'ensemble des missions de triple formation pilote, mécanicien et équipage de cabine. Et à l'instar des formations pilotes et de son expérience dans le domaine, notamment sur le secteur de l'aviation régionale développé depuis plus de trente ans, l'entité dirigée par Yannick Kerriou souhaite également devenir un acteur de premier plan dans le secteur de la formation en cabine. « Nous envisageons de développer l'activité de formation des équipages de cabines commerciales. A cette fin, nous souhaiterions appuyer notre développement sur ce marché avec un opérateur commercial important. Il existe également un marché porteur pour les formations personnelles privées que nous souhaitons développer avec un label FlightSafety ». Pour autant, le dirigeant ne compte pas se satisfaire du simple pôle actuel de compétences en matière de formation de pilote. Là encore, Yannick Kerriou envisage le développement de cette unité au savoir faire

reconnu de la société : « Le centre a pour but de former des pilotes qualifiés sur type et notre cœur de marché est sur fondé sur l'aviation d'affaires, ainsi que sur l'aviation régionale. Nous souhaitons donc consolider nos relations avec nos clients historiques que sont Embraer et, bien entendu, Dassault. Mais nous avons également la capacité d'extension sur trois nouveaux simulateurs au sein de nos locaux actuels. Nous regardons donc les opportunités qui pourraient bien évidemment se présenter en termes de nouvelles formations et de la mise en place de nouveaux modules ». Le site se place d'ores et déjà comme l'un des plus importants sur le plan mondial chez FlighSafety avec plus de 12 unités de formation.

Pour autant, et en dehors de la mise en place éventuelle de trois nouveaux simulateurs, le dirigeant de l'antenne française indique « regarder les possibilités d'expansion du site en coopération avec Aéroport de Paris ».

Une réflexion qui fait suite, selon le directeur, à « une phase de relative économie jusqu'à l'an passé et qui nous permet aujourd'hui d'inscrire le site FTC sur de nouveaux investissements. Ces derniers pourraient nous permettre de répondre encore plus efficacement à la demande. Car malgré un marché relativement codifié, le secteur de la formation a connu ses dernières années une hausse des nouveaux acteurs et donc de nouvelles offres à laquelle nous nous devons de répondre pour ne pas rester en marge du marché ». •



ROLLS ROYCE

NEXT 100

RETOUR VERS LE FUTUR

Pour célébrer son centenaire, le groupe BMW a présenté en juin dernier un concept totalement inédit sous l'égide de sa filiale, fleuron de l'automobile de luxe : Rolls-Royce. L'emblématique constructeur automobile a en effet dévoilé la Rolls-Royce Vision Next 100. Un prototype oscillant entre modernité et passé prestigieux.



© photos :
• Rolls-Royce
• Christopher Hauser
• Bernhard Limberger

ROLLS ROYCE

NEXT 100

BACK TO THE FUTURE

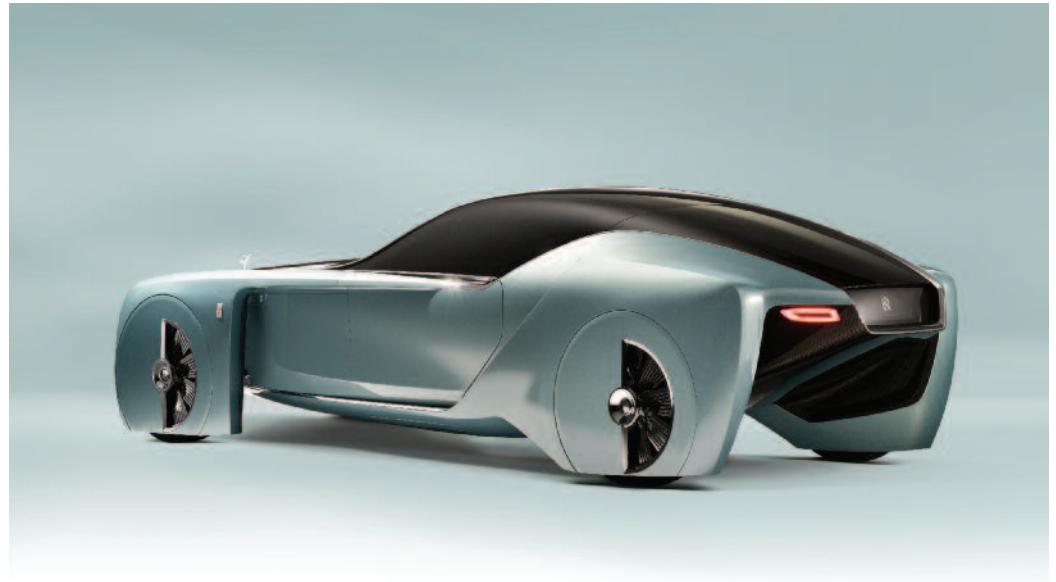
To celebrate its centennial, in June the BMW group presented a totally new concept through its subsidiary synonymous with luxury automobiles: Rolls-Royce. The emblematic car maker unveiled the Rolls-Royce Vision Next 100. A prototype that toes the line between modernity and its prestigious past. by Frédéric Vergnères



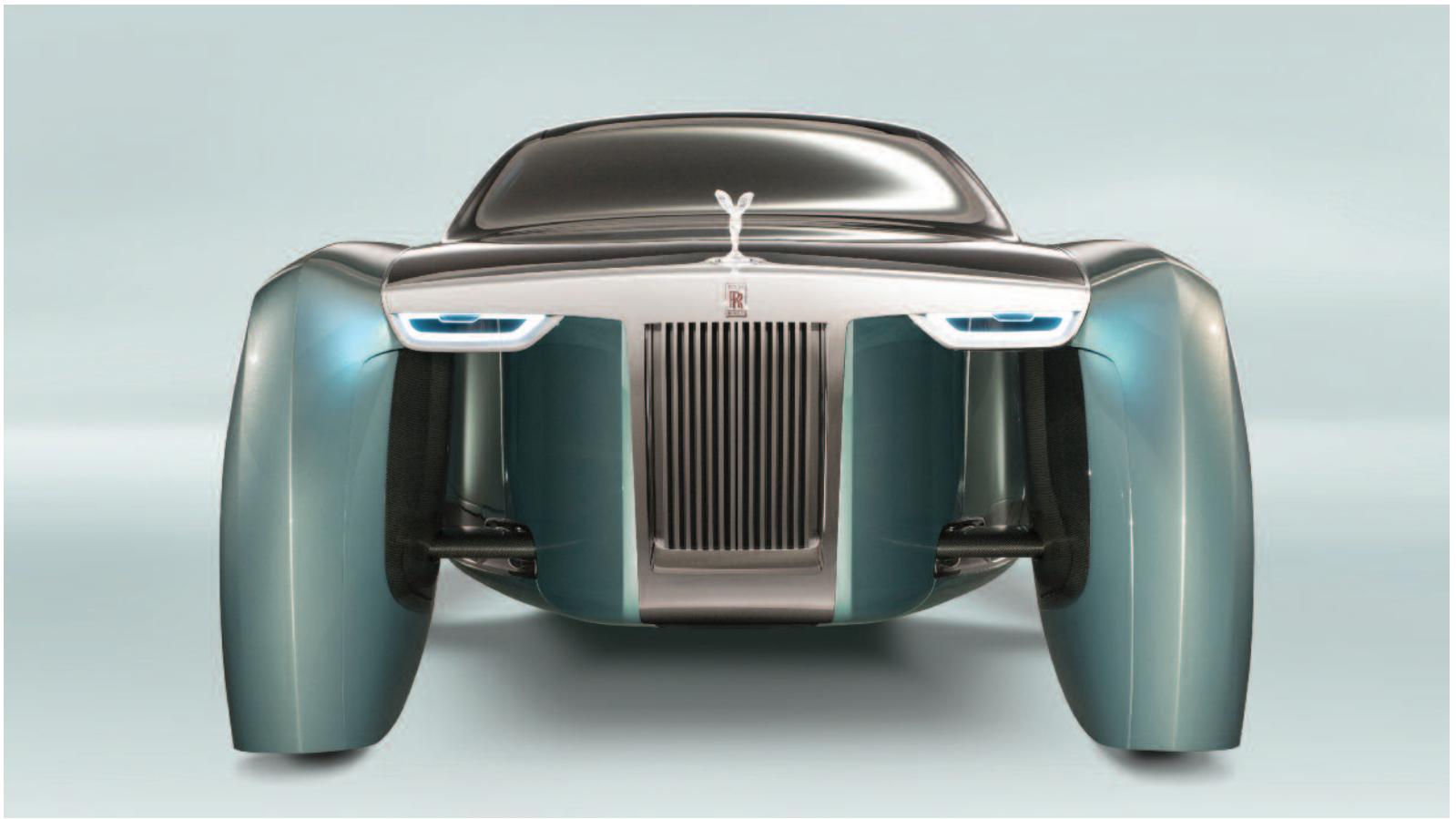


Giles Taylor,
Chief Designer,

A BACK TO THE FUTURE APPROACH THAT INSPIRED THE GROUP'S ENGINEERS AND IN PARTICULAR THE BRAND'S CHIEF DESIGNER, GILES TAYLOR. AND YET, DESPITE ITS FUTURISTIC LOOK WITH A TOUCH OF THE 1930S, THE DESIGNER STATED THAT "WITH THE ROLLS-ROYCE VISION NEXT 100 WE WERE MINDFUL NOT TO DWELL ON THE PAST. WE WANTED TO BE AS INNOVATIVE AS POSSIBLE AND AT THE SAME TIME TRANSCEND THE DESIGN HISTORY OF THE MARQUE". THIS CONCEPT, KNOWN AS 103EX, DEFINES, ACCORDING TO THE MANUFACTURER, ITS VISION OF THE FUTURE OF LUXURY MOBILITY. TO DO SO, ROLLS-ROYCE CONDUCTED SEVERAL MONTHS OF STUDIES AND CONSULTATIONS WITH THE BRAND'S CURRENT CUSTOMERS.



C'EST UNE SORTE DE RETOUR VERS LE FUTUR QUI A INSPIRÉ LES INGÉNIEURS DU GROUPE, ET PLUS PARTICULIÈREMENT LE DIRECTEUR DU DESIGN DE LA MARQUE, GILES TAYLOR. ET POURTANT. MALGRÉ SES AIR FUTURISTES ET UNE TOUCHE TRÈS ANNÉES 1930, LE CONCEPTEUR INDIQUE QU'AVEC « LA ROLLS-ROYCE VISION NEXT 100, NOUS ÉTIONS CONSCIENTS DE NE PAS REVENIR SUR LE PASSÉ. NOUS VOULIONS ÊTRE AUSSI NOVATEURS QUE POSSIBLE ET, EN MÊME TEMPS, TRANSCENDER L'HISTOIRE DU DESIGN DE LA MARQUE ». CE CONCEPT, BAPTISÉ 103EX, DÉFINIT, SELON LE CONSTRUCTEUR, SA VISION DE L'AUTOMOBILE DE LUXE DANS L'AVENIR. POUR CE FAIRE, ROLLS-ROYCE S'EST APPUYÉ SUR PLUSIEURS MOIS D'ÉTUDES ET DE CONSULTATIONS AVEC LES CLIENTS ACTUELS DE LA MARQUE.



BETWEEN RESPECT OF TRADITIONS...

And the result seems to perfectly concentrate the identity of the brand combining technological innovation and the classic tradition of Rolls-Royce.

In this respect we can find the brand's leading identity symbol: its famous Spirit of Ecstasy dominating the front of the hood. While futuristic, the design of the Vision Next 100 successfully evokes the symbolic Rolls with in particular the large grill at the front as well as the elongated headlights of the current models.

Measuring 5.90 meters in length, the concept does not stray from the rules of brand's automobiles, massive and elegant.



ENTRE RESPECT DES TRADITIONS...

Et le résultat semble parfaitement concentrer l'identité de la marque, mêlant innovation technologique et classicisme façon Rolls-Royce. A ce titre, on retrouve le premier symbole identitaire de la marque : son célèbre Spirit of Ecstasy dominant le haut de la calandre.

Bien que futuriste, le design de la Vision Next 100 évoque avec bonheur la symbolique Rolls avec, notamment, la large grille située à l'avant, mais également les phares inspirés des modèles actuels. Avec une longueur de 5,90 mètres, le concept déroge pas à la règle stylistique des automobiles de la marque, massives et élégantes.



... ET INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES

Au-delà des symboles liés à la tradition, les ingénieurs de la Vision Next 100, n'en ont pas oublié pour autant l'innovation. Celle-ci se retrouve à chaque endroit du concept, à commencer par la structure même et les panneaux de la voiture entièrement réalisés en matériaux composites.

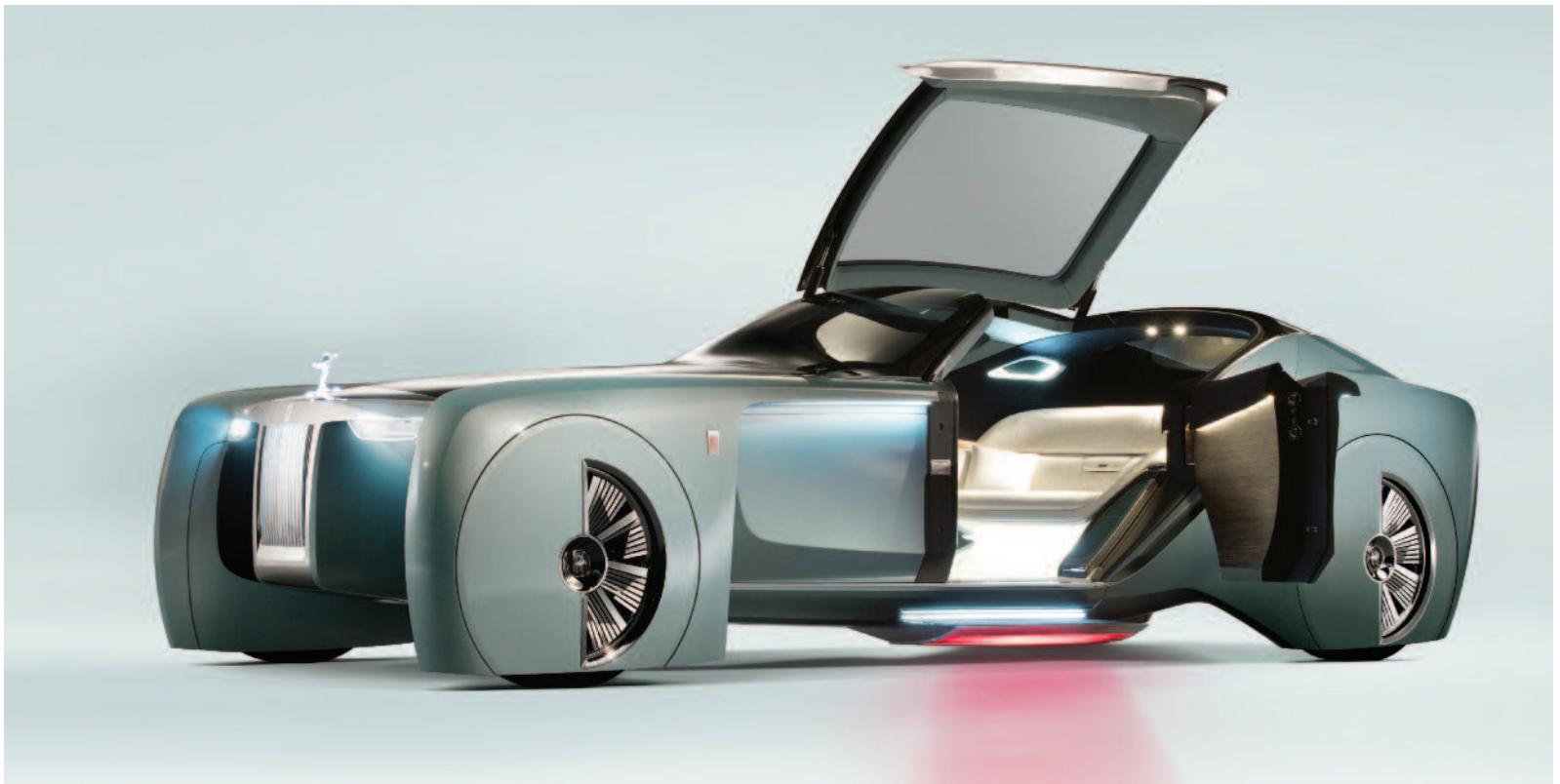
Si l'utilisation de tels matériaux n'est pas une nouveauté dans le secteur, l'idée doit en revanche permettre une plus grande personnalisation des éléments de carrosserie, à l'image de ce qui se pratique dans la sellerie. Une voiture 100% personnalisable et modulable au gré des envies. Tel est le cœur de ce concept qui sera par ailleurs entièrement propulsé à l'énergie électrique.

AND TECHNOLOGICAL INNOVATIONS

In addition to respecting traditional symbols, the engineers of the Vision Next 100 have not forgotten innovation. And this can be found throughout the concept beginning with the structure itself and the vehicle's panels made entirely of composite materials.

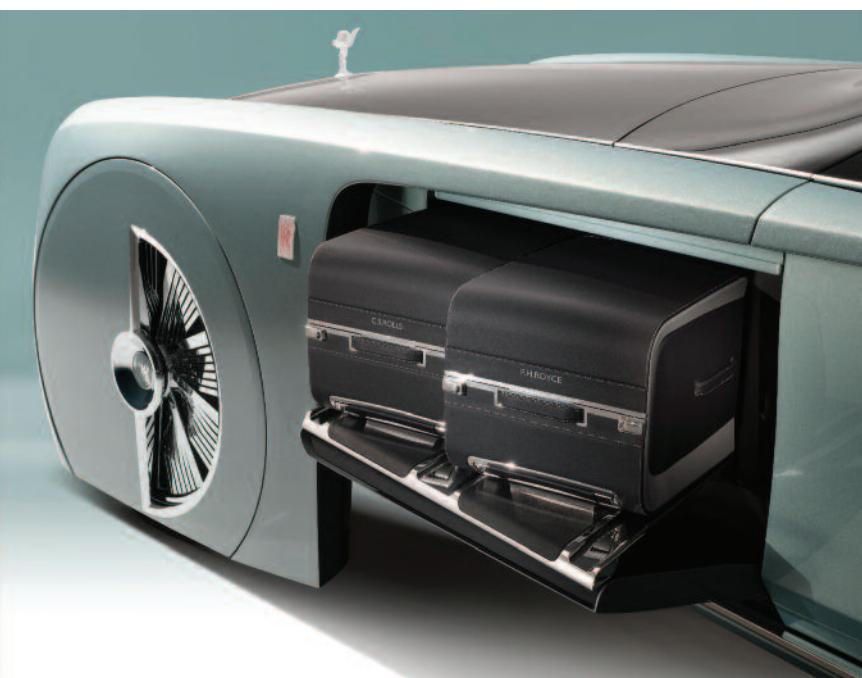
While the use of such materials is nothing new in the sector, the idea should however allow for a wider range of customization option of the bodies, in line with common practice in car interiors. A vehicle that is 100% customizable and modular in line with one's desires. This is the high point of this concept car that will also be fully electric.





LIVING ROOM ON WHEELS

To access the cabin, Giles Taylor's teams imagined a reverse way of opening doors resulting in raising the panoramic roof. This concept subtly combines English tradition with the German design of butterfly doors; the idea previously used in the 1930s and updated in line with current design trends is visually pleasing. A look that can be found furthermore in the cabin that reflects the image of the brand: elegant and refined blending very high quality leather and grained wood. All under LED lighting that is slightly dimmed or adjustable depending on your mood. These elements enrich a space exclusively dedicated to passengers. There is no driver here. Rolls-Royce is already hedging its bets on driverless cars. The dashboard and steering wheel have disappeared and are replaced by a large touch screen. As for baggage that accompanies passengers on their trips, Rolls-Royce has provided specific storage in a space located in the front section of the left wing. Once again, another innovation borrowed from automobile history and that indisputably binds the Vision Next 100 to the symbols of the past and to empirical knowledge of the brand that will survive over the coming decades. ■



SALON ROULANT

Pour accéder à l'habitacle, les équipes de Giles Taylor ont imaginé une ouverture des portes inversées ayant pour effet de soulever le toit panoramique. Ce concept mêle subtilement la tradition anglaise à l'esthétisme allemand des portes papillons ; idée là encore reprise de la période des années 1930 et mise au goût du jour avec un grand souci esthétique.

Caractéristique que l'on retrouve par ailleurs dans l'habitacle, lequel demeure fidèle à l'image de la marque : élégant et raffiné, mêlant cuir et bois veiné de très haute qualité. Le tout réuni sous une lumière « LED » légèrement tamisée ou réglable en fonction de ses humeurs. Ces éléments viennent enrichir un espace exclusivement dédié aux passagers. Ici, pas de chauffeur. Rolls-Royce mise d'ores et déjà sur la voiture sans conducteur. Tableau de bord et volant ont disparu. Ils font place à un large écran à commande tactile. Quant aux bagages appelés à suivre les passagers lors de leurs déplacements, Rolls-Royce leur réserve un emplacement particulier, dans un tiroir situé à l'avant de l'aile gauche.

Là encore, une innovation empruntée à l'histoire de l'automobile et qui relie incontestablement la Vision Next 100 aux symboles du passé et à un savoir faire propre à la marque destiné à survivre au gré des décennies à venir. ■



LA RÉSURRECTION D'UN MYTHE

KRAKEN

DIFFICILE, VOIRE IMPOSSIBLE, DE PASSER À TRAVERS LE TRAVAIL DU DESIGNER EDUARD GRAY ET DE SON STUDIO, GRAY DESIGN. SA LECTURE CONTEMPORAINE DES ÉLÉMENTS LUI A PERMIS DE S'INFILTRER DANS LE CERCLE TRÈS FERMÉ DES OBJETS DE LUXE, ET NOTAMMENT CELUI DU YACHT. PAR FRÉDÉRIC VERGNÈRES

RESURRECTING A MYTH

KRAKEN

DIFFICULT IF NOT IMPOSSIBLE TO NOT TAKE NOTICE OF THE WORK OF DESIGNER EDUARD GRAY AND HIS STUDIO GRAY DESIGN. HIS CONTEMPORARY APPROACH TO ELEMENTS HAS GARNERED HIM ACCESS TO THE VERY EXCLUSIVE CLUB OF LUXURY OBJECTS AND PARTICULARLY YACHTS.





SI L'ON DOIT ENTRE AUTRES À L'ARTISTE DE FABULEUX TRAVAUX D'ÉTUDE DANS LE MONDE DE L'AUTOMOBILE ET DE LA MOTO, ON LUI DOIT ÉGALEMENT UN REGARD TRÈS FUTURISTE DANS LE MILIEU DE L'ARCHITECTURE. PORTÉ PAR CES NOMBREUX PROJETS, LE DESIGNER S'EST TOURNÉ IL Y A UN PEU PLUS D'AN VERS LE MONDE DU YACHTING.

INSPIRÉ DE LA CÉLÈBRE MYTHOLOGIE SCANDINAVE, LE STUDIO GRAY DESIGN A DONNÉ NAISSANCE À UN NOUVEAU CONCEPT DE YACHT : **LE KRAKEN**.

WHILE THE ARTIST IS KNOWN FOR HIS FABULOUS DESIGNS IN THE WORLD OF AUTOMOBILES AND MOTORCYCLES, HE IS ALSO HIGHLY REGARDED FOR HIS VERY FUTURISTIC VISION IN ARCHITECTURE. DRAWING FROM THESE NUMEROUS PROJECTS, OVER THE PAST YEAR THE DESIGNER HAS TURNED HIS ATTENTION TO THE WORLD OF YACHTING. INSPIRED BY SCANDINAVIAN MYTHOLOGY, GRAY DESIGN STUDIO CREATED A NEW YACHT CONCEPT: **THE KRAKEN**.



Like the myth, this sea monster is huge at a length of 75 meters. But similarities with the legend stop there. The concept is brand new in terms of the design of this catamaran which features four decks and a helipad at its bow. Above all, its very angular look bears a striking resemblance to one of the studio's previous creations: the Vapour GT supercar. Naturally. With an identical design and the same visual identity, the Kraken was created along the same lines as the concept car, in order to offer a road and sea package. The look of the boat therefore follows that of the "streamlined" supercar, modelled on offshore boats featuring numerous touches of elegance. Some will certainly find the boat to have an overly masculine feel. ➔

Comme le mythe, ce « monstre » marin se révèle d'une très grande taille : 75 mètres. Mais le parallèle avec la légendaire créature s'arrête là. Le concept est inédit de par la forme de ce catamaran qui dispose de quatre ponts et d'un héliport à sa proue. Surtout, son design très anguleux n'est pas sans rappeler l'une des créations du studio : le Supercar Vapour GT. Normal. Design comparable, même identité visuelle : le Kraken a été imaginé dans la continuité du concept automobile afin de proposer un ensemble terre-mer. L'allure du bateau rejoint donc celle de l'automobile, « racée », à l'image des bateaux offshore, mais s'appuyant sur de nombreux signes d'élégance. ➔





→ Especially considering the metallic gray and the dark teak deck. However once inside, a whole new world opens up. The finishings of the main cabin, illuminated by the large glass section that constitutes the windscreens reveals genuine harmony.

The same can be said for the living spaces in each hull. In line with his previous work, Eduard Gray is still unable to leave one indifferent. ■

→ Certains trouveront au bateau un esprit sans doute trop masculin. Le gris métallisé et le pont en teck sombre ne leur donneront pas tort.

Mais une fois découvert l'intérieur, c'est un autre aspect du concept qui s'ouvre. Le traitement de l'habillage de la cabine principale éclairée par le large pan de verre que constitue le pare brise, révèle une véritable harmonie.

Idem du côté des espaces aménagés sur chacune des coques. A l'image de ces précédents travaux, Eduard Gray ne semble toujours pas pouvoir laisser les observateurs indifférents. ■



NBAA

BACE

**BUSINESS AVIATION
CONVENTION & EXHIBITION**

**NOVEMBER 1-3, 2016
ORLANDO, FL**

ATTEND THE WORLD'S LARGEST BUSINESS AVIATION EVENT

Join 27,000 industry professionals for the most important three days of business aviation, with over 1,100 exhibitors, 2 static displays of aircraft – one inside the exhibit hall and the other outside at Orlando Executive Airport, and over 50 education sessions. Visit the NBAA-BACE website to learn more and register today.

REGISTER TODAY: www.nbaa.org/2016/ultimatejet



World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE

● Country Distribution List

(February 2015)

Abu Dhabi, UAE	Iceland
Andorra	India
Argentina	Indonesia
Austria	Iran
Australia	Ireland
Bahamas	Isle of Man
Bahrain	Israel
Belarus	Italy
Belgium	Ivory Coast
Bermuda	Japan
Brazil	Jordan
Cameroon	Kazakhstan
Canada	Kenya
Cayman Islands	Kuwait
Channel Islands	Latvia
China	Lebanon
Croatia	Libya
Cyprus	Liechtenstein
Czech Republic	Luxembourg
Denmark	Madagascar
Dubai, UAE	Malasia
Ecuador	Malta
Egypt	Maldives
Estonia	Mauritania
Finland	Mexico
France (mainland and Corsica)	Monaco
French Polynesia (Bora Bora, Patio Tahaa, Moorea)	Morocco
Gabon	Namibia
Germany	Netherlands
Gibraltar	New Zealand
Greece	Nigeria
Grenada	Norway
Guernsey	Oman
Guatemala	Pakistan
Hong Kong	Poland
Hungary	Portugal
	Qatar
	Russia
	Saint Barthélemy







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 Heliocptere
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
IFAAERO
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 aviação e tecnologia
Servisair GlobeGround

Qatar

Qatar Executive

Russia

Comlux Russia
VIPPORT
3GR

Saudi Arabia

Jet Aviation Saudi Arabia
Saudia Private Aviation - SPA

Singapore

Jet Aviation Singapore
Universal Singapore Airport Services

Slovenia

Elit Avia
Linxair Business Airlines

South Africa

ExecuJet South Africa Pty Ltd
Signature Flight Support

Spain

Aerea
Aero Link
Air Med
Assistair
CorporatejetsXXI, S.A.
Euraservices
ExecuJet Spain
Executive Airlines
General Aviation Service
Gestair
Gestair FBOs
GS Aviation
Harsant Air
Inter Welcome - VIP Handling
Mallorcair
Soko
Swissport Handling SA, Espagna
TAG Aviation
Taxijet
Top Fly
United Aviation Service

Universal Aviation

Switzerland

Airport Hotel/Casino
Albinati Aeronautics SA

Alpark
Alpine Jet Service

Bizjet group

Burnet Interiors

Dasnair SA

D-Jet

ExecuJet Europe

Fly Comlux Switzerland
Global Jet Concept

Jet Aviation

Jet Aviation AG

Jet Link

Linth Air Service

Mareco 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

AI 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

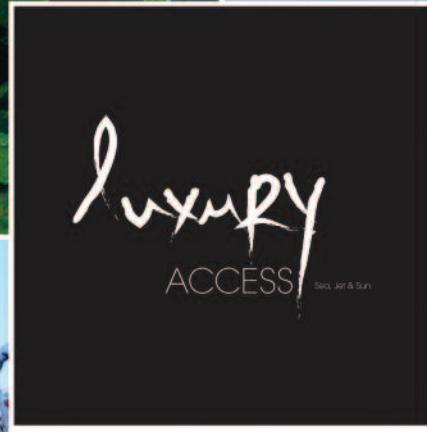
Tag Aviation

Titan Airways

Weston Aviation

USA

Signature Flight Support



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



Subscribe now Abonnez-vous



40 € year
an **6 issues**
numéros

70 € 2 years
2 ans **12 issues**
numéros

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

Corporate Offer
Spécial Entreprises



Multi-copies subscription pack - *Pack Abonnement Multi-Exemplaires*

Get several copies of each issue at a discount price.

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

6 issues per year - 6 n°/an		Ultimate Jet Magazine 1 year - an
Europe	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 70 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 216 €
All other countries <i>Autres pays</i>	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 135 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 337 €

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

Mme Mlle M.

Company / Société :

Surname / Nom :

Name / Prénom :

Address / Adresse :

City / Ville:

Postal code / Code Postal :

Country / Pays :

Tel.:

E-MAIL :

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

Please find enclosed my payment of _____ € to Callixio

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

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 :

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@callixio.com

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



06 - 08 DECEMBER 2016

DWC, AIRSHOW SITE, DUBAI

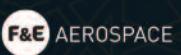


THE GLOBAL HUB
OF BUSINESS AVIATION

BOOK YOUR SPACE TODAY

WWW.MEBAA.AERO

Organised by:



A Tarsus Group Company

On behalf of:





ULTIMATE JET



EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - AMERICAS

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

Magazine + Website + e-magazine + iPad®



Experience the power of global communication with Ultimate Jet

www.ultimatejet.com



ULTIMATE JET

Est édité par/is published by : Société UJ MEDIA
www.ujmedia.fr

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 30 84 13 33
Email : contact@callixo.com
SAS au capital de 6 000 €
RCS : 815 195 300 00026

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

François Blanc
Matthieu Douaire,

Traduction/Translation

Megan Scoretz
Catherine Bischofberger (Wright)

Régie Publicitaire/Advertising Sales

contact@callixo.com
+33 (0) 1 64 46 66 98

Développement commercial / Business Development

Jill Samuelson :
jillsamuelson@callixo.com
+1 (561) 609-9061 / +33 (0)6 73 03 96 33
Davina Somboune :
dsomboune@callixo.com

**FORMATION
STAGE
QT**



parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047



FORMATIONS

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGES

SÉCURITÉ ROBINSON
DNC : PHOTO
STAGE MONTAGNE
VOL DE NUIT
HÉLI SURFACE

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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



 PILATUS

THE ORIGINAL

Many claim originality, but there is always only one true pioneer. In designing the PC-12 our objective was to create the world's most versatile, high performance, efficient and safe aircraft and back it up with the highest level of service. Today, with over 1,400 aircraft in operation, our commitment is just as strong as when the first PC-12 was delivered. At Pilatus, we succeed by helping our customers succeed. How's that for an original idea? Step up to the "Pilatus Class" now.