

ULTIMATE JET



Sparfell & Partners
Rocking the business aviation market

EUROPE

RUSSIA

MIDDLE EAST

ASIA

AMERICAS

#53

No compromises. The Venue™ cabin.



With Rockwell Collins Venue™ cabin management system, connectivity meets control. Maximize productivity. Access real-time information. Immerse yourself in entertainment. All beautifully designed to complement your lifestyle. With Venue, there are no compromises.

Visit us during MEBA, booth 421.

Seamless device connectivity

Content at your fingertips

Easily upgradable

rockwellcollins.com/venue

© 2016 Rockwell Collins. All rights reserved.

**Rockwell
Collins**

Building trust every day



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

For decades, commercial airlines have used ACMI arrangements to manage fleets. This system of leasing aircraft with crew, maintenance and insurance included (ACMI) is still quite marginal in business aviation but that may be changing if Sparfell & Partners have anything to say about it. The arrival of Sparfell & Partners could revolutionize the market and propel a different way of using business aviation. For manufacturers, this leasing system, similar to that of the automobile, could allow them to partially offset the drop in sales in recent months. The Swiss company's model seems to have already convinced Embraer. It is not really surprising

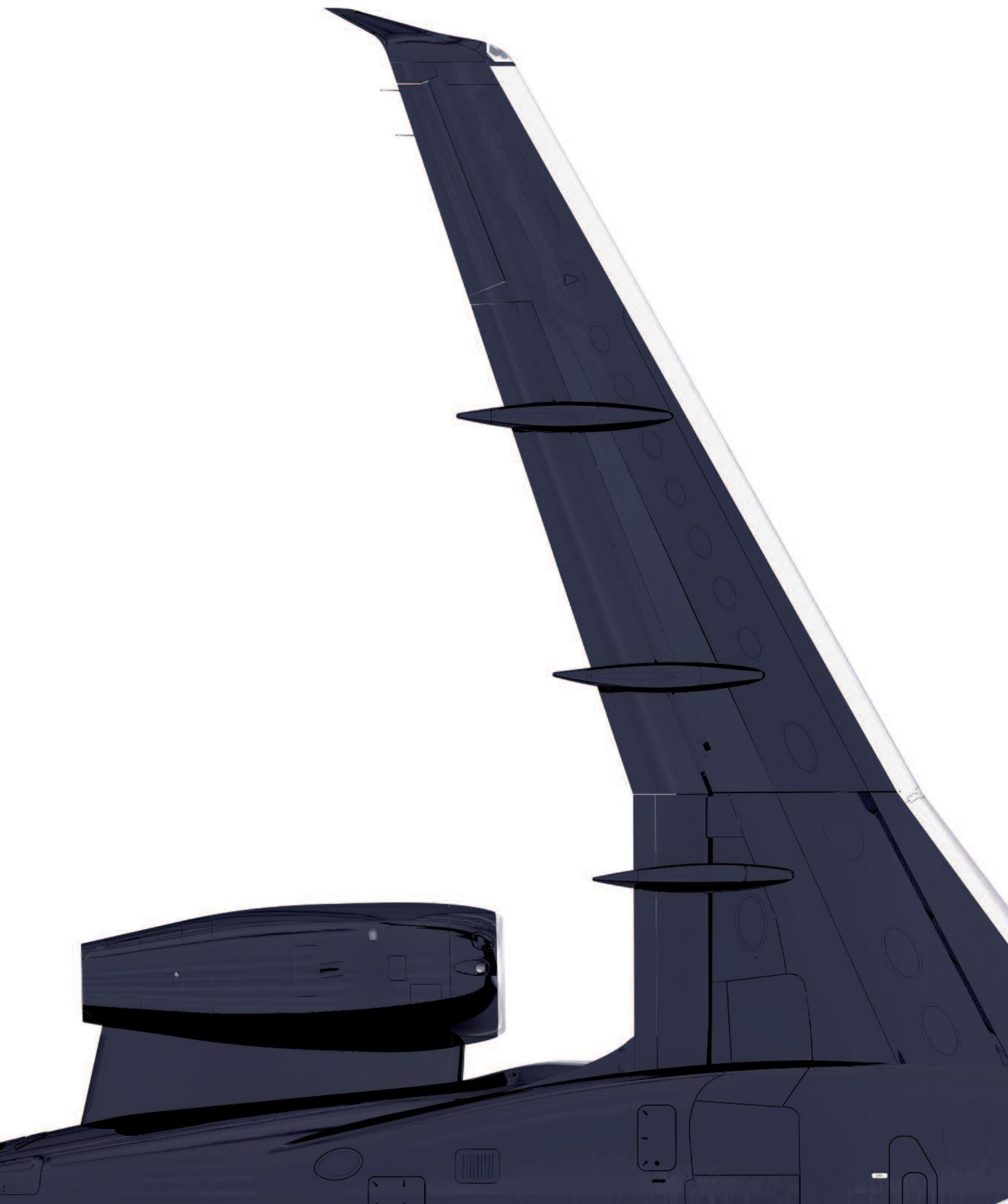
A revolution underway

that Embraer is receptive to this "new" sales concept, as in less than twelve years in the sector the audacity of the aircraft manufacturer has made it one of the most important business aircraft manufacturers and undoubtedly the leader of new trends in this industry. Its interest in the concept of Sparfell & Partners is probably indicative of a significant change in the choice of acquisitions of certain future buyers. The near future will tell whether the Swiss company and the Brazilian manufacturer are indeed visionaries. Meanwhile, the revolution is on.

Depuis plusieurs décennies, les compagnies aériennes commerciales font appel au système ACMI pour la gestion de leurs flottes. Ce système de location d'avion incluant l'équipage, l'entretien et l'assurance reste très marginal dans le milieu de l'aviation d'affaires. L'arrivée de Sparfell & Partners pourrait véritablement révolutionner le marché et insuffler une nouvelle façon de « consommer » l'aviation d'affaires. Pour les constructeurs, ce système de location, proche de celui de l'automobile, pourrait leur permettre de compenser en partie la chute des ventes de ces derniers mois. Et l'idée de la société suisse semble d'ores et déjà avoir conquis Embraer.

Une révolution en marche

Sans surprise, ce dernier semble attentif à ce « nouveau » mode de vente. Et à raison. Car en à peine moins de douze ans, l'audace de l'avionneur a fait de lui l'un des plus importants constructeurs d'avions d'affaires et sans doute le chef de file des nouvelles tendances dans cette industrie un peu à part. Son intérêt pour le concept de Sparfell & Partners est sans doute révélateur d'un changement notable dans le mode d'acquisition de certains futurs acheteurs. L'avenir proche dira si la société suisse et le constructeur brésilien sont bel et bien des visionnaires. En attendant, la révolution est en marche.





AMAZING THINGS HAPPEN WHEN YOU'RE BOUND ONLY BY PHYSICS.

Barring the immutable laws of science, Embraer designers and engineers enjoy a unique freedom to create our executive aircraft. To reshape a fuselage that slips through the air while providing unrivaled cabin roominess. Or tweak the delicate balance of lift and thrust to increase efficiency. Or create control systems that help pilots always perform at their very best. All are a product of unconventional thinking at its finest. With all deference to pioneers like Newton, Galileo and Einstein — we simply don't think their good work is finished.

Rethink Convention.

 **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com





Contents Sommaire



- 06 NEWS**
- 08 MANUFACTURER**
- 18 OPERATOR**
- 22 FBO & SERVICE CENTER**

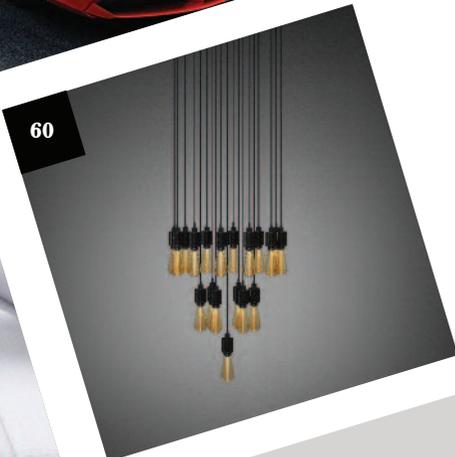
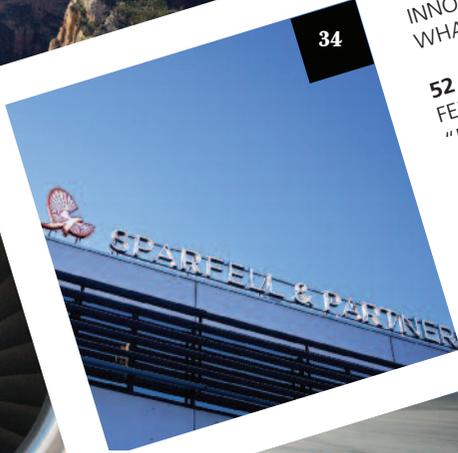
24 FOCUS
BOMBARDIER'S MARKET FORECAST
PART 2

34 COMPANY
SPARFELL & PARTNERS:
ROCKING THE BUSINESS AVIATION MARKET

46 ADVERTORIAL
RUAG
INNOVATION IN BUSINESS JETS –
WHAT CUSTOMERS WANT

52 ONROAD
FERRARI 488 GTB
"FERRARISSIMA"

60 DESIGN
BUSTER + PUNCH:
BETWEEN MODERNITY & CONFORMISM



 Crafted in Switzerland

PC-12 NG



 **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.

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



© PHOTOS

- Gulfstream
- Dan Moore
- Rick Katigbak
- Frédéric Vergnères
- Dassault
- Bombardier
- Embraer
- Daher
- Textron Aviation/Netjet
- Luxaviation
- Tag Aviation
- DC Aviation
- Boeing



NEWS

- 08 **Manufacturer**
- 18 **Operator**
- 22 **Fbo & Service Center**



Longitude completes its maiden flight

On October 8, Cessna celebrated the first flight of its Citation Longitude. An inaugural flight that occurred less than one year after the official announcement of the launch of the aircraft on the market. The first Longitude prototype took to the skies from the aircraft manufacturer's site at the Beech Field airport in Kansas, with Ed Wenninger and Stuart Rogerson on board. During the two hour and two minute flight, the crew was able to test the vital systems of the aircraft and its in-flight handling. This milestone marks the start of the testing campaign on the aircraft that will concern in particular the performance envelope as well as testing aerodynamics. The prototype will be joined by a first production model that will be primarily used for systems testing. •

Le Longitude réalise son premier vol

Le 8 octobre dernier, Cessna a célébré le premier vol de son Citation Longitude. Un vol inaugural qui intervient moins d'un an seulement après l'annonce officielle du lancement de l'appareil sur le marché. Le premier prototype du Longitude a pris l'air depuis le campus de l'avionneur situé sur l'aéroport de Beech Field, dans le Kansas (Etats-Unis), avec à son bord Ed Wenninger et Stuart Rogerson. Durant deux heures et deux minutes, l'équipage a pu tester les systèmes vitaux de l'appareil et sa maniabilité en vol. Cette première marque le début de la campagne d'essais de l'appareil qui couvrira l'ensemble de l'enveloppe de vol ainsi que les tests aérodynamiques. Ce prototype sera rejoint par un second appareil de présérie placé sur un banc d'essai des systèmes. •



L'accès à Internet haute vitesse Bombardier WAVE disponible en SAV

Bombardier a annoncé fin septembre que tous les propriétaires de biréacteur Global pourront profiter de l'accès à Internet à très haute vitesse et d'une couverture continue dans le monde entier. Ayant reçu un certificat de type supplémentaire, le système Bombardier WAVE (*Wireless Access Virtually Everywhere*) est en effet proposé sur tous les avions Global 5000 et Global 6000, ainsi que sur tous les modèles d'avions Global précédents dans le cadre de travaux de remise à niveau technique. Le système Bombardier WAVE est le premier service Internet sans fil à bande Ka à très haute vitesse accessible en vol dans le secteur de l'aviation d'affaires. Le système met à profit le matériel JetWave développé par Honeywell Aerospace et la solution Jet ConneX d'Inmarsat. •

Bombardier WAVE high-speed Internet access available for retrofit

Bombardier announced in late September that all owners of Global aircraft may take advantage of ultra-high-speed Internet access with coverage across the globe. Awarded a supplemental type certificate, Bombardier WAVE (Wireless Access Virtually Everywhere) can now be installed on all Bombardier Global 5000 and Global 6000 aircraft, as well as previous Global aircraft models as a retrofit. The Bombardier WAVE system is the business aviation industry's first Ka-Band ultra-high-speed Wi-Fi service available in flight. The system features Honeywell Aerospace's JetWave™ hardware and Inmarsat's JetConneX solution. •



The end of the G150

The Gulfstream G150 said farewell to the commercial scene on September 28. Gulfstream announced that it had sold the last aircraft of this type and that it would cease production of the G150 that it had been manufacturing for over ten years. Having entered into service in 2006, the G150 was launched by Gulfstream to replace its predecessor, the G100. Nearly 120 G150 will have been produced and delivered throughout the world. The last unit is expected to be delivered to its client in 2017. •

Clap de fin pour G150

Le Gulfstream G150 a fait ses adieux de la scène commerciale le 28 septembre dernier. Gulfstream a en effet annoncé à cette date qu'il avait vendu le dernier appareil de ce type et qu'il mettait fin par là même à la fabrication de cet appareil qui aura été produit pendant plus de dix ans. Entré en service en 2006, le G150 avait été lancé par l'avionneur afin de remplacer son aîné, le G100. Près de 120 G150 auront été construits et livrés à travers le monde. Le dernier exemplaire devrait être livré à son client dans le courant de l'année 2017. •



Colorful Yunnan signs for two Phenom

Chinese firm Colorful Yunnan signed a contract in early September to acquire two Phenom 300 from Embraer. The two aircraft will be used for medical evacuation mission (medevac) as well as for charter transport for tourists. The two twinjets are expected to be delivered by the end of the year. •

Colorful Yunnan signe pour deux Phenom

La firme chinoise Colorful Yunnan a signé début septembre un contrat pour l'acquisition de deux Phenom 300 auprès d'Embraer. Les deux appareils seront exploités dans le cadre de missions d'évacuation médicale (EVASAN), mais également de transport à la demande pour touristes. Les deux biréacteurs devraient être livrés d'ici à la fin d'année. •



Falcon 8X officially enters service

On October 5, Dassault Aviation delivered its first Falcon 8X, marking the entry into service of the company's new ultra-long range flagship. Amjet Executive took delivery of the aircraft at Dassault Aviation's Bordeaux-Mérignac facility and is now the first company to operate the Falcon 8X.

The 6,450 nm/11,945 km 8X received its EASA and FAA certification in June and is entering service precisely on schedule, two years after it was first announced. Certification followed a month-long round-the-globe test campaign intended to ensure aircraft systems would be fully mature and operational from day one. *"To see our new flagship Falcon handed over right on time in perfect operating order gives us immense pride,"* said Eric Trappier, Chairman & CEO of Dassault Aviation. *"We are very pleased to deliver the first example of this great new aircraft to Amjet, a long time Falcon operator."* Based in Athens, Greece, Amjet offers fleet management, charter, sales and maintenance/repair services and operates a full line of Falcon jets, including the super mid-sized Falcon 50, the long range Falcon 900EX EASy and the very long range Falcon 7X. *"I am extremely pleased to welcome the new Falcon 8X into our fleet,"* said Amjet President, Abakar Manany, who was at the controls for the delivery flight. *"As a pilot, I can personally vouch for the remarkable handling and piloting qualities of the big new trijet. Its superb performance and cabin comfort will allow us to fill an ever wider range of needs and missions for our exceptionally demanding clientele."* Further deliveries are anticipated over the coming weeks to customers in a dozen countries, from Brazil, the U.S. and Europe, to the UAE and India. Another 11 aircraft are in final assembly in Mérignac and 16 are being outfitted and painted at Dassault's completion facility in Little Rock, Arkansas. The Little Rock facility recently underwent a \$60 million expansion to enable it to handle the planned influx of Falcon 8X trijets. •

Le Falcon 8X entre officiellement en service

Dassault Aviation a livré le 5 octobre son premier Falcon 8X, marquant la mise en service officielle du nouveau vaisseau-amiral ultra long-courrier de l'entreprise. Amjet Executive a pris livraison de l'avion sur le site de Dassault Aviation à Bordeaux-Mérignac (France), et devient ainsi le tout premier exploitant du Falcon 8X. D'une autonomie de 6450 nm / 11 945 km, le 8X a reçu sa certification AESA et FAA au mois de juin et entre aujourd'hui en service en parfaite conformité avec le calendrier, deux ans après l'annonce de son lancement.

La certification est intervenue à l'issue d'une campagne d'essais opérationnels d'un mois autour du globe, afin de garantir la fiabilité et la maturation des systèmes de bord dès le premier jour d'exploitation. *« Livrer dans les temps et en parfait ordre de marche le nouveau vaisseau-amiral de notre famille Falcon est pour nous une immense source de fierté, a déclaré Eric Trappier, président-directeur général de Dassault Aviation. Nous sommes ravis de remettre le premier exemplaire de ce bel et nouvel avion à Amjet, un opérateur sur Falcon de longue date. »*

Basée à Athènes, en Grèce, la compagnie Amjet propose des services de gestion de flotte, de vols à la demande, de vente et de maintenance/réparation. Elle exploite un parc composé du Falcon 50 sur le segment moyen-supérieur, du Falcon 900EX EASy à long rayon d'action et du Falcon 7X à ultra long rayon d'action. *« Je suis très heureux d'ajouter le nouveau Falcon 8X à notre flotte, a déclaré Abakar Manany, président d'Amjet, qui a pris les commandes du vol de convoyage. En tant que pilote, je peux attester personnellement des qualités remarquables d'agilité et de pilotage de cet imposant nouveau triréacteur. Le niveau exceptionnel de ses performances et de son confort en cabine nous permettra de répondre encore mieux aux besoins d'une clientèle toujours plus exigeante. »* D'autres livraisons devraient survenir au cours des prochaines semaines au profit de clients d'une dizaine de pays en Europe, au Brésil, aux États-Unis, aux Emirats arabes unis et en Inde.

Onze exemplaires sont actuellement en cours d'assemblage final dans l'usine de Mérignac et 16 sont en cours d'aménagement et de mise en peinture sur le site de finition de Little Rock, dans l'Arkansas, qui a récemment fait l'objet d'un chantier d'extension de 60 M\$ pour pouvoir faire face à l'afflux prévu des nouveaux triréacteurs. •

The **NEW**

ARINCDirectSM

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

Your best-in-class flight support solutions:

Intuitive desktop and mobile flight planning

Seamless, high-speed cabin connectivity

Award-winning international trip support

Integrated flight operation and
scheduling system

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

Learn more at:

rockwellcollins.com/thenewARINCDirect

© 2014 Rockwell Collins. All rights reserved.

rockwellcollins.com

**Rockwell
Collins**



A record for the Bombardier Business Aircraft Service Center network

Bombardier Business Aircraft announced that its service center network had now completed 75 120-month heavy inspections on Global business jets. The in-service fleet has performed nearly 700,000 landings and has logged nearly 2,000,000 flight hours.

The 120-month inspection on a business jet is one of the largest maintenance events in the aircraft's lifecycle. It comes due during its tenth year of service and requires disassembly for a detailed inspection of the airframe, structure and landing gear. *"This milestone demonstrates our experience, our expertise, and most importantly, our ability to offer our customers peace of mind, particularly when faced with one of the most critical inspections in the product's lifecycle,"* said Stan Younger, Vice President, Aircraft Service Centers.

Bombardier Business Aircraft's Service Center Network is comprised of seven wholly-owned facilities and a total of 15 Customer Response Team mobile units worldwide, all equipped to support Bombardier Learjet, Challenger and Global business aircraft.

The network is connected to Bombardier Business Aircraft's 24/7 Customer Response Center and world-class Customer Support Team. Bombardier Business Aircraft customers also have access to a broad network of nearly 50 Authorized Service Facilities around the world. •

Record pour le réseau de centres de services de Bombardier Avions d'affaires

Bombardier Avions d'affaires a annoncé que son réseau de centres de services venait de réaliser plus de 75 inspections approfondies de 120 mois de ses biréacteurs Global.

La flotte en service a accompli près de 700 000 atterrissages et près de deux millions d'heures de vol. L'inspection de 120 mois d'un avion d'affaires est l'une des étapes de l'entretien les plus importantes du cycle de vie de l'avion. Elle doit être effectuée durant la dixième année de service de l'appareil et requiert son démontage afin de procéder à une inspection exhaustive de la cellule, de la structure et du train d'atterrissage. *« Cette étape marquante démontre notre expérience, notre savoir-faire et, surtout, notre capacité à offrir à nos clients une tranquillité d'esprit, en particulier durant l'une des inspections les plus cruciales de la vie de leur avion »*, explique Stan Younger, vice-président des centres de services. Le réseau de centres de services de Bombardier avions d'affaires comprend sept installations en propriété exclusive, et un total de 15 unités mobiles de l'équipe d'intervention de l'assistance à la clientèle à l'échelle mondiale, entièrement équipées pour intervenir sur les avions d'affaires *Learjet*, *Challenger* et *Global*. Le réseau est relié au Centre de réponse à la clientèle de Bombardier Avions d'affaires 24 heures sur 24, sept jours sur sept, et à l'équipe assistance à la clientèle de classe mondiale.

Les clients de l'avionneur ont également accès à un vaste réseau mondial qui compte près de 50 établissements de service agréés (ASF). •



Le premier Legacy 450 américain s'envole

Embraer a annoncé avoir réalisé le premier vol d'un Legacy 450 fabriqué dans ses usines de Melbourne, en Floride. L'événement, qui s'est déroulé début octobre, est une étape importante pour le site américain de l'avionneur.

Ce dernier, qui produit déjà les Phenom 100 /300 et à présent le Legacy 450, accueillera en effet par la suite la ligne d'assemblage du Legacy 500 dans le courant de l'année 2017. Le site de Floride, ouvert en 2011, devient de fait la principale usine de fabrication de la gamme de jets d'affaires de l'avionneur brésilien. •

The first US-made Legacy 450 takes flight

Embraer officials have announced the maiden flight of the first Legacy 450 business jet assembled in Melbourne, Florida. The event, which took place in early October, is an important step for Embraer's site in the US. The US site which has already produced Phenom 100 /300 and now the Legacy 450, will subsequently welcome the assembly line of the Legacy 500 in 2017. The Florida site, opened in 2011, becomes the main production plant of business jets for the Brazilian aircraft manufacturer. •



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



15^e anniversaire du centre de formation Bombardier de Dallas

Début Septembre, Bombardier avions d'affaires a célébré le 15^e anniversaire de son centre de formation de Dallas. Ce dernier a formé plus de 45 000 clients depuis son ouverture et fourni plus de 21 000 heures de vol simulé à des clients sur la seule période de l'an dernier. Le centre de Dallas offre un programme de formation de pilotage et de formation technique pour les avions Learjet 40, Learjet 45, Learjet 70, Learjet 75, Challenger 300, Challenger 350, Challenger 604, Challenger 605 et Global 5000/Global 6000 dotés du poste de pilotage Bombardier Vision.

L'institut de l'avionneur a récemment ajouté un simulateur de vol pour le Challenger 350, qui a reçu l'homologation de la FAA, de l'AESA et de Transports Canada en 2014, ainsi que de la CAAC de la Chine et de l'ANAC du Brésil en 2015. Cette formation est reconnue par la Federal Aviation Administration (FAA), l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA), Transports Canada ainsi que par l'Administration de l'aviation civile de Chine (CAAC) ainsi que de nombreuses autres administrations de l'aviation civile dans le monde.

Situé à l'ouest de l'aéroport Dallas-Forth Worth au Texas, le centre de formation de Bombardier, comprend six simulateurs de vol de niveau D, de deux dispositifs de formation au pilotage, de six dispositifs de formation aux systèmes de gestion de vol, de 21 salles de classe interactives multimédias et de nombreux dispositifs de formation aux tâches partielles. •

15-year anniversary of Bombardier' Dallas training center

In early September, Bombardier Business Aircraft celebrated its 15-year anniversary of its training center in Dallas. The Dallas training facility has trained over 45,000 customers since its opening and provided over 21,000 hours of customer simulator flight time just last year.

The Dallas Training Center operates a pilot and technical training program for the Learjet 40, Learjet 45, Learjet 70, Learjet 75, Challenger 300, Challenger 350, Challenger 604, Challenger 605 and Global 5000/Global 6000 featuring Bombardier Vision flight deck aircraft. The site recently added a Challenger 350 simulator, which received certification by the FAA, EASA, and Transport Canada in 2014 and by China CAAC and Brazil ANAC in 2015. Training is certified by the Federal Aviation Administration (FAA), European Aviation Safety Agency (EASA), Transport Canada, Civil Aviation Administration of China (CAAC) and many other civil aviation administrations around the world. Located on the west side of the Dallas/Fort Worth International Airport in Texas, Bombardier's Dallas Training Center includes six Level D full-flight simulators, two flight training devices, six flight management system trainers, 21 multimedia, interactive classrooms and numerous part task training devices. •



First TBM 930 delivered to the UK

On September 15 Daher announced the delivery of the first TBM 930 to the United Kingdom. For Daher, this delivery marks not only the first model of this type delivered to the UK but also the first TBM 930 sold by its local distributor Flying Smart. This TBM 930 was received by its owner Attila Balogh, an established American businessman in the United Kingdom, and who is the CEO of Partner in Pet Food (PPF). The director will primarily use the TBM 930 for business travel, while also enjoying the aircraft's comfort and range during trips with his family. •

Premier TBM930 livré au Royaume-Uni

Le 15 septembre dernier Daher a annoncé la livraison du tout premier TBM 930 au Royaume Uni. Pour le constructeur il s'agit non seulement du premier modèle de ce type livré en Angleterre mais également le appareil vendu via son distributeur local Flying Smart. Ce TBM 930 a été réceptionné par son propriétaire, Attila Balogh, un entrepreneur américain installé en Grande Bretagne en tant que président directeur général de Partner in Pet Food (PPF). Le dirigeant utilisera son appareil principalement pour ses trajets professionnels mais également pour ces loisirs et ces déplacements avec sa famille. •



7,000th Citation delivered

On June 27, Cessna delivered its 7,000th Citation in the world. The aircraft, a Citation Latitude was delivered to the airline NetJets. To celebrate this event, NetJets and Textron Aviation held a reception ceremony at the manufacturer's Wichita production plants. For this occasion, the Berkshire Company subsidiary also announced that it would transform the option for 50 aircraft into a firm order. Previously issued in 2012, NetJets order with Cessna totals, after exercising the option, 200 aircraft. •

7 000^e Citation livré

Le 27 juin dernier, Cessna a livré son 7 000^e Citation dans le monde. L'appareil, un Citation Latitude, a été livré à la compagnie NetJets. Pour célébrer cet événement, NetJets et Textron Aviation ont organisé une cérémonie de réception au sein des usines du constructeur de Wichita.

A cette occasion, la compagnie filiale de Berkshire Company a par ailleurs révélé qu'elle transformait l'option des 50 appareils en commande fermes. Préalablement passée en 2012, la commande totale de NetJets auprès de Cessna s'élève, après cette levée d'option, à 200 appareils. •



Bombardier avions d'affaires réorganise son équipe de direction

Bombardier Avions d'affaires a annoncé fin septembre des changements stratégiques au sein de son équipe de direction et de sa structure organisationnelle. Les changements visent, selon l'avionneur, à optimiser l'alignement fonctionnel et à renforcer l'expérience client au sein de la société.

Jean-Christophe Gallagher, auparavant vice-président de la Stratégie, du marketing et de l'innovation, a été nommé vice-président et directeur général de l'expérience client. Dans les faits, M. Gallagher apportera sa vision en marketing à une équipe des services et du soutien à la clientèle. Il relèvera de David Coleal, président de Bombardier Avions d'affaires. Andy Nureddin, responsable de longue date du soutien à la clientèle de Bombardier, a quant à lui été nommé vice-président du soutien à la clientèle et de la formation.

Il sera responsable de tous les aspects de l'assistance à la clientèle, notamment de l'administration des garanties, des services mondiaux de soutien sur le terrain et de service au client, des publications et services techniques, ainsi que des centres de formation des avions d'affaires. Peter Likoray, auparavant vice-président principal des Ventes, a été pour sa part nommé vice-président principal du nouveau groupe combiné des ventes et du marketing. •

Bombardier Business Aircraft restructures its management team

Bombardier Business Aircraft announced in late September strategic changes to its leadership team and organizational structure. The changes are designed to optimize functional alignment and strengthen the company's customer experience. Jean-Christophe Gallagher, formerly Vice President, Strategy, Marketing and Innovation, has been named Vice President and General Manager, Customer Experience. Mr. Gallagher brings his marketing insight to the Customer Services and Support team.

He will report to David Coleal, President, Bombardier Business Aircraft. Andy Nureddin, the long-time leader of customer support at Bombardier, has been appointed Vice President, Customer Support and Training. Mr. Nureddin will be responsible for all aspects of customer support, including warranty administration, worldwide field support and customer care, technical publications and technical services, as well as the Business Aircraft training centers. Peter Likoray, formerly Senior Vice President, Sales, was named Senior Vice President of the newly combined Sales and Marketing organizations. •



Bombardier delivers the first Challenger 650 in Germany

Bombardier Business Aircraft delivered this summer its first Challenger 650 business jet to be operated from Germany. This aircraft will join the fleet of Bombardier business jets in Europe, which includes more than 430 aircraft in service. •

Bombardier livre le premier Challenger 650 en Allemagne

Bombardier Avions d'affaires a livré cet été son premier biréacteur d'affaires Challenger 650 destiné à être exploité en Allemagne. Cet avion s'ajoute à la flotte de biréacteurs d'affaires Bombardier en Europe, qui compte plus de 430 avions en service. •

Bombardier celebrates 40 years of maintenance operations in Tucson

Bombardier celebrated in late August the 40th year of operations in Tucson, Arizona. Occupying 92,900 m² of total hangar space, the Tucson service center is the largest of Bombardier's nine aircraft service centers. This facility provides maintenance to Bombardier business and commercial aircraft and employs over 900 engineers, technicians and staff in the region. Since opening in 1976, the facility has been located at Tucson International Airport, a strategic location and a key local partner. •

Bombardier célèbre 40 ans d'activités de révision générale à Tucson

Bombardier a célébré fin août le 40e anniversaire de ses activités à Tucson, en Arizona. Avec ses hangars d'une superficie totale de 92900 m², le centre de services de Tucson est le plus vaste des neuf centres de services de Bombardier. Ces installations assurent la maintenance des avions d'affaires et commerciaux Bombardier et emploient plus de 900 ingénieurs, techniciens et autres employés dans la région. Depuis son inauguration en 1976, ce centre est situé à l'aéroport international de Tucson, endroit stratégique et partenaire local clé. •



DC AVIATION

PASSION FOR EXCELLENCE

THE HOME OF PRIVATE AVIATION AT THE SPEED OF BUSINESS

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



T: +971 (0)4 870 1800 | www.dc-aviation.ae | An Al-Futtaim Joint Venture
Al Maktoum International Airport | DWC | Aviation District | Dubai, UAE



Wijet acquies Blink

The French business aviation airline Wijet announced on September 27 that it had acquired its main European competitor, the UK airline based in London, Blink. This transaction makes Wijet one of the most important airlines in Europe. The enterprise value of the group amounts to €45 million.

The combination of the two respective fleets in this new group with sites located throughout Europe will result in an impressive force of 15 Cessna Citation Mustang twinjets. Blink will join Wijet on OpenJet, the real-time booking platform, which according to the operator will result in accelerating not only the optimization of rates and aircraft availability but also online and mobile reservations. Once the new group is created, it will bring together the activities of Wijet France and Blink in the UK. It will be managed by the two CEOs, Corentin Denoeud and Cameron Ogden.

Since formation in 2008 and 2009 respectively, Blink and Wijet have pioneered the European air taxi service on light jets with operations primarily handled in London, Paris and northern Italy. By combining their capacities and know-how, the new entity will cover demand across the European continent. Blink's maintenance and operations center will remain in the UK while Wijet will keep its customer service and head office functions in Paris. *"This operation represents a huge leap forward in our development"* said Wijet CEO Corentin Denoeud. *It allows us to catapult ourselves to another level both for results and in terms of what we can offer our customers. In January 2015, we stated that we were going to triple our fleet within two years and that we rose to that challenge."*

Wijet already benefited with its main base Le Bourget, from Europe's leading business aviation airport. It had already positioned jets in Bordeaux, Lyon, Cannes as well as Brussels, Geneva and Luxembourg. It can now also include London airports including Blackbushe airport, which has become the airline's operations center. Another asset, the Blink maintenance center based in Geneva becomes a part of the new structure. The conquest of the UK and Italian market will bring with it a 30% savings in maintenance costs.

For now, the two brands are expected to continue to exist respectively in their markets before gradually combining under the same identity "Wijet".

The company currently has around 100 employees located in three countries including over 65 pilots and co-pilots. Wijet expects to operate 11,000 flights in 2017, to transport over 16,000 passengers and generate revenue of over €28 million. •

Wijet fait l'acquisition de Blink

La compagnie française d'aviation d'affaires Wijet a annoncée le 27 septembre dernier avoir racheté son principal concurrent européen, la compagnie britannique basée à Londres, Blink. Cette opération positionne Wijet comme l'une des plus importantes compagnies en Europe. La valorisation du groupe ainsi constitué s'élève à 45 M€. La réunion des deux flottes dans ce nouveau groupe, avec des bases réparties dans toute l'Europe, permet de constituer une force de frappe de 15 biréacteurs Cessna Citation Mustang. Blink et Wijet intégreront la plate-forme de réservation en temps réel, OpenJet, ce qui, selon l'opérateur, permettra d'accélérer non seulement l'optimisation des tarifs et la disponibilité des appareils, mais également la réservation en ligne par internet ou sur smartphone.

Le nouveau groupe ainsi créé coiffera les activités de Wijet France et de Blink au Royaume-Uni. Il sera dirigé conjointement par deux pdg : Corentin Denoeud et Cameron Ogden. Depuis leurs créations respectives – en 2006 pour Blink et 2009 pour Wijet –, les deux entreprises ont été les pionnières en Europe du concept de « taxi jet » sur avion léger avec des opérations principalement traitées à Paris, Londres et dans le nord de l'Italie. En réunissant leurs capacités et leurs savoir-faire, la nouvelle entité couvre la demande sur l'ensemble du territoire européen. Le centre opérationnel et de maintenance de Blink sera basé en Grande-Bretagne, tandis que le service client et la direction de Wijet resteront à Paris. *« Cette opération représente un formidable bond en avant dans notre développement, souligne le président-directeur général de Wijet Corentin Denoeud. Elle nous permet de nous hisser d'un seul coup à un autre niveau, tant au regard de nos résultats que de ce que nous pouvons offrir à nos clients. Nous avons déclaré en janvier 2015 que nous allions tripler notre flotte avant deux ans, et nous avons relevé le défi. »* Wijet bénéficiait déjà, avec sa base principale (Le Bourget), de la plate-forme européenne de l'avion d'affaires en Europe. Elle avait déjà positionné des jets à Bordeaux, Lyon, Cannes, mais aussi à Bruxelles, Genève et au Luxembourg. A présent, elle peut compter aussi sur les aéroports de Londres - notamment Blackbushe airport qui devient un centre opérationnel de la compagnie. Autre atout : le centre de maintenance de Blink basé à Gênes qui intègre la nouvelle structure. La conquête des marchés anglais et italien s'accompagne d'une économie de coûts de maintenance de 30 %. Dans un premier temps, les deux marques devraient continuer à exister distinctement sur leurs marchés avant de se fondre progressivement sous la même identité « Wijet ». L'entreprise compte à présent une centaine de salariés répartis dans trois pays, dont plus de 65 pilotes et copilotes. Wijet prévoit en 2017 d'effectuer 11 000 vols, de transporter plus de 16 000 passagers et de générer un chiffre d'affaire de plus de 28 M€. •



New partnership for Luxaviation Group

Luxaviation Group and DMG Adventures, specialized in transport and logistics, agreed to a strategic partnership in order to develop and offer genuine services in the business aviation sector in Malaysia.

The agreement between the two partners was signed on July 25 at the Subang Skypark business terminal in Malaysia. •

New partnership for Luxaviation Group

Luxaviation Group and DMG Adventures, specialized in transport and logistics, agreed to a strategic partnership in order to develop and offer genuine services in the business aviation sector in Malaysia. The agreement between the two partners was signed on July 25 at the Subang Skypark business terminal in Malaysia. •



New CEO for TAG Asia

The Asian subsidiary of TAG Aviation, TAG Asia appointed Jolie Howard in September as Chief Executive Officer of TAG Aviation Asia. The new CEO will officially begin her role in November. Jolie Howard joined TAG Aviation in 2006 and served as Director of Business Development until 2013, prior to working as Regional Vice President of CIT's Business Aircraft Finance group. •

Nouvelle direction pour TAG Asia

La filiale asiatique de TAG Aviation, TAG Asia, a nommé début septembre Jolie Howard au poste de présidente directrice générale de TAG Aviation Asia. La nouvelle dirigeante prendra officiellement ses fonctions en novembre prochain. Jolie Howard a intégré TAG Aviation en 2006 et aura été, jusqu'à 2013, directrice du développement avant de devenir vice-présidente régionale du secteur financement d'avions du groupe CIT. •



DC Aviation Al-Futtaim breaks ground on second hangar

DC Aviation Al-Futtaim broke ground during a ceremony on October 5 for a second hangar at the Dubai South airport. This new hangar will add 631 m² to double the hangar capacity of the existing facilities of the Al Maktoum airport at Dubai World Central. In total, the complex will total 2,230 m² with a total apron area of 1,207 m². The operator expects the new hangar to be operational in the third quarter of 2017. •

DC Aviation Al-Futtaim pose les pierres du second hangar

DC Aviation Al-Futtaim a célébré à l'occasion d'une cérémonie la pose des premières pierres de son second hangar sur l'aéroport de Dubai South. Cette nouvelle structure, d'une superficie de 631 m², viendra doubler les capacités de hangar des installations existantes sur l'aéroport Al Maktoum de Dubai World Central. Au total, le complexe sera réparti sur une surface de 2 230 m² et disposera d'une aire de stationnement de 1 207 m². Le nouveau bâtiment sera, selon l'opérateur, opérationnel au troisième semestre de 2017. •



New appointment at TAG Aviation

TAG Aviation announced the appointment of Adelaide Rispoli as Area Sales Manager for Southern Europe. She will primarily be in charge of sales in the South of France, Monaco and Italy. Ms Rispoli started working at TAG Aviation in 2013 as Charter Sales Consultant before swiftly advancing to the position of Area Sales Manager for the Geneva region in Switzerland. •

Nouvelle nomination chez TAG Aviation

TAG Aviation a annoncé la nomination d'Adelaide Rispoli en qualité de directrice régionale des ventes pour l'Europe du sud. Elle sera notamment chargée des ventes sur le sud de la France, Monaco, ainsi que l'Italie. Adelaide Rispoli a débuté sa carrière chez TAG en 2013 en tant que consultante pour l'activité des vols à la demande avant de devenir, quelque temps après, directrice des ventes pour la région de Genève. •

MONDE

JET MONDE

ALL AROUND THE WORLD ...



Sylvie DARNAUDET
President



25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

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



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



New contract for Amac

Amac Aerospace obtained three new maintenance contracts for its facility in Basel, Switzerland. The company announced that it obtained the C check heavy maintenance contract for an ACJ319 based in the Middle East. The two other contracts concern the maintenance of two ACJ320, one for annual maintenance and the other for a C check. In addition to these three contracts, Amac Aerospace also reported that it performed the annual maintenance inspection on the BBJ 747-8i which was previously outfitted by the company. •

Nouveau contrat pour Amac

Amac Aerospace a obtenu trois nouveaux contrats de maintenance pour son unité de Bâle, en Suisse. La société a annoncé avoir obtenu un contrat de maintenance lourde de type C pour un ACJ319 basé au Moyen-Orient. Les deux autres contrats concernent quant à eux la maintenance sur deux ACJ320, l'un pour une opération de maintenance annuelle, l'autre étant destiné à un « check » de type C. Outre ces trois contrats, Amac Aerospace a par ailleurs fait état du suivi des opérations de maintenance annuelle sur le BBJ 747-8i préalablement aménagé par les soins de la société. •



UNIC

PARIS 17 - LES BATIGNOLLES

Un patrimoine d'exception
pour habiter ou investir

Du studio au 4 pièces

2,80 m à 6 m de
hauteur sous plafond

Sur un parc
de 10 hectares

unicparis.fr



EMERIGE

COMMERCIALISATION

Propriétés
Parisiennes

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

ESPACE DE VENTE

FACE AU 166, RUE CARDINET - PARIS 17^e

01 45 50 30 30

Illustration non contractuelle à caractère d'ambiance - Perspectives - Anava - Création Influence
EMERIGE - R.C.S. 350 439 843 - 17-18, rue Michel Le Comte, 75003 Paris - 05/16



© photos :
• Frédéric Vergnères
• Bombardier
• photos all rights reserved



FOCUS

PART 2

BOMBARDIER'S
MARKET FORECAST
LE MARCHÉ SELON
BOMBARDIER

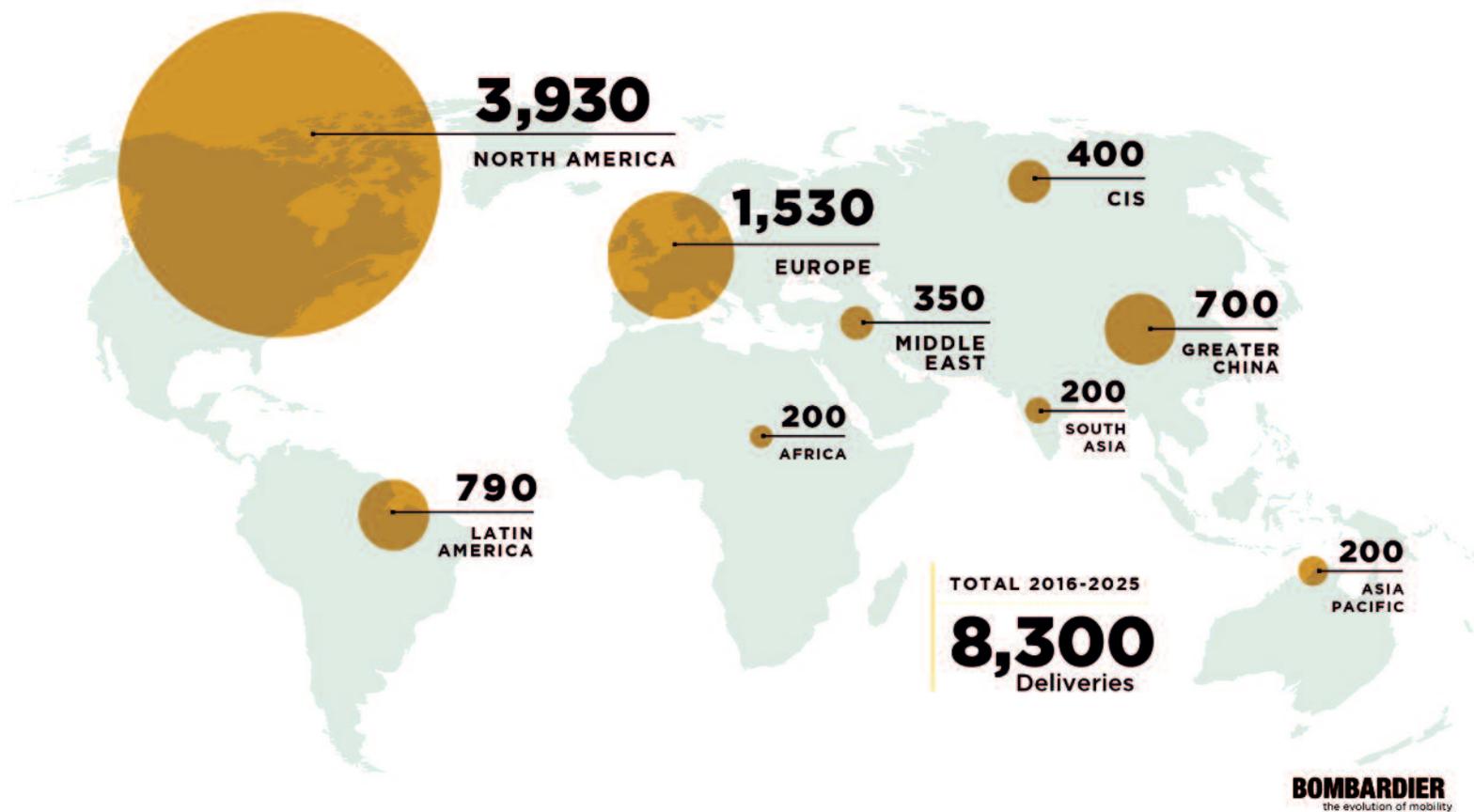
2° PARTIE

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'Ebase, la division aviation d'affaires de Bombardier a édité ses nouvelles prévisions sur les dix prochaines années. Si les données délivrées restent bien évidemment sujettes aux aléas 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.



In addition to its analysis on the future of the market by aircraft category, Bombardier also focused on regional sales forecasts for the period from 2016 to 2025. Although Bombardier's deliveries were down by 10% in 2016, its study remains optimistic for the future.

In particular due to the forecast growth of the main economic driver, Gross Domestic Product (GDP) which is expected to see an increase of 3% by 2025. The analysis also expects recovery and stability over the coming 24 months for the main emerging countries particularly in Africa as well as in the Middle East and the Asia Pacific region.

Predictably, the study commissioned by Bombardier reveals that three main regions will lead the sector: Asia, Europe and North America. According to the study, 8,300 aircraft will be delivered throughout the world over the next 10 years valued at over \$250 billion.

Outre son analyse sur l'avenir du marché par segment d'appareils, Bombardier s'est également penché sur les prévisions de ventes par région pour la période courant de 2016 à 2025. Si, en 2016, l'avionneur prévoit une chute des livraisons de 10 %, son étude se révèle en revanche optimiste pour l'avenir.

Notamment avec la croissance du principal levier économique, le PIB (produit intérieur brut), qui devrait connaître une remontée de 3 % à l'horizon 2025. L'analyse compte également sur une reprise ainsi que sur une stabilisation d'ici à 24 mois sur les principaux pays émergents, notamment en Afrique, mais également au Moyen-Orient et dans la zone Asie-Pacifique.

Sans surprise, l'étude commanditée par Bombardier révèle que trois régions principales dirigeront le secteur : l'Asie, l'Europe et l'Amérique du nord. Selon l'étude, 8 300 appareils seront livrés à travers le monde durant ces dix prochaines années pour un montant évalué à plus de 250 giga milliards de \$.



**NORTH AMERICA:
THE LEADING GLOBAL MARKET**

As with the figures published in recent years by GAMA (General Aviation Manufacturers Association), North America remains the most active region in all business jet activities. As the cradle of business aviation, the geographic zone remains a driving force in the strategic choices of manufacturers.

North America alone is expected to record deliveries of over 3,900 aircraft between 2016 and 2025 for an amount valued at over \$105 billion. Bombardier forecasts annual economic growth of 2.2% during this period resulting in 2% fleet compound annual growth. 80% of deliveries will concern light and medium category aircraft.

**EUROPE:
STILL IN THE RUNNING**

Despite the ongoing challenge of economic recovery which has lasted nearly a decade, Europe remains the second leading economic hub for business aviation. In this respect, the Bombardier study remains optimistic for the next 10 years estimating average annual economic growth of 2% and fleet compound annual growth of 7%. The fleet, which totaled 1,435 aircraft in 2015, is expected to exceed 2,835 aircraft within 10 years.

Accordingly, 1,530 aircraft will be delivered for a budget valued at \$55 billion.

Light and medium category aircraft will account for 60% of deliveries according to Bombardier. Despite these figures and a fleet that is growing increasingly older, the study also factors in the retirement of 130 aircraft by 2025.



L'AMÉRIQUE DU NORD : PREMIER MARCHÉ MONDIAL

A l'instar des chiffres publiés par le GAMA (*General Aviation Manufacturer Association*) ces dernières années, la région d'Amérique du Nord reste la plus active dans tous les segments d'activité liés à l'aviation d'affaires. Berceau de l'aviation d'affaires, la zone géographique demeure de fait un élément moteur dans les choix stratégiques des constructeurs.

A elle seule, cette région devrait enregistrer la livraison de plus de 3 900 appareils entre 2016 et 2025, pour un montant évalué à plus de 105 milliards de \$. Bombardier table sur une croissance économique de 2,2 % par an durant cette période, favorisant un taux d'expansion de 2 % de la flotte. 80 % des livraisons concerneront les avions des segments légers et intermédiaires.

L'EUROPE : TOUJOURS DANS LA COURSE

Malgré une difficulté constante à relancer pleinement son économie depuis bientôt 10 ans, le Vieux continent demeure le second pôle économique pour l'aviation d'affaires. En ce qui le concerne, l'étude de Bombardier reste optimiste pour les dix prochaines années et table sur une croissance moyenne de 2 % par an et un taux de croissance annuel composé de la flotte de 7 %.

Celle-ci, qui comptait en 2015 1 435 appareils, pourrait passer à 2 835 avions d'ici à dix ans. Dans les faits, 1 530 appareils seront livrés pour un enveloppe évaluée à 55 milliards de \$.

Les segments léger et intermédiaire compteront, selon Bombardier, pour 60 % des livraisons. Malgré ces chiffres et une flotte qui tarde à se rajeunir, l'étude parie pourtant sur le retrait de seulement 130 machines d'ici à 2025.



**LATIN AMERICA:
THE MAIN UNKNOWN
FACTOR**

Brazil the main economic driver of the region is still rocked by political troubles, and could even declare bankruptcy without major reforms resulting in its collapse, bringing down with it a portion of the region’s economic growth. However, Bombardier’s study forecasts 2.3% annual economic growth for this region. 790 business jets are expected to be delivered by 2025 boosting the current fleet of 2,000 units up to 2,500 aircraft.

The final figure takes into account the retirement of 300 business jets over a 10-year period. For Bombardier, Latin America is already the third-largest business aviation market and has proven itself to be a particularly mature market in less than a decade.

Argentina, Brazil, Venezuela and Mexico will continue to account for over 80% of the region’s fleet.

**CHINA:
A MARKET WITH HUGE
POTENTIAL**

In 2016, China accounted for 17.3% of global GDP according to the IMF. Yet, the country has undergone heavy reforms over recent years which will penalize the business aviation sector.

However, the country’s potential still remains important for the sector as recently highlighted by Philip G. Queffelec, founder of Sparfell & Partners: *“Business aviation soared in China but came to an abrupt halt when the new laws came down. The market is currently on hold in Asia. In any event there is still huge potential.”*

An opinion that the Canadian giant seems to share with expected deliveries of more than 700 aircraft between 2016 and 2025. These deliveries, which will result in annual fleet growth of 10%, are nevertheless subject to annual economic growth of 5.6%.

In 2025, the total Chinese fleet is expected, according to the study, to amount to around 1,100 aircraft of which 90% in the medium and large category.



L'AMÉRIQUE LATINE : LA PREMIÈRE GRANDE INCONNUE

Alors que le Brésil, principal moteur économique de la région, est encore secoué par des troubles politiques.

Il pourrait être déclaré en faillite sans réformes de fond et, de fait, entraîner dans sa chute une partie de la croissance économique de la région. L'étude de l'avionneur parie néanmoins sur une croissance économique de 2,3 % par an. 790 avions d'affaires pourraient ainsi être livrés d'ici à 2025, permettant à la flotte actuelle (de plus de 2 000 appareils) de monter à 2 500 machines.

Le chiffre final tient compte du retrait de 300 avions d'affaires sur une période de 10 ans. Pour Bombardier, l'Amérique latine s'inscrit d'ores et déjà comme le troisième marché le plus important en aviation d'affaires et s'est affirmé, en moins d'une décennie, comme un marché particulièrement mature.

L'Argentine, le Brésil, le Venezuela ainsi que le Mexique continueront à constituer plus de 80 % de la flotte dans la région.

LA CHINE : UN MARCHÉ AU POTENTIEL GIGANTESQUE

Alors que la Chine représente, en 2016, 17,3% du PIB mondial selon le FMI, le pays a connu ces dernières années de lourdes réformes qui auront pénalisé le secteur de l'aviation d'affaires. Pour autant, le potentiel du pays reste considérable pour le secteur, comme le soulignait il y a peu Philip G. Queffelec, fondateur de Sparfell & Partners : « *L'Aviation d'affaires a connu un bond en Chine, puis un net coup de frein lorsque les nouvelles lois sont tombées. Le marché est actuellement en pause en Asie. Dans tous les cas de figure, il y a néanmoins un potentiel gigantesque* ».

Un avis que semble partager le constructeur canadien qui prévoit la livraison de plus de 700 machines entre 2016 et 2025. Ces livraisons, qui permettront une croissance annuelle de la flotte de 10 %, sont néanmoins soumises à une croissance économique de 5,6 % par an. En 2025, la flotte totale chinoise devrait, selon l'étude, compter environ 1 100 avions dans le pays, un total composé à 90 % d'appareils issus des segments intermédiaire et à large fuselage.



**CIS:
THE OTHER UNKNOWN
FACTOR**

European Union sanctions against Russia as regards the crisis in Ukraine will have impacted the business aviation sector. This crisis also in part caused Bombardier to slow the pace of production in 2014 on the Global family – aircraft which are particularly well liked in the region. However the crisis in Ukraine will have in particular reopened old wounds from the Cold War resulting in renewed East-West tension and Moscow’s mistrust towards Western countries. While the exit to the crisis is mainly political, the economy still remains affected. However, Bombardier once again is optimistic in this region which entered the business aviation market in the 1990s. This “young” business aviation market nevertheless has around 600 aircraft and is expected to expand its fleet to 980 aircraft by 2025. To achieve this, the aircraft manufacturer is counting on 2.2% annual economic growth and the retirement of only 15 aircraft. Based on its analyses, medium-category and long-range aircraft will represent 65% of deliveries between 2015 and 2025.

**THE MIDDLE EAST:
A PROMISING MARKET**

Despite the past two lackluster years, the Middle East remains a solid and promising market. In spite of the decrease in oil prices and regional conflicts, the economic zone led by Saudi Arabia, the United Arab Emirates and Qatar is expected to report average annual growth of 3.3%. Over the next decade, 350 deliveries are expected based on the study, i.e. 6% compound annual growth for a fleet which totaled 410 jets in 2015. Estimated at over \$12 billion, these deliveries are also economically driven by the large distances separating the region’s main cities and difficult ground access, stimulating the supply and demand for the business aviation market. ●



LA CEI : L'AUTRE GRANDE INCONNUE

Les sanctions de l'Union européenne à l'encontre de la Russie concernant la crise en Ukraine auront particulièrement affecté le secteur de l'aviation d'affaires.

Cette crise aura d'ailleurs poussé en partie Bombardier à ralentir ses cadences de production sur la famille Global en 2014 – des appareils particulièrement appréciés dans la région. Mais la crise ukrainienne aura surtout rouvert en partie les cicatrices de la guerre froide, ravivant une certaine tension Est-Ouest et une méfiance de Moscou envers les pays occidentaux.

Si la sortie de crise est principalement politique, l'économie n'en demeure pas moins affectée. Pour autant, Bombardier se veut là encore optimiste dans cette région qui a connu les débuts de l'aviation d'affaires dans les années 1990. Ce « jeune » secteur, qui dispose néanmoins de quelque 600 appareils, devrait compter une flotte de 980 machines d'ici à 2025. L'avionneur table pour ce faire sur une croissance économique de 2,2 % par an et prévoit le retrait du service d'à peine 15 machines. Aux termes de l'analyse, les avions intermédiaires et à large fuselage représenteront 65 % des livraisons entre 2016 et 2025.

LE MOYEN-ORIENT : UN MARCHÉ TOUJOURS PROMETTEUR

Malgré deux années en demi-teinte, le marché du Moyen-Orient demeure solide et toujours prometteur. En dépit de la chute du prix du baril et des conflits régionaux, la zone économique portée par l'Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis et le Qatar devrait connaître une croissance moyenne de 3,3 % par an. 350 livraisons sont prévues d'ici aux dix prochaines années selon l'étude, soit une hausse annuelle de plus de 6 % de la flotte actuelle qui comptait 410 jets d'affaires en 2015. Estimées à plus de 12 milliards de \$, ces livraisons ont également comme principal levier économique les grandes distances séparant les principales villes de la région et leur accès difficile par voie terrestre, stimulant l'offre et la demande sur le marché de l'aviation d'affaires. •



COMPANY



SPAR

© photos :
• Enrique Pardo
• Embraer
• Philip G. Queffelec
• Fred Vergneres
• Sparfell & Partners
• Matthias Just
• Rights reserved



SPARFELL & PARTNERS

INTELLIGENCE IN AIRCRAFT SERVICES

Rocking the business aviation market

*Bouleverser
le marché de l'aviation d'affaires*

SPARFELL & PARTNERS



Philip G. Queffelec
Chairman Sparfell and Partners.

Marco Tulio Pellegrini,
President & CEO of Embraer Executive Jets

After having sold the majority of Masterjet shares to the Luxaviation group in 2015, Philip G. Queffelec could not bring himself to leave the aviation world. His passion led him to once again start a company which, in less than two years from its creation, has already made a name for itself: **Sparfell & Partners.**

Après avoir cédé la majorité des parts de Masterjet au groupe Luxaviation en 2015, Philip G. Queffelec ne pouvait se résoudre à se détacher du monde de l'aviation. Sa passion l'a donc conduit une nouvelle fois à la création d'une société qui, moins de deux ans après sa création, fait déjà parler d'elle : **Sparfell & Partners.**



Fort de son expérience accumulée durant plus de vingt ans dans le milieu de l'aviation d'affaires, Philip G. Queffelec se devait de relever un nouveau défi. Pourtant, le dirigeant n'a semble-t-il rien à prouver dans le milieu de l'aéronautique. Son parcours, enraciné dans la carrière d'un père pilote chez Air France, a amené cet autodidacte à côtoyer le monde de l'hélicoptère en devenant, dans les années 1990, le représentant français de McDonnell Douglas, jusqu'à la création d'une des compagnies d'aviation d'affaires les plus emblématiques du paysage européen : **Masterjet**.

← Commander Philip G. Queffelec with co-pilot Richard Fenwick standing in front of the MD520N after beating the world speed record on Sept 2nd 1992.

With his experience acquired during more than 20 years in the business aviation industry, Philip G. Queffelec wanted to take on a new challenge. And yet, he has no need to prove himself in the aviation industry. His path, which is entrenched in the career of a father who was an Air France pilot, led this self-starter to enter the helicopter world by becoming the French representative of McDonnell Douglas in the 1990s, up until founding one of Europe's most emblematic business jet airlines: **Masterjet**.



Christian Hatje
CEO Sparfell and Partners.



Jason Mulcock
Associate Sparfell and Partners.

PARTNERS AROUND THE WORLD

Following the sale of the airline, Philip G. Queffelec started Sparfell & Partners, a structure based on the concept of a law firm and located in Geneva, “as it remains an essential hub in the European business aviation industry”, said the now-Swiss director.

The company’s primary activity is aircraft consulting and brokerage, for business jets, commercial aviation as well as helicopters. For Philip G. Queffelec, Sparfell & Partners is about “returning to the roots that brought me back to my time within McDonnell Douglas”. Although the company is headquartered in Switzerland, the way it works is rather innovative. Philip G. Queffelec works closely with two well-known partners – Christian Hatje, current CEO of Sparfell & Partners, and Jason Mulcock. The founder has also turned to the best experts, who make up around a dozen members of the partnership.

Located across the world, their number is expected to grow over the coming months. The idea of such a group of experts allows the company to effectively respond across the entire market: “The ability to have partners around the world provides us with access to certain

emerging markets, as well as very important economic zones such as the United States...”, stated the founder of Sparfell & Partners. “The partners, keep their aviation business locally, but work under our banner when needed. Each of these figures is well known in his/her domain in the aviation industry”, highlighted Mr. Queffelec, prior to adding: “There are well-known names both in the commercial aviation sector as well as the helicopter industry. The strength of each partner is not only to fully understand his/her sector, but also his/her market and region. These partners are located across the world and have local knowledge that enables us to access markets that are often difficult to enter”. Last but not least to join is Christian Duhain, former chairman of EADS International (now Airbus), proof of the high level of experience of the company’s partners.



ASSOCIÉS À TRAVERS LA PLANÈTE

À la suite de la vente de la compagnie, Philip G. Queffelec, entreprend la création de Sparfell & Partners, une structure développée sur le concept d'un cabinet d'avocats et localisée à Genève, notamment « *parce qu'il s'agit d'un point incontournable dans le milieu de l'aviation d'affaires en Europe* », souligne le dirigeant désormais Suisse.

L'entreprise a pour principale vocation le conseil et le négoce d'appareils, aussi bien dans l'aviation d'affaires que dans le secteur de l'aviation commerciale et celui de l'hélicoptère. Pour Philip G. Queffelec, l'esprit qui anime Sparfell & Partners est un « *retour aux sources qui me ramène à l'époque de mon activité au sein de McDonnell Douglas* ».

Si la société a fixé son siège en Suisse, son mode de fonctionnement reste cependant novateur. Philip G. Queffelec s'est entouré de deux associés de renom – Christian Hatje, actuel

président directeur général de Sparfell & Partners, et Jason Mulcock –, le fondateur s'est également tourné vers les meilleurs experts. Une douzaine de membres compose en effet ce collège d'associés.

Répartis à travers le monde, leur nombre devrait encore augmenter dans les mois à venir. L'idée d'un tel regroupement d'experts permet en effet à l'entreprise de répondre avec efficacité sur l'ensemble du marché : « *Le fait de disposer de partenaires aux quatre coins du monde permet d'avoir accès à certains marchés émergents, ainsi que des zones économiques très importantes comme celle des Etats-Unis...* », indique le fondateur de Sparfell & Partners. « *Les associés, conservent leur métier de l'aérien localement, mais travaillent sous notre étendard, au besoin. Chacune de ces personnalités est une figure de l'aviation dans son domaine de compétence* », souligne M. Queffelec,

avant d'ajouter : « *On y trouve des personnalités reconnues, tant dans le domaine de l'aviation commerciale que d'affaires ou du monde de l'hélicoptère. La force de chacun est non seulement de connaître parfaitement son secteur, mais surtout son marché et sa région. Ces associés sont présents à travers le monde et ont les connaissances locales qui nous permettent d'accéder à des marchés qu'il est parfois difficile de pénétrer* ». Dernière entrée en date, et non des moindres, celle de Christian Duhain, ancien président d'EADS International (aujourd'hui Airbus), preuve du haut niveau d'expérience des associés de la société.



THE SILC SOLUTION

Having recruited these top players, Sparfell & Partners developed several businesses, including brokerage. The company may be mandated to sell aircraft regardless of the business segment. In under two years, the company is now leading the market, in particular for large aircraft: “We were the first company to be mandated to sell the first four pre-owned A380”, stated Philip G. Queffelec, “the only A380 currently available on the pre-owned market. The ability to take on this challenge means that our skills are recognized at the highest level”. As for business aviation, Sparfell & Partners reports having performed major transactions, especially with the Luxaviation group that gives it access to its large fleet of aircraft.

The Swiss company also remains in high demand from private owners, both in the aircraft acquisition/sales sector as well as for charter flights. The consulting and brokerage

firm accordingly offers a very wide range of activities in order to meet all the needs of the market, and even more so as the creation of Sparfell & Partners heralds an upcoming revolution in business aviation. After 20 years as the head of Masterjet, Philip G. Queffelec drew on inspiration from the commercial aviation industry to give momentum to the business aviation sector through a subsidiary of its Swiss holding company based in Ireland.

Sparfell Lease International Corporation (SILC) was created to develop the concept of leasing business jets with crews. A practice inspired by commercial aviation and the ACMI (Aircraft, Crew, Maintenance and Insurance) model frequently used by major airlines.

While the concept is nothing new, it is however the first time it has been developed in the business aviation sector. This could truly rock the economic landscape of this industry which

is currently facing numerous challenges. The activity is chiefly aimed at major industrial and commercial groups that do not wish to purchase their own aircraft. This solution also targets countries that are increasingly using private transport for the travel needs of government delegations. “We hope to become a key partner for the commercial, business aviation and helicopter sectors in the field of transactions. At the same time, we hope to bring about change to the world of business aviation with the SILC solution”, said Philip G. Queffelec.



LA SOLUTION SILC

Fort du recrutement de ces personnalités, Sparfell & Partners a développé plusieurs activités, dont celle du courtage. La société peut être mandatée pour la vente d'appareils quel que soit le segment d'activité. En moins de deux années d'existence, l'entreprise se retrouve ainsi en tête sur un marché, notamment celui des gros porteurs : « *Nous avons été la première société à être mandatée pour commercialiser les quatre premiers A380 d'occasion, confie Philip G. Queffelec, les seuls A380 actuellement disponibles sur le marché de la seconde main. Le fait de pouvoir relever ce défi signifie que notre compétence est reconnue au plus haut niveau* ».

Concernant l'aviation d'affaires, Sparfell & Partners reconnaît réaliser d'importantes opérations, notamment avec le groupe Luxaviation qui lui permet d'accéder à sa large flotte d'avions. La société suisse reste par ailleurs très sollicitée par les propriétaires privés, tant dans le domaine des acquisitions/ventes de machine

que dans celui des vols à la demande. Le cabinet de conseil et de courtage offre ainsi un très large éventail d'activités afin de répondre à l'ensemble des besoins du marché ; et plus encore, car la création de Sparfell & Partners préfigure également une révolution à venir dans l'aviation d'affaires. Au terme de plus de vingt ans à la tête de Masterjet, Philip G. Queffelec s'est en effet inspiré du monde de l'aviation commerciale pour dynamiser le secteur de l'aviation d'affaires via une filiale de son holding suisse, basée en Irlande : Sparfell Lease International Corporation (SILC), entreprise créée pour développer le concept de location d'avion d'affaires avec équipage.

Une pratique reprise de l'aviation commerciale et du procédé ACMI (Aircraft Crew Maintenance Insurance (Avion-équipage-maintenance-assurance) utilisée fréquemment par les grandes compagnies aériennes.

Si le concept n'est en effet pas nouveau, il est en revanche pour la première fois développé dans le milieu de l'aviation d'affaires.

Ce dernier pourrait véritablement bouleverser le paysage économique de cette aviation en proie actuellement à de nombreuses difficultés. L'activité se destine principalement aux grands groupes industriels et commerciaux qui ne souhaitent plus acquérir d'avions en propre. Cette solution vise également les Etats qui font de plus en plus appel à du transport privé pour les déplacements de délégations gouvernementales. « *Nous avons l'ambition de devenir un pôle incontournable sur l'activité commerciale, d'affaires et d'hélicoptère dans le domaine des transactions. Et en même temps, nous souhaitons apporter un renouveau dans le milieu de l'aviation d'affaires avec la solution SILC.* », commente Philip G. Queffelec.



EMBRAER TOPPING THE LIST

Could the ACMI concept imported into business aviation lead to a change in the behavior of current and future private owners? Without a doubt, according to Philip G. Queffelec: *“The business aviation market has until now been a market of private owners and manufacturers have faced a lot of difficulty selling new aircraft due to the prices on the pre-owned market. A new product such as the SILC solution can only be positive for aircraft manufacturers. We can see that the concept brings great success, as this solution provides numerous advantages. All the benefits of owning have now become inconveniences. Owners buy a product without asking themselves what its depreciation will be over time. Furthermore, owners must take care of maintenance, recruitment of a crew and various administrative aspects. However with this concept, the owner becomes the lessee, exactly like in the automotive sector”.* Payable every month, the contract which runs from two to seven years, includes the choice of

aircraft (new or pre-owned), and crew, and takes into account maintenance, insurance and all activities related to operations. At the end of the contract, the lessee may return the aircraft or purchase it, using the same model as the automotive sector. The lessee may also choose to renew the contract with a different aircraft corresponding to a change in their needs. *“We are pioneers in this sector”*, declared the director, before adding that *“the concept can only grow, as it offers an innovative solution to new challenges for businesses. We provide these clients with a new aircraft under a long-term contract which is often better perceived by shareholders than actually purchasing an aircraft. This approach to optimizing costs is also the same for countries who we believe are a major market for the SILC solution.”* To meet demand, the consortium turned to Embraer, which has proven to be particularly interested in this alternative solution. The choice

of the Brazilian aircraft manufacturer is based on several criteria, as explained by the founder of Sparfell & Partners: *“We considered that Embraer’s business aviation market had an advantage over its competitors, especially in terms of its large range of products that will enable it to cover all market segments. Moreover, as a former representative of McDonnell Douglas, I was also very aware of the fact that Embraer is present in the commercial aviation field, since the approach of a manufacturer in the sector is a real asset for their large range of business aircraft. Over the years, Embraer has forged a solid reputation, both in terms of effectiveness and the quality of its products as well as in terms of reliability and easy maintenance.”*





EMBRAER EN TÊTE DE LISTE

Le concept ACMI importé dans l'aviation d'affaires pourrait-il signifier dès lors le début d'un changement de comportement chez les actuels et futurs propriétaires privés ? Sans aucun doute, selon Philip G. Queffelec : « *Le marché de l'aviation d'affaires est jusqu'à présent un marché de propriétaires privés et les constructeurs ont beaucoup de mal à vendre des avions neufs du fait des prix sur le marché de l'occasion. Un nouveau produit tel que la solution SILC ne peut être que bénéfique pour les avionneurs. Nous notons que le concept remporte un réel succès, car cette solution apporte de nombreux avantages. Tous les bénéfices de la propriété sont aujourd'hui devenus des inconvénients. Le propriétaire s'achète un produit sans se demander quelle sera, à terme, sa dépréciation. Il doit en outre s'occuper de la maintenance, du recrutement d'un équipage et des différents aspects administratifs. Or avec ce concept, le propriétaire devient un loueur, exactement à l'image de ce qui existe dans le secteur automobile* ».

Payable chaque mois, le contrat, qui court sur deux à sept ans, comprend le choix de l'appareil (neuf ou d'occasion), et de l'équipage, et prend en charge la maintenance, l'assurance et l'ensemble des activités annexes liées aux opérations.

A l'issue, le locataire peut rendre l'avion ou l'acquérir, là encore sous le même modèle que celui instauré dans le secteur automobile.

Il peut aussi choisir de renouveler le contrat avec un appareil différent correspondant à l'évolution de ses besoins.

« *Nous sommes pionniers sur ce créneau* », déclare le dirigeant, avant d'annoncer que « *le concept ne pourra que se développer, car il offre une solution innovante aux nouvelles problématiques des entreprises. On apporte à ces clients un avion neuf avec un contrat de longue durée souvent mieux perçu par les actionnaires que l'acquisition réelle d'un appareil. Cette réflexion d'optimisation des coûts est également la même pour les Etats que nous estimons être* ».

un marché important pour la solution SILC. »

Pour répondre à la demande, le consortium s'est tourné vers l'avionneur Embraer, particulièrement intéressé par cette solution alternative. Le choix du brésilien s'est notamment fondé sur plusieurs critères, comme l'explique le fondateur de l'entreprise : « *Nous avons considéré que sur le marché de l'aviation d'affaires Embraer avait un avantage par rapport aux autres avionneurs, notamment en vertu de sa large gamme de produits qui permet de répondre à tous les segments de marché. De plus, en tant qu'ancien représentant de McDonnell Douglas, j'ai également été très sensible au fait qu'Embraer soit présent dans le domaine de l'aviation commerciale, car l'approche d'un fabricant dans le secteur est un véritable atout pour leur gamme d'avions d'affaires. Le constructeur s'est forgé au fil des années une solide renommée, tant en termes d'efficacité et de qualité des produits que de fiabilité et de facilité de maintenance.* »





► The company is in negotiations with Embraer for the acquisition of around 20 Legacy 450/500 to be operated by the Luxaviation group.

While the initial investment is rather high for Sparfell & Partners, in terms of the aircraft order, acquiring its own aircraft will enable it to have better control of investments, including in the future for resale. *“An acquired aircraft remains in any event in our fleet and has a public transport certificate, regardless of the country where it operates. We control the quality of all our services and our investments so that the lessee has no need to manage his transportation tool.”* For the director, the regions that are the most interested in this concept are Europe, the Middle East and Asia. The company has also indicated that funds have been raised to launch the SILC solution in this region. ●

► La société est ainsi en pleine négociation avec le constructeur brésilien pour l’acquisition d’une vingtaine de Legacy 450/500 qui seront exploités par le groupe Luxaviation.

Si la mise de départ est particulièrement importante pour Sparfell & Partners, s’agissant notamment de la commande des appareils, l’acquisition en propre des avions permet en revanche un meilleur contrôle de l’investissement réalisé, y compris dans la perspective, à terme, de la revente. *« L’aéronef acquis reste dans tous les cas dans notre flotte et dispose d’un certificat de transport public, quel que soit le pays où il opère. Nous contrôlons la qualité de l’ensemble de nos prestations et de nos investissements afin que le « loueur » n’ait aucun besoin de gérer son outil de transport ».*

Pour le dirigeant, les régions les plus intéressées par ce concept sont l’Europe, le Moyen-Orient et l’Asie. La société indique d’ailleurs que des fonds sont actuellement levés en vue du lancement de la solution SILC dans cette dernière région. ●

MEBAA™
SHOW

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:





ADVERTORIAL



Together
ahead. **RUAG**

INNOVATION IN BUSINESS JETS

What Customers Want

By Mike Vines

After more than five years performing state-of-the-art interior design, completions, refurbishments, re-styling and business jet cabin interior modifications, RUAG Aviation's Director of Cabin Interior Services and Design, Robin Freigang, is in a pretty good position to know what today's customers are looking for.



Robin Freigang
Director Cabin Interior
Services & Design,
RUAG Aviation

INNOVATIONS ET AVIATION D'AFFAIRE *ce que veulent les clients*

Après avoir passé plus de cinq ans dans la création, la remise à neuf, la finition et le remodelage des intérieurs de cabines et cela au plus haut niveau, le directeur de la création d'intérieur et des services cabines chez RUAG, Robin Freigang est le mieux à même de comprendre que veulent les clients actuels.



USE YOUR OWN DEVICE

“We have all become dependant on our high tech hand held devices and I believe clients don’t want to be separated from them when they fly. If you love your iPhone/iPad why should you not be able to plug it into the aeroplane using an app?”

“Increasingly our clients want the latest technology toys they have in their homes and on their yachts,” explained Freigang. “What they are looking for is personalization and exclusivity and what they are not used to are the limitations of standard cabin configurations.”

People demand customization in every detail with entertainment functionalities and personal space becoming more and more important. The basic needs are high speed connectivity and fast internet with Wi-Fi, in order that they can use personal devices via an app to send their chosen content to the cabin’s large ultra flat-screen HD monitors.

Technological evolution is moving so fast that it’s impossible to predict what personal hand held devices will look like in five years time. They could be smaller but most agree they’ll certainly be smarter. RUAG is focusing on wireless upgrades and display technology, mirroring the clients device’s content in real time. *“So the client can connect any device containing their personal audio and video files and seamlessly stream them to various displays throughout the cabin,”* said Freigang. RUAG is basically disconnecting hardware technologies from the aircraft’s cabin monuments and allowing floating integration through the clients personal device and content.

UTILISER SON PROPRE JOUJOU HIGH-TECH

« Tout le monde est devenu accro à ces joujoux high-tech que sont le portable ou la tablette, et je crois que les clients ne veulent surtout pas arrêter de s’en servir pendant qu’ils effectuent des vols en avion. Si les gens adorent leur iPhone ou leur iPad, pourquoi ne pas leur offrir la possibilité de les brancher en vol par le biais d’une appli ? »

« C’est une tendance lourde : nos clients veulent pouvoir utiliser les derniers jouets high-tech où qu’ils soient, chez eux ou sur leurs yachts, par exemple » Freigang explique. *« Ils veulent de la personnalisation et de l’exclusivité et ils ne sont pas habitués à être limités par la configuration standard d’une cabine d’avion. »*

Les gens veulent de la customisation partout, avec les besoins de divertissement et d’espace allant croissant. Le BA à BA est de leur offrir une connexion à l’Internet ultra-rapide, grâce au Wi-Fi, afin de leur permettre d’utiliser leurs différents terminaux, par le biais d’une appli qui envoie leur contenu sur les écrans ultra larges et haute définition présents en cabine. L’évolution rapide de la technologie ne permet pas de prévoir comment seront les portables dans cinq ans. Ils seront peut-être encore plus petits mais une chose est sûre, ils seront plus intelligents. RUAG s’est penché sur des mises à jour de logiciel et des technologies d’affichage qui reproduisent le contenu du smartphone du client en temps réel. *« Cela permet à nos clients de streamer leur fichiers audio et vidéo sans heurts sur les différents écrans présents dans la cabine, »* décrit Freigang. RUAG détache les technologies liées au hardware des contraintes physiques de la cabine et permet une intégration soft par le contenu du smartphone lui-même.



CUSTOMIZED SOLUTIONS

As an independent service center consultant and integrator, RUAG is offering simple less expensive fully customized solutions. *“We help clients make the upgrade decisions that make sense to them and in that process, create simple and less costly solutions. Our goal is to combine the best available options from the market and help bring them together and to the next level.”*

So far the new division has completed several full cabin upgrades. *“It’s a growing market,”* says Freigang. *“With our innovative approach we are addressing those private owners out there who believe that when they purchase a jet for more than \$50 million, that they deserve to be able to select from all available modern technologies.”*

The company has developed several customized solutions and certified its own Supplemental Type Certificates (STC’s). Even people with new aircraft are fascinated by the freedom of upgrading their IFE and Audio Video on Demand (AVOD) systems to another dimension says the company. Customers are used to using iPad and iPhone apps on the ground and expect them to be fully functioning in their private jet too. *“We’re all used to being connected to the internet via smart phone, via text or email messages at any time, regardless of where we are on the ground. The same applies to our customers, only they are up in the air,”* said Freigang. *“Today’s technology allows for a fantastic range of solutions. We make these products available to our customers and outline options which in many cases come along with a surprisingly low cost of investment. As a by-product the aircraft’s cabin management system becomes a lot easier to use, as all seats on the modified aircraft are equipped with a power socket, USB port and an HDMI interface.”*

One of RUAG’s latest cabin designs (shown with the blue sky ceiling) shows the developments which can be operated through an iPad. ►

SOLUTIONS CUSTOMISÉES

RUAG est une société de consulting et d’intégration indépendante ce qui lui permet de proposer des solutions simples, moins chères et entièrement customisées. *« Nous aidons nos clients à prendre les décisions de mise à niveau qui leur conviennent and ce faisant nous créons des solutions simples et moins coûteuses. Notre but est de combiner les meilleures options disponibles pour atteindre un niveau supérieur. »*

La nouvelle division a déjà complètement remis à niveau plusieurs cabines. *« C’est un marché en pleine expansion »,* opine Freigang. *« Notre approche innovante nous permet de cibler la clientèle privée qui estime que si elle débourse \$50 millions pour acquérir un avion, elle est en droit de choisir le meilleur de ce que peut leur offrir la technologie moderne. »*

La société a développé plusieurs solutions customisées et a fait certifier ses STC (*Supplemental Type Certificates*). Même les clients à la pointe de l’aviation moderne sont fascinés par la liberté qui leur est offerte de moderniser leur IFE et leurs systèmes d’audio et de vidéo à la demande, leur permettant d’atteindre une nouvelle dimension.

Les clients ont l’habitude d’utiliser leurs différentes appli iPad et iPhone au sol et veulent pouvoir continuer à le faire dans les airs, dans leurs jets privés. *« Nous sommes tous habitués à être connectés à l’Internet grâce à nos smartphones, de pouvoir envoyer des textos ou des emails en permanence, peu importe l’endroit où on se situe. Eh bien, c’est la même chose pour nos clients, sauf qu’ils sont dans les airs, »* indique Freigang.

« La technologie actuelle propose tellement de solutions fantastiques. Nous offrons ce genre de solutions à notre clientèle et mettons l’accent sur des choix qui souvent ne requièrent qu’un petit investissement. Une des retombées est que le système de management de la cabine est beaucoup plus facile à utiliser et que tous les sièges dans la cabine modifiée sont équipés d’une prise de courant, d’un port USB et d’une interface HDMI. » Une des cabines récentes de ►



► “A full surround sound audio system installation would be one option but if you buy nice active sound cancelling headphones the solution costs much less. It all depends on the customers requirements,” said Freigang. Standard aircraft down-times for large maintenance events at RUAG are usually around two to six weeks. The 8C major inspection event on Bombardier Global aircraft gives enough time to redesign the entire cabin at the same time as the maintenance event, however, only small upgrades such as replacing bulkheads and monitors could be replaced in just a couple of days and, “putting in an HD cable and plug for iPad use is not exactly rocket science,” added Freigang.

CABIN INTERIOR DESIGN STUDIO

In August RUAG opened its new dedicated cabin design showroom at its Munich base. This will make it easier for customers to be at the centre of the creative process as they are guided through the process of choosing the materials and finishes that best reflect their personal style. As well as stocking hundreds of carpets, leathers, fabrics, stones, veneers and special surface applications the company also displays alternative manufacturing methods, modern innovations and cabin accessories. This is achieved by employing state-of-the-art 3D and 2D visualization techniques allowing customers to virtually apply potential designs to their aircraft.

Although clients are invited to meet at the center to check out their first interior design directions; if they prefer this can be organized at any other location of their choice. This is highly valued by clients and is a core element for VIP customer services. One customer is regularly visited at his home base of Mumbai by Freigang to keep his customized project updated and help speed completion.

The latest design direction for a Bombardier Global sized aircraft cabin recently released by RUAG show ‘woodless’ cabins and full flat integrated 4K monitors, through Wi-Fi, iPad streaming and touch screens. “Requests for alternatives to wood veneer are picking up,” says Freigang – “As modern luxury cars show less wood facings – they come with alloys, fine leather stitching and incorporate smooth carbon fiber finishes.”

►RUAG (celle avec le plafond bleu) permet de démontrer toutes les opérations qui peuvent être effectuées grâce à l’iPad.

« Une option d’installation est un système audio de Surround Sound mais plus économiquement on peut aussi utiliser un casque à écouteur performant qui annule le bruit extérieur. Tout dépend de ce que veut le client, » ajoute Freigang. Des grosses révisions pour des appareils standards nécessitent deux à six semaines d’immobilisation au sol chez RUAG.

Un des services offerts, notamment sur les avions Bombardier Global, est l’inspection majeure 8C qui permet de complètement remodeler la cabine ainsi que de simultanément effectuer tous les travaux d’entretien requis.

En revanche deux journées suffisent pour des petits ajustements, comme par exemple le remplacement d’écrans ou de cloisons et selon Freigang « ce n’est pas sorcier d’ajouter un câble HD et une prise pour iPad. »

STUDIO POUR LA CRÉATION ET LE DESIGN DES CABINES

C’est dans ses installations de Munich que RUAG a inauguré un studio dédié au design des cabines. Cela permet à ses clients d’être au centre du processus créatif, et d’être guidés dans le choix des matériaux et de la finition les plus conformes à leurs préférences. L’unité stocke une grande quantité de moquettes, cuirs, tissus, différentes pierres, des vernis ainsi que différents matériaux de recouvrement des surfaces mais elle propose aussi des méthodes de fabrication alternatives, des innovations technologiques ainsi que des accessoires de cabine. Le client peut visualiser le design qu’il a choisi et virtuellement l’appliquer à la cabine de son appareil en utilisant la dernière technologie de modélisation 2D et 3D sur ordinateur.

Les clients sont invités au studio pour leur permettre de se faire une première idée du design de leur cabine. Mais RUAG peut aussi organiser cette étape ailleurs s’ils le désirent, dans un endroit de leur choix. Les clients apprécient particulièrement cette flexibilité, qui est une donnée fondamentale du service client chez RUAG. Freigang rend régulièrement visite à un des clients de la société basé à Mumbai afin de suivre l’évolution de son projet customisé et l’aider à l’achever plus rapidement.

Le design le plus récent produit par RUAG pour la cabine d’un avion Bombardier Global est sans boiseries avec des écrans plats intégrés et tactiles, incluant du Wi-Fi et du streaming depuis l’iPad. « La demande pour des alternatives aux panneaux boisés est en plein croissance, » indique Freigang. « C’est la même tendance pour les modèles de voiture de luxe où il y a moins de boiseries - mais de plus en plus de mélanges de matériaux, avec des finitions cousue en cuir et de la fibre de carbone intégrée. »



RUAG ONE-STOP-SHOP

“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.”*

The company offers a one-stop-shop portfolio of services that covers the entire lifecycle of an aircraft. From maintenance, repair and complete overhaul to cabin refurbishment, cockpit upgrades and painting. The advantage being that this full range of services can be completed in a single down-time, saving money and minimizing disruption to the owner. This has led to solid growth. *“Over 500 customers and operators around the world already benefit from our high class quality and services,”* says Ebach. *“By the end of 2016, RUAG Aviation will be serving more customers than ever before.”* RUAG Aviation is an approved Part 21/J EASA Design Organization, Part 21/G Production Organization, and Part 145 EASA Maintenance Organization.

The company offers full cabin modifications for Embraer, Bombardier, Gulfstream and Dassault Falcon models at RUAG’s center of excellence in Munich as well as its facilities in Switzerland. Since start-up, five years ago, the cabin interiors division has modified, refreshed and re-configured around 36 business jets. One of its earliest projects saw the company converting a 50-seater CRJ 200 Regional Jet to a private VIP configuration. In 2016 the company will have performed 12 minor and major projects; the last two being a full cabin interiors material restyling of an elderly Challenger 604 and a major floor plan upgrade to a newly delivered Global 6000. •

RUAG EST UN ONE-STOP-SHOP

« Cela fait 30 ans que RUAG est une des forces dominantes dans l’aviation d’affaire et notre société continue d’augmenter son nombre de clients, » affirme André Ebach le MD des avions d’affaire chez RUAG Aviation. *« Nous avons une clientèle globale avec laquelle nous avons bâti des relations sur la durée et dont nous prenons le temps de comprendre les besoins. »*

La société propose un one-stop-shop de services qui couvrent la vie entière d’un appareil, de l’entretien et la révision complète des jets à la remise à niveaux des cabines et des postes de pilotage, sans oublier la peinture de l’appareil. RUAG peut tout faire en une fois, minimisant le coût et le dérangement pour le propriétaire de l’avion immobilisé au sol. Cela lui a permis de maintenir une saine croissance. *« Nous fournissons ces services haut-de-gamme à 500 clients et opérateurs dans le monde et nous pensons que d’ici la fin 2016 nous aurons une clientèle plus importante qu’à n’importe quel autre moment dans notre histoire, »* poursuit Ebach.

RUAG a été certifié comme société de design Part 21/JEASA, société de production Part 21/G et d’entretien Part 145 EASA.

L’entreprise propose des modifications complètes de cabine aux différents modèles d’Embraer, Bombardier, Gulfstream et Dassault Falcon à son centre d’expertise munichois ainsi qu’à ses installations en Suisse.

Depuis son lancement il y a cinq ans, la division cabine a modifié, remis à jour et remodelé environ 36 jets. Un de ses premiers projets a été de transformer un avion régional CRJ 200 de 50 sièges en un jet privé haut-de-gamme. En 2016, la société a terminé 12 projets, certains mineurs et d’autres beaucoup plus importants.

Les deux projets les plus récents étant le remodelage des matériaux à l’intérieur d’une cabine d’un vieux Challenger 604 et la remise à neuf des sols d’un Global 600 qui avait été livré récemment. •



ONROAD



FERRARI 488 GTB

— *Ferrarissima* —

Par/By Benjamin & Jean-Michel Salmon
© Ferrari W Europe/B & JM Salmon





AS UNEXPECTED AS IT IS SUBLIME TO BEHOLD, RIDE OR DRIVE, THIS NEW DIVA FROM THE MARANELLO-BASED MANUFACTURER IS THE SUCCESSOR TO THE 458 ADOPTING THE MAJORITY OF ITS TECHNICAL TRAITS. THIS 488 DEMONSTRATES ONCE AGAIN THAT A FERRARI IS ABOVE ALL ABOUT THE ART OF LIVING AND NOT NECESSARILY IN THE FAST LANE!

AUSSI INATTENDUE QUE SUBLIME À ADMIRER, À CONDUIRE OU À PILOTER, CETTE NOUVELLE DIVA DU CONSTRUCTEUR DE MARANELLO VIENT SUCCÉDER À LA 458 DONT ELLE REPREND L'ESSENTIEL DES BASES TECHNIQUES. CETTE 488 DÉMONTRE DE NOUVEAU QU'UNE FERRARI, C'EST AVANT TOUT UN ART DE VIVRE ET PAS OBLIGATOIREMENT À GRANDE VITESSE !



GTB : UNE APPELLATION MYTHIQUE !

Déjà quarante années écoulées depuis la 308 GTB, la première à porter cette appellation ! Conçue sur la base de la 458 Italia, déjà présentée dans UJ, cette dernière née propose 100 cv de plus que sa devancière mais 85 kg de moins, grâce aux « éléments allégés », l'adoption d'un Turbo et enfin intègre des systèmes électroniques du dernier cri. La belle demeure un joyau de la production automobile actuelle sur les traces de « Laferrari » supercar hybride dont la conception dépassait un simple exercice de style... Des lignes fascinantes, fluides encore sublimées par cette vaste prise d'air au dessus des épaules : un clin d'œil indéniable à la 308 GTB.

GTB: THE LEGENDARY MONIKER

Over 40 years ago, the 308 GTB was the first in the line of the Gran Turismo Berlinetta. Designed on the basis of the 458 Italia, previously presented in UJ, this newcomer offers 100 HP more than its predecessor and is 85 kg lighter, thanks to "lightweight elements", the adoption of a Turbo engine and the latest generation of electronic systems. This beauty remains a gem of current automotive production following in the footsteps of the "Laferrari" hybrid supercar whose design surpassed a simple stylistic exercise... Fascinating lines, fluid yet enhanced by the large signature air intake scallop: an obvious reference to the 308 GTB.



and truly responsive dual-clutch 7-speed transmission and finally the adoption of active shock absorbers: a true car for engineers. You can feel the technology transfer from the race track to the road, and it feels good! The cabin uses the refined elements of the 458 integrating a new infotainment system as well as a hands-free keyless access.

V8 ENGINE: WELCOME TO TURBOCHARGING

Beneath its "showcase" exterior, it is the IHI twin-turbo 3.9 L V8 mid-rear engine that takes center stage. With power climbing to 670 HP up from 458 and torque at 760 Nm, it can be felt behind the wheel of this ultra sporty and radical coupé which borders on a race car with extraordinary performance.

From 0 to 100 km/h in 3 seconds, 0 to 200 km/h in 8.3 seconds and a top speed of over 330 km/h... And yet, this Diva is more than just impressive figures, it offers comfort rarely found on board a super car of this category. With similar performance to the LaFerrari, with their combined 963 HP... No surprise that this engine came out on top as the "International Engine of the Year".

This award-winning twin-turbo V8 powers the 488 GTB as well as the 488 Spider version (in blue in the photos). The "house V8" can really sing with a register ranging from deep bass to wailing high notes. The sound is not diminished compared to the "atmosphere" of the previous generation and especially the rest is designed perfectly in line with these upgrades: useful but not intrusive electronic aids, an optimized





MOTEUR V8 : BIENVENUE À LA SURALIMENTATION

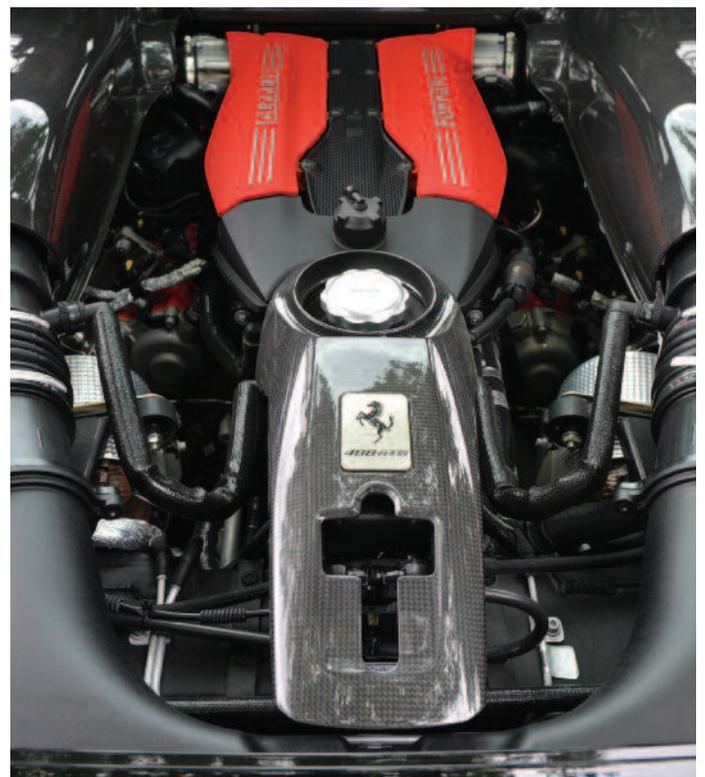
C'est sous « la vitrine » en position centrale AR que trône en majesté le V8 3,9 l suralimenté par deux turbos IHI. La puissance passe à 670 ch par rapport à la 458, le couple à 760 Nm et tout cela se ressent au volant de ce coupé ultra sportif et radical proche d'une voiture de piste aux performances totalement hors du commun...

Le 0 à 100 km/h tombe à 3 secondes, le 0 à 200 km/h à 8,3 secondes et la vitesse de pointe dépasse les 330 km/h... Mais, cette Diva n'est pas qu'une extase de chiffre, elle offre un confort rarement rencontré à bord d'une super car de cette catégorie. Ses performances avoisinent celle de LaFerrari, avec ses 963 ch cumulés ...

Pas étonnant que ce moteur sorte grand vainqueur du challenge « International Engine of the Year » La plus prestigieuse récompense revient donc à ce V8 bi-turbo qui propulse notre 488 GTB tout comme sa déclinaison 488 Spider (en robe bleue sur les visuels ci contre).

Les vocalises du « V8 maison » offrent un répertoire qui s'étend des basses profondes aux aigus stridents, à l'approche du rupteur. La sonorité n'est en rien dégradée par rapport à « l'atmo » de la génération précédente et surtout le reste se veut en parfaite adéquation avec ces évolutions : des aides électroniques efficaces sans se révéler intrusives, des passages de rapports de la BV7 (robotisée) optimisés et vraiment communiquant, enfin l'adoption d'amortisseurs actifs : une authentique voiture d'ingénieurs.

On sent là le transfert des technologies de course aux routières, et cela sent vraiment bon ! L'habitacle, quant à lui, reprend les éléments raffinés de la 458, en intégrant notamment un nouveau système d'info-divertissement mais aussi une clef mains-libres.





BEHIND THE WHEEL: PURE THRILLS WITH A MATCHING LOOK

The 488 GTB offers pure propulsion and this unparalleled power that remains controllable passes entirely through the rear axle...

This calls for the modesty of users. Behind the wheel, it is a real treat with ever-present driving comfort, driving is almost disconcertingly easy, short of overestimating one's own skills... Clearly such cavalry requires thought, judgment and some experience to be fully utilized. The stunningly finished body is composed of 11 different aluminum alloys combined with other precious metals. According to the manufacturer, average consumption is around 11.4 L/100 km, we measured 13 L with intense usage, which remains more than reasonable given the available torque and power! Ferrari has recently come out with a 488 Spider version: its V8 vehicle with the most powerful mid-rear engine ever designed.

Ferrari was the first manufacturer to introduce the retractable hardtop roof on a vehicle equipped with this specific architecture. This solution allows for reduced weight (-25 kg) and improved comfort in the cabin compared with the classic fabric soft-top version. The overall design does not detract from "la Musica" and has managed to renew the easily recognizable sound of a Ferrari engine, despite its configuration: an exceptional sports vehicle with high performance, without forgetting the vehicle dynamics to make it faster, easier to handle and more responsive. The roof retraction mechanism proved to be extremely smooth and it only takes 14 seconds to take down or put up.

The impression of the V8 T is seductive but never invasive when the roof is down. This is clearly the most efficient Spider that Ferrari has ever built in terms of aerodynamics. ■





AU VOLANT : UN PUR PLAISIR AU GOUT D'ESTHÈTE !

La 488 GTB reste une pure propulsion, donc, cette puissance inouïe mais jamais démesurée « passe » uniquement par l'essieu AR... Cela appelle la modestie des utilisateurs.

Au volant, c'est un pur régal avec un agrément de conduite omniprésent, une facilité presque déconcertante, à moins de surestimer vraiment ses propres capacités... Bien sûr, une telle cavalerie nécessite réflexion, discernement et un peu d'expérience pour être pleinement utilisée. Le châssis, hyper abouti est composé de 11 alliages d'aluminium différents combinés avec d'autres métaux nobles.

La Consommation moyenne, d'après les données constructeur se situe à 11,4 l/100 km, nous avons relevé 13 l en utilisation assez intensive, ce qui reste des plus raisonnables vu le couple et la puissance disponibles ! Ferrari propose également depuis peu sa 488 en version Spider : son véhicule V8 à moteur central arrière le plus puissant jamais conçu. Ferrari a été le premier fabricant à introduire le toit rigide escamotable sur un véhicule doté de cette architecture particulière.



Cette solution permet de réduire le poids (- 25 kg) et d'améliorer le confort dans l'habitacle par rapport à la version à toit souple en tissu classique. Ce bel ensemble n'occulte pas « la Musica » et a su reconduire une sonorité de moteur Ferrari facilement reconnaissable, malgré sa configuration : un véhicule sportif hautes performances d'exception, sans oublier la dynamique du véhicule qui le rend plus rapide, plus maniable et plus réactif.

Le mécanisme de rétraction du toit se déploie en seulement 14 secondes. L'empreinte du V8 T est séduisante, mais jamais envahissante lorsque le toit est rétracté. Nous sommes à l'évidence devant le Spider de Ferrari la plus efficace au niveau aérodynamique jamais construite. ■



Les auteurs tiennent à remercier tout particulièrement Mme Sophie Bienaimé, Messieurs, Georges de Panafieu, Olivier Stirneman et toute l'équipe du domaine de Chantilly pour leur accueil. Nos remerciements également à Mr. Pierre Duval, pilote et propriétaire de ce superbe Waco qui nous a également donné la possibilité de ces prises de vues.



© photos :
• Buster + Punch
• Kronfoto
• Magnus Torsne
• Richard Gooding

BUSTER + PUNCH



BETWEEN MODERNITY & CONFORMISM

Elegance has no name.
However, there are designers who know how to
reveal the appeal of the most mundane object.
Such is the case for the Buster + Punch design studio
created in 2013 by the well-known designer
Massimo Buster Minale.

ENTRE MODERNITÉ & CONFORMISME

L'élégance ne porte pas de nom.
Pourtant, il est des designers qui savent réveiller
l'attrait d'un objet pour le moins commun.
C'est le cas du cabinet de design Buster + Punch
créé en 2013 par le célèbre designer
Massimo Buster Minale.

BY FRÉDÉRIC VERGNÈRES



BEHIND THE ITALIAN SOUNDING NAME IS IN FACT AN ENGLISH DESIGNER WHO IS COMPLETELY ENTHRALLED BY THE STARK WORLD OF "INDUSTRIAL" STYLE.

AN INDIRECT ALLUSION TO THE UNITED KINGDOM AND ITS HISTORY AT THE FOREFRONT OF THE INDUSTRIAL REVOLUTION. BEYOND HISTORY AND THIS TIMELESS STYLE, MASSIMO BUSTER MINALE IS INSPIRED BY LIFE IN LONDON: ITS FASHION, ITS MUSIC AND ABOVE ALL ITS POWERFUL COUNTERCULTURE THAT IS SO DEAR TO THE BRITISH SPIRIT. FROM LAMPS TO MOTORCYCLES TO INTERIOR DESIGN, BUSTER + PUNCH TRANSFORMS TIMELESS OBJECTS INTO WORKS OF ART. EACH PIECE IS MANUFACTURED USING RAW MATERIALS SUCH AS STEEL, BRONZE, LEATHER AND WOOD. THE SAME GOES FOR COLORS: GRAPHITE, STONE AND ALUMINUM. THE IDEA IS TO APPLY DESIGN TO OBJECTS FROM DAILY LIFE SUCH AS THE CEILING LIGHT AND ITS REDESIGNED FILAMENT BULBS. LIGHT SWITCHES AND DOOR BELLS HAVE ALSO BEEN REINVENTED.



Massimo Minale

DERRIÈRE CE NOM À CONSONANCE ITALIENNE SE CACHE EN RÉALITÉ UN DESIGNER BRITANNIQUE ET TOTALEMENT SÉDUIT PAR LE MONDE BRUT DU STYLE « INDUSTRIEL », ÉVOCACTION DÉTOURNÉE DU ROYAUME-UNI ET DE SON HISTOIRE QUI LE FIT RENTRER LE PREMIER DANS L'ÈRE DE LA RÉVOLUTION INDUSTRIELLE. MAIS AU-DELÀ DE L'HISTOIRE ET DE CE STYLE INTEMPOREL, MASSIMO BUSTER MINALE S'INSPIRE DE LA VIE LONDONNIENNE :

SA MODE, SA MUSIQUE, ET SURTOUT SA PUISSANTE CONTRE-CULTURE SI CHÈRE À L'ESPRIT BRITANNIQUE. DE LA LAMPE À LA MOTO EN PASSANT PAR L'ARCHITECTURE INTÉRIEURE, BUSTER + PUNCH TRANSFORME DES OBJETS SANS ÂGE EN ŒUVRE D'ART. ET CHACUNE DES PIÈCES FABRIQUÉES EST RÉALISÉE AVEC DES MATÉRIAUX BRUTS : ACIER, BRONZE, CUIR, BOIS. IDEM DU CÔTÉ DES COULEURS :

GRAPHITE, PIERRE, ALUMINIUM. LE DESIGN S'INSTALLE SUR DES OBJETS DE LA VIE COURANTE TELS QUE LE PLAFONNIER ET SES AMPOULES AU FILAMENT REDESSINÉ. INTERRUPTEURS, PRISE ET BOUTONS DE PORTE SON ÉGALEMENT RÉINVENTÉS.





→ Recognized for its talent laboratory, the London-based label already has numerous celebrity followers around the world. Thanks to its “cosmopolitan” style, Buster + Punch is a reference that could apply its ideas and concepts to the development of business jet cabins.

For the time being, it remains only a project. For Buster + Punch to succeed in entering into the sphere of the major players in this industry, the brand needs to get closer to its devoted clients. Accordingly, after two boutiques, one in London and the second in Stockholm, the founder Massimo Minale is already heading for new horizons.

The designer plans on opening two new shops in the United States by 2019: one in New York and the other in Los Angeles. Two cities with distinct artistic influences and both the El Dorado of contemporary art. ■

HOME SWEET HOME

But beyond the simple objects that surround us, the essence of this label's work can be found in the customization of motorcycles. An experienced motorcycle enthusiast, Massimo Minale totally let loose on superb creations based on a Harley 1200 for his Boneshaker 79 concept or on an older Honda 550 for the Boneshaker Black. A very trendy and pure retro British style. This style can also be found in its furniture concepts such as the RockStar; bar cabinet ready to welcome the best “Blended” or “Single Malt” Scotch whiskey.

Among others. From furniture the next step was logically interior design, which the studio entered into this year with work on the customization of interior spaces. While exploring ideas, the potential buyer may also “walk around” in the concepts such as the “Guitar Museum” or on the other side of the spectrum “The Penthouse”, a refined apartment with an ever-present vintage feel. →

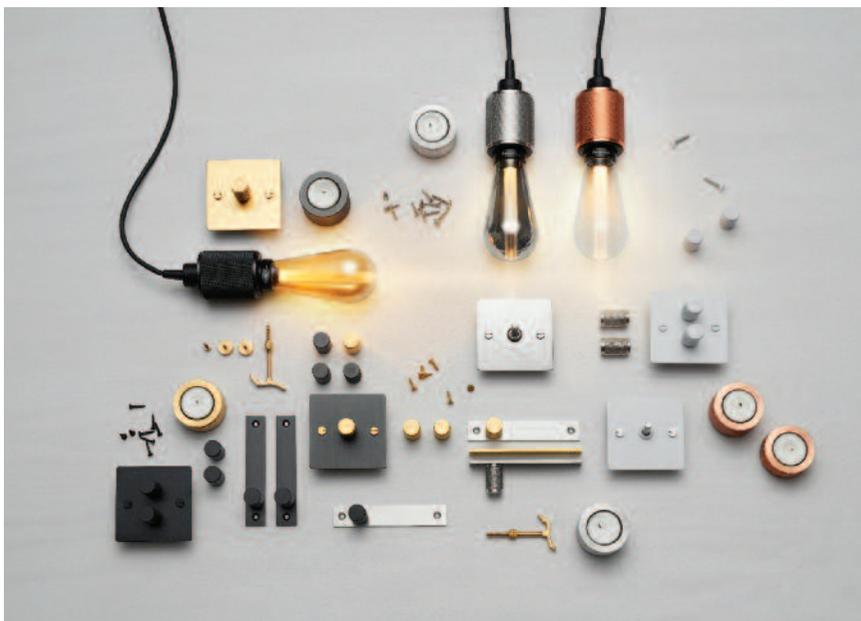




HOME SWEET HOME

Mais au-delà des objets simples qui nous entourent, l'essence même du travail de création se retrouve dans la personnalisation des motos. En amateur éclairé de deux-roues, Massimo Minale s'est ainsi totalement laissé aller à de superbes réalisations sur les bases d'une Harley 1200, pour son concept Boneshaker 79, ou d'une vieille Honda 550 pour celui de la Boneshaker Black. Un pur style rétro britannique très tendance qui se retrouve bien évidemment sur ses concepts de meuble, notamment le RockStar ; meuble bar prêt à accueillir les meilleurs « Blended » ou « Single Malt » Scotch Whisky d'Écosse.

Entre autres. Et de l'ameublement au design intérieur, il n'y a qu'un pas, franchi par le cabinet de design qui travaille cette année sur la personnalisation d'espaces intérieurs. Au détour des idées, l'acheteur potentiel peut ainsi se « promener » à travers des concepts tels que le « Guitar Museum » ou, à l'inverse, dans celui du « The Penthouse », appartement épuré mais à l'aspect, encore une fois, vintage.



Reconnu pour son laboratoire à talent, le label londonien a déjà fait des émules auprès de nombreuses célébrités à travers le monde. Et forte de son style « cosmopolitain », la marque Buster + Punch est une référence qui pourrait développer ses idées et ces concepts vers l'aménagement de cabine de jets d'affaires.

Pour l'heure il n'est question que de projet. Si la marque a emporté son pari d'entrer dans la sphère des grands de ce monde, Buster + Punch se doit encore de se rapprocher de sa clientèle fétiche. De fait, après deux boutiques, l'une à Londres et la seconde à Stockholm, le fondateur, Massimo Minale, s'envole d'ores et déjà vers de nouveaux horizons.

Le designer prévoit en effet l'ouverture aux États-Unis, d'ici à 2019, de deux nouveaux magasins : l'un à New-York et l'autre à Los Angeles. Deux villes aux influences artistiques distinctes et toutes deux « eldorado » de l'art contemporain. ■



World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE



● Country Distribution List

(February 2015)

Abu Dhabi, UAE

Andorra

Argentina

Austria

Australia

Bahamas

Bahrain

Belarus

Belgium

Bermuda

Brazil

Cameroon

Canada

Cayman Islands

Channel Islands

China

Croatia

Cyprus

Czech Republic

Denmark

Dubai, UAE

Ecuador

Egypt

Estonia

Finland

France

(mainland and Corsica)

French Polynesia

(Bora Bora, Paitia Tahaa,

Moorea)

Gabon

Germany

Gibraltar

Greece

Grenada

Guernsey

Guatemala

Hong Kong

Hungary

Iceland

India

Indonesia

Iran

Ireland

Isle of Man

Israel

Italy

Ivory Coast

Japan

Jordan

Kazakhstan

Kenya

Kuwait

Latvia

Lebanon

Libya

Liechtenstein

Luxembourg

Madagascar

Malasia

Malta

Maldives

Mauritania

Mexico

Monaco

Morocco

Namibia

Netherlands

New Zealand

Nigeria

Norway

Oman

Pakistan

Poland

Portugal

Qatar

Russia

Saint Barthélemy

Saint Croix

Saint Martin

Saint Thomas

Saudi Arabia

Senegal

Singapore

Slovenia

Slovakia

South Africa

Spain

Sweden

Switzerland

Syria

Tanzania

Thailand

Tunisia

Turkey

UAE

Ukraine

United Kingdom

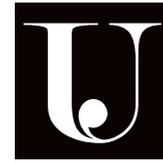
(England, Northern

Ireland, Scotland, Wales)

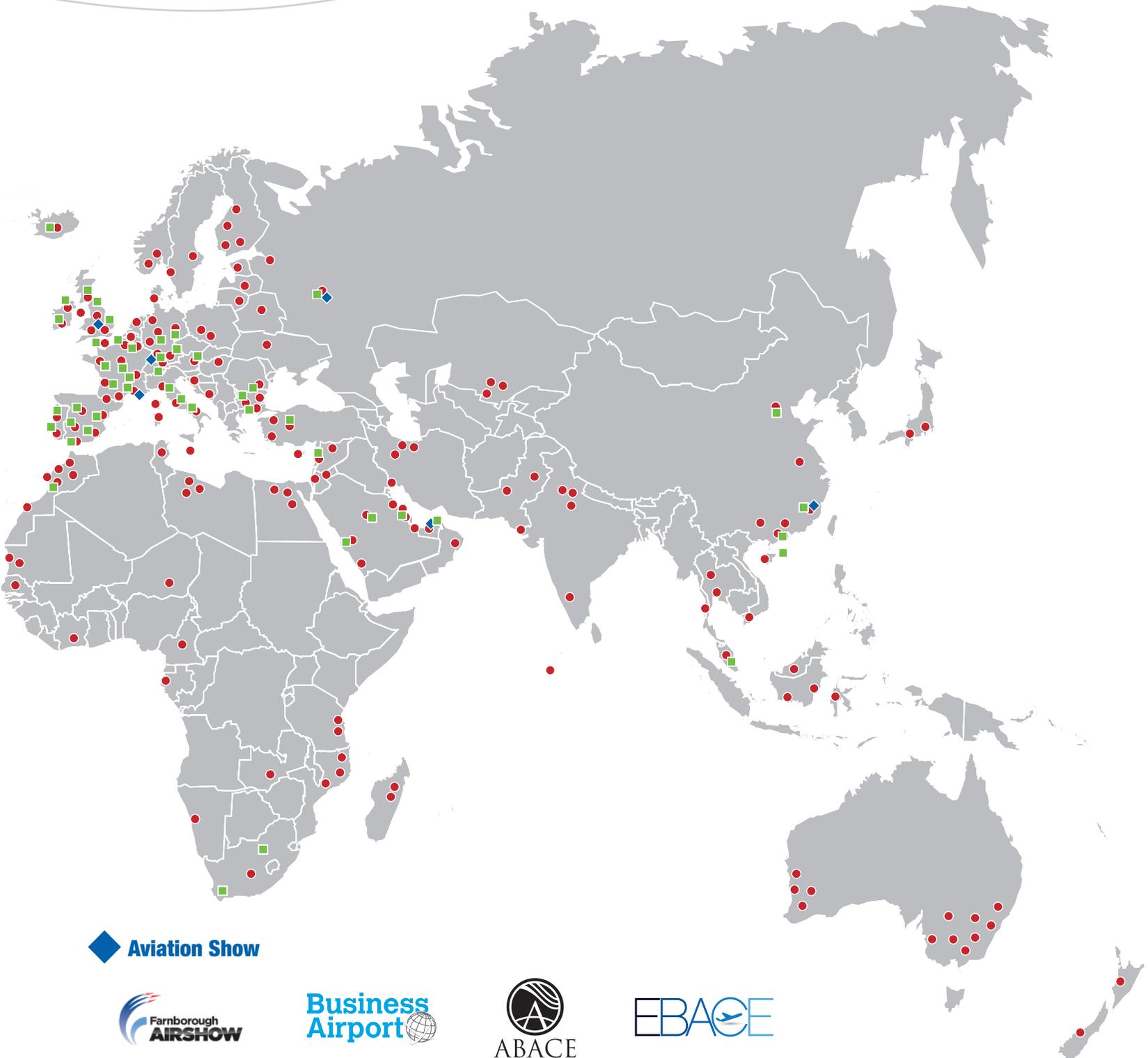
USA

Vietnam

Zambia



ULTIMATE JET



◆ Aviation Show





World point Distribution

ULTIMATE JET MAGAZINE

Distribution partners

(February 2015)

Austria

Jetalliance
Tyrolean Jet Services

Bahrain

Comlux Middle East

Belgium

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

Brazil

Signature Flight Support

Canada

Signature Flight Support

Channel Islands

Interceptor Aviation

China

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

Czech Republic

ABS JETS
Bell Helicopter Europe
Grossman Jet Service

France

ADP - Hall Embarquement
Advanced Air Support
Aéla Assurances
Aéroport Cannes-Mandelieu
Aéroport international du Castellet
Air & Compagnie
Air Partner
Aircraft cleaning services
ATR
Aviapartner Nice S.A.S./ Signature Flight Support
Aviaxess
Azur Helicoptere
BCA
Boutique du pilote
Cannes Aviation
Carat
CCI Aéroport de St Tropez
Cleanjet
Compagnie Aérovision
Dassault Falcon Services - FBO
Eurocopter
FC Nantes
FlightSafety International
French Aviation
Glasscockpit
Groupe M
Hall Accueil ADP
Héli Riviera
Héli-Challenge
Héli-First
IFAERO
IXAIR
Jet Azur
Jet Ex

Landmark

Landmark Aviation
MasterJet
Mont Blanc Hélicoptères
MPG Havas Media France
Oya Vendée Hélicoptères
Pilot Shop
Rockwell Collins France
SAF
Signature Flight Support
Signature T1
Signature T2
Sud Air Equipement
Swissport
UNIAIR
UNIJET
Universal
Valljet

Germany

Aero-Dienst GmbH & Co. KG
BAS Berlin Aviation Service GmbH
CAS Cologne Aviation Service
DAS Dusseldorf Aviation Service
DC Aviation GmbH
ExecuJet Europe GmbH
FAS Frankfurt Aviation Service
HAS Hamburg Aviation Service
IQJETS
Jet Aviation Dusseldorf
MAS Munich Aviation Service
RAS Rheinland Air Service
RUAG Aviation FBO
Signature Flight Support
Swissport

Greece

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

Hong Kong

AsiaJet
Jet Aviation Hong Kong
MetroJet Ltd
Signature Flight Support

Iceland

SouthAir Iceland

Ireland

Private Sky
Shannon Airport
Signature Flight Support
Westair Aviation
Westlands Hangar

Italy

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

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

Kazakhstan

Comlux KZ

Lebanon

Cedar Jet Center
Executive Aircraft Services

Luxembourg

FlyingGroup Luxembourg
Jettly 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
Marengo Swisshelicopter
MasterJet
Netjets
OnAir
PrivatAir
PrivatPort / Swissport
RUAG Aviation (FBO)
Ruag Schweiz AG
Swift Copters
Swissport Int'l Ltd. Station Basel
TAG AVIATION SA

Turkey

ExecuJet Bilen Air Service

United Arab Emirates

Al Bateen Executive Airport
DC Aviation Al-Futtaim
DUBAI WORLD CENTRAL
ExecuJet Middle East LLC
Jet Aviation Dubai
JetEx
ROYAL JET
United Aviation Services

United Kingdom

AVIATOR Hotel
Biggin Hill Airport Limited
Blackpool Airport
Blink
Cello Aviation
Cessna Aircraft Company
Corporate Jet Management
Doncaster Airport
Eniskillen Airport
ExecuJet UK Ltd.
Exeter International Airport
FlyMeNow
FreshAir (UK) Ltd.
Global Flight Solutions
Hangar 8
Harrods Aviation
Hawker Beechcraft Intl Service Company
Hunt & Palmer
International JetClub Ltd
JetAviation UK Ltd
JetCentre
LEA London Executive Aviation
Oxfordjet
PremiAir Global
Rizon Jet UK Limited
Royal Jet
SaxonAir Charter Ltd,
Servisair
Servisair GlobeGround
Signature Flight Support
Tag Aviation
Titan Airways
Weston Aviation

USA

Signature Flight Support



VIP TAILOR MADE JOURNEYS
ALL AROUND THE WORLD

VOYAGES CLEFS EN MAINS

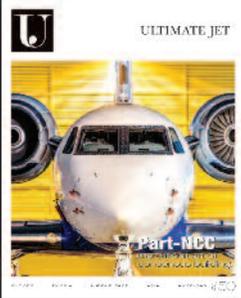
**LET YOURSELF
BE TAKEN AWAY**

**LAISSEZ VOUS
TRANSPORTER**

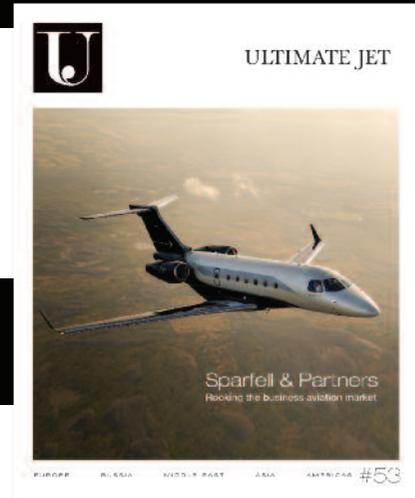
+33 (0) 1 48 16 00 00
luxuryaccess@jetmonde.com



Subscribe now Abonnez-vous



ULTIMATE JET



Single subscription
Abonnement simple

40€ year an 6 issues numéros

70€ 2 years 2 ans 12 issues numéros

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



Corporate Offer
Spécial Entreprises

Multi-copies subscription pack - Pack Abonnement Multi-Exemplaires

Get several copies of each issue at a discount price.

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

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

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

Mme Mlle M.

Company / Société :

Surname / Nom :

Name / Prénom :

Address / Adresse :

City / Ville:

Postal code / Code Postal :

Country / Pays :

Tel.:

E-MAIL :

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

Please find enclosed my payment of _____ € to Callixo

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

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

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

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

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

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

Card Number

N° Carte Bancaire :

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

Expiration - Date d'expiration : /

Date :

Signature :

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

Société UJ MEDIA

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

FORMATION
STAGE
QT



parishelicoptere.fr

Agr : FR.ATO.0047



FORMATION

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGE

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

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelicoptere.fr

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



ULTIMATE JET



EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - AMERICAS

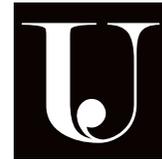
ONE WORLD, ONE EDITION
4 multimedia platforms ensure unbeatable visibility on every continent

Magazine + Website + e-magazine + iPad®



Experience the power of global communication with Ultimate Jet

www.ultimatejet.com



ULTIMATE JET

Est édité par/is published by : 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
fvergnères@callixo.com
+33 (0)6 64 02 08 84

Directeur Artistique/Art Director

Olivier Noël
+33 (0)6 87 31 39 96

Ont collaboré à ce numéro/Contributed to this issue

François Blanc, Mike Vines,
Jean-Michel Salmon

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



NBAA BACE

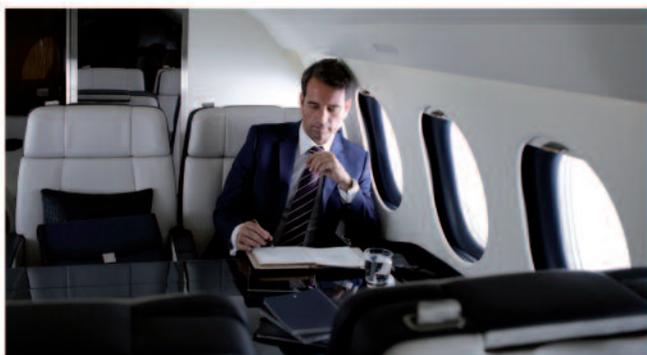
**BUSINESS AVIATION
CONVENTION & EXHIBITION**
NOVEMBER 1-3, 2016
ORLANDO, FL

**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

SO QUIET INSIDE YOU CAN ACTUALLY
HEAR YOURSELF THINK.



The 6,450 nm Falcon 8X has the quietest cabin of any business jet. That means more comfort and greater productivity on long, demanding journeys. Add to that uninterrupted connectivity and access to virtually any two points on the globe, and you have a business jet that exceeds expectations.
Fly far. Fly in comfort. Achieve more.

Falcon 8X

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

**DASSAULT
FALCON**

ENGINEERED WITH PASSION