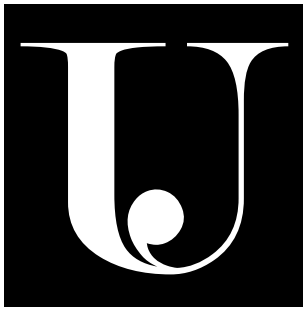




ULTIMATE JET



Questions for

Marco Tùlio Pellegrini

President & CEO of Embraer Executive Jets

EUROPE

RUSSIA

MIDDLE EAST

ASIA

AMERICAS

#55

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**



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

The end of 2016 was marked by a sharp drop in traffic in Europe. Activity level was particularly hampered by a much lower demand in Germany, normally one a leading country in the euro area for business aviation, and a 9% drop in departures. The turboprop segment, which had previously been spared, experienced a significant decline in activity. Indeed, the month of December alone summarizes a trying year 2016 for operators that will have been marked by no sign of improvement compared to 2015. However, there has been a decisive and welcome upswing in the New Year with the first figures reported from January 2017 seemingly indicating clearer skies ahead.

The main European capitals experienced a strong increase in traffic: Paris, London and Geneva experienced an increase

2017: Marching toward hoped-for increase in traffic

of departures of 11.7%, 8.5% and 5%, respectively. Tis the season, with winter sports destinations also enjoyed a healthy upturn compared to 2016. A record 25.3% increase was achieved in Innsbruck and 23.3% in Chambéry. 49.9% of European flights in January were on-demand and 33.6% by private owners.

While these beginning of the year numbers are quite encouraging, operators nonetheless are likely to remain vigilant in more ways than one.

2017 appears poised to be a year of uncertainty, not only due to politics, but also from an economic perspective, with the planned exit of the United Kingdom from the European Union within two years. The one thing that is sure is that the business aviation community will adapt and evolve as always!

La fin de 2016 aura été marquée par net recul du trafic en Europe. Une activité freinée notamment par une demande beaucoup plus faible en Allemagne, pays porteur dans la zone euro pour l'aviation d'affaires, et des départs en baisse de 9 %. Le segment des turbopropulseurs, jusque-là épargné, a connu pour sa part une chute d'activité notable. De fait, le mois de décembre résume à lui seul une année 2016 éprouvante pour les opérateurs – il n'aura enregistré aucun signe d'amélioration par rapport à 2015. Pour autant, un mois balayant l'autre, les premiers chiffres de janvier 2017 semblent montrer une sortie progressive de cette zone de turbulences.

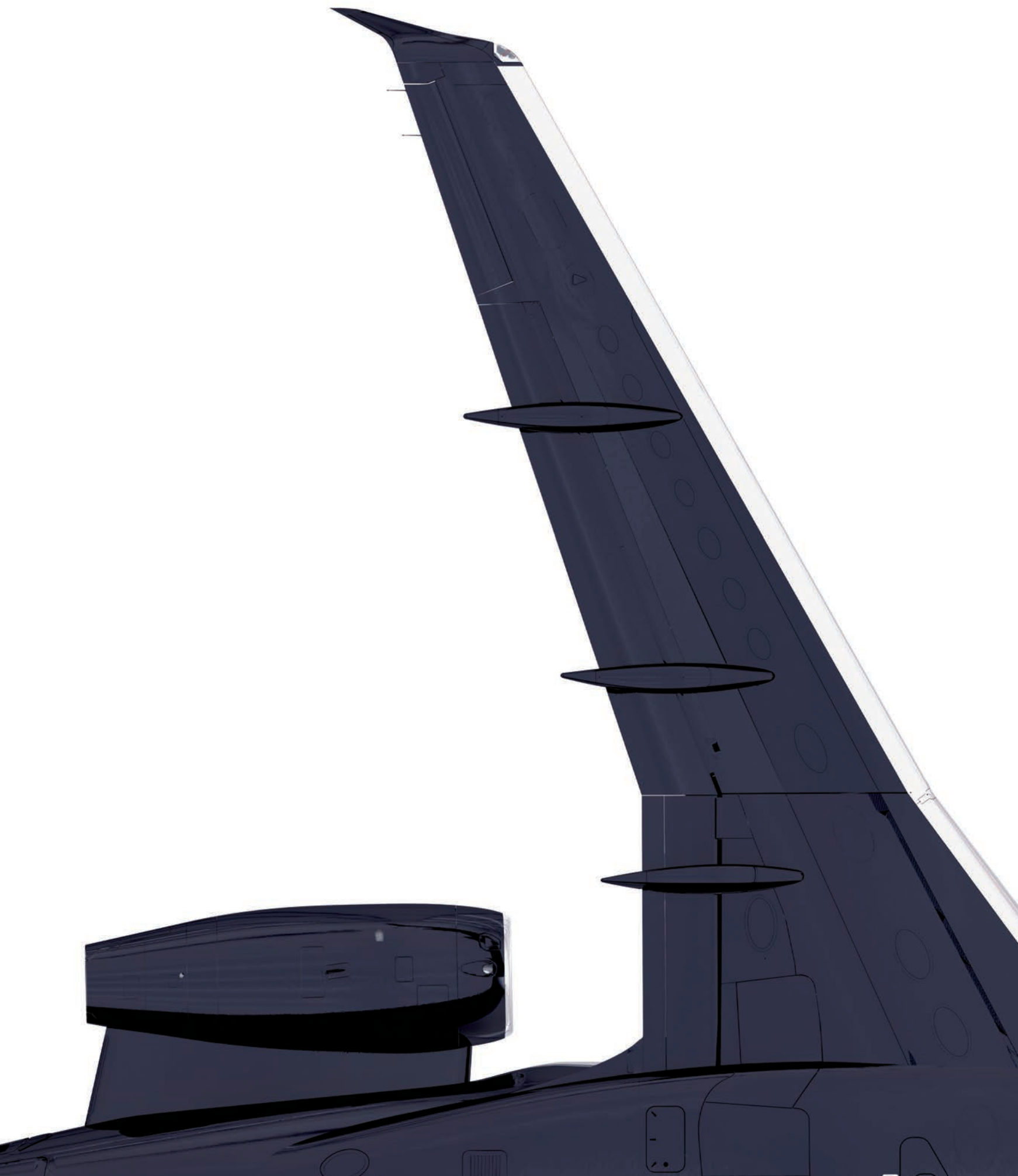
Les principales capitales européennes ont ainsi connu un trafic en forte progression, à l'image de Paris, Londres ou Genève, avec

2017 : vers un retour espéré du trafic

une hausse des départs, respectivement, de 11,7 %, 8,5 % et 5 %. Période oblige, les destinations de sport d'hiver ont elles aussi connu une embellie par rapport à 2016.

On note ainsi une hausse record de 25,3 % à Innsbruck et 23,3 % à Chambéry ; côté opérateurs, de 49,9 % des vols réalisés en Europe pour des vols à la demande et de 33,6 % par des propriétaires privés.

Si les bons chiffres de début d'année sont encourageants, il n'en demeure pas moins que les opérateurs restent vigilants. Car 2017 sera une année d'incertitude, non seulement politique, mais également économique, avec la sortie prévue du Royaume-Uni de l'Union européenne d'ici à deux ans. Un nouveau défi que devront relever une fois de plus les opérateurs et industriels de l'aviation d'affaires.





IS GOOD EVER GOOD ENOUGH?

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.



EmbraerExecutiveJets.com/unconventional

Rethink Convention.

 **EMBRAER**
Executive Jets





Contents Sommaire

06



06 NEWS
08 OPERATORS & BROKERS
14 MANUFACTURER
20 MRO & COMPLETION CENTER
24 FBO

26 INTERVIEW
 QUESTIONS
 FOR MARCO TÙLIO PELLEGRINI,

40 COMPANY
 JET SCOUT:
 A NEW GENERATION PLATFORM

46 VIP
 AIR FORCE ONE
 THE REVAMPING OF A MYTH

60 ONROAD
 JAGUAR XKSS
 THE NEW ORIGINAL

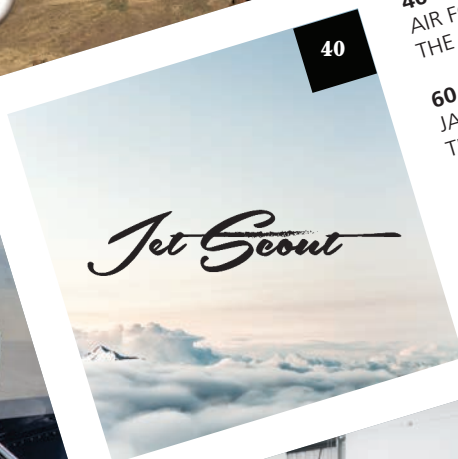
66 HOTEL
 LE LANA
 THE STAR OF THE ALPS

26



Jet Scout

40



60



46



66





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



© PHOTOS

- Embraer
- Dassault Aviation
- Wijet
- Bliss Jet
- Tag Aviation - Emilie Cabot
- Daher
- Textron Aviation
- Active Winglets
- Garmin
- Gulfstream Aerospace
- AMAC
- Jet Aviation
- RUAG
- Tag Aviation
- 328 Support Services GmbH
- MAS Munich Aviation Service GmbH

NEWS

- 08 Operators & Brokers
- 14 Manufacturer
- 20 MRO & Completion center
- 24 FBO





BACA membership hits a record high number

At the beginning of 2017, the Baltic Air Charter Association (BACA) recorded 225 members, an all-time high since the association was founded in 1949. BACA reports that *“new membership applications and approvals continue to increase”*. According to the association, the rise in numbers can partly be explained by the actions of the Council, under Chairman Richard Mumford, and the increasing recognition that BACA is a “global voice” for the air charter industry. This has been underlined by an increasingly international profile of the new members joining the Association.

Richard Mumford puts the increase in member numbers down to the work the association has done in raising its profile at international events such as EBACE and NBAA. In addition to the association’s exposure at various trade shows, its members have been able to take advantage of broker training events and the Spring and Autumn lunches. To further enhance member benefits, BACA has teamed up with London Biggin Hill Airport and plans to launch an annual conference and trade show starting in 2017: Air Charter Expo 2017 – ACE 2017. An event dedicated to charter brokers and aircraft operators. The chairman was keen to *“to create an event where brokers and industry colleagues can interact professionally and share ideas with like-minded individuals”*. •

Les adhésions à l’association BACA atteignent un nombre record

Au début de 2017, la Baltic Air Charter Association – BACA- à comptabilisé 225 membres inscrits. Il s’agit du chiffre le plus élevé de l’histoire de l’association créée en 1949. Dans le même temps, BACA indique que les *« les nouvelles demandes d’adhésion continuent d’affluer »*. Cette hausse s’explique en partie, selon l’association, par les actions du conseil sous la présidence de Richard Mumford et la reconnaissance croissante du BACA comme une «voix mondiale» pour l’industrie de l’affrètement aérien. Un point confirmé par un profil de plus en plus international des nouveaux membres adhérents. Richard Mumford met également l’augmentation de nombre de membres sur le compte de la présence de l’association à de nombreux événements à fort rayonnement du monde de l’aviation d’affaires, tels que le salon du NBAA et l’EBACE. En plus de la présence de l’association à travers les différents salons, les membres peuvent bénéficier des formations sur le métier de courtage et développer leurs réseaux via les dîners de « Printemps » et d’ « Automne ».

Pour développer les activités de ses membres, le BACA s’est également associé à l’aéroport de Londres Biggin Hill et compte instaurer un salon et une conférence annuels à partir de 2017 : Air Charter Expo 2017– ACE 2017. Un événement destiné aux courtiers et exploitants d’aéronefs. Le président de l’association semble en effet soucieux de *« créer un événement où les courtiers et l’ensemble des professionnels de ce secteur peuvent interagir professionnellement et partager leurs idées sur ce segment d’activité »*. •



WIJET confie la maintenance de sa flotte à Gama Aviation

Suite à la fusion avec Blink à l'automne 2016, la compagnie de taxi-jet WIJET annonce la signature d'un contrat de référence pour l'ensemble de l'Europe avec le prestataire britannique Gama Aviation. Depuis sa base d'Oxford, en Grande-Bretagne, Gama Aviation assurera une maintenance complète des 15 biréacteurs de la flotte (Citation Mustang de la marque Cessna). Un premier appareil a déjà fait l'objet d'une révision à Oxford. Les autres avions vont également y être révisés d'ici à la fin avril.

Pat Marchant, directeur de la maintenance chez WIJET, déclare que « *notre objectif est d'assurer une disponibilité optimale de notre flotte. Gama Aviation bénéficie d'une longue expérience dans les missions de maintenance des appareils à travers le monde et représente à ce titre le partenaire tout désigné pour assurer cette mission pour nos opérations en Europe.* »

Corentin Denoeud, CEO de WIJET, ajoute : « *Nos prévisions de croissance étant de réaliser 7 500 vols dans l'année 2017 avec 10 000 passagers, nous nous devons de travailler avec un partenaire de référence pour maintenir une fiabilité et une sécurité optimale pour l'ensemble de nos vols.* » •

WIJET awards fleet maintenance to Gama Aviation

Following a merger with Blink in the fall of 2016, air taxi company WIJET announced the signature of a Europe-wide maintenance agreement with the UK service provider, Gama Aviation. From its Oxford base, Gama Aviation will provide full base and line maintenance support for WIJET's fleet of fifteen Cessna Citation Mustangs. The first Mustang has already arrived at Oxford to begin routine checks; the other fourteen are due by the end of April.

Pat Marchant, Head of Maintenance, WIJET commented: "*Our business is reliant on maintaining aircraft availability. Gama Aviation has a long history of providing mission critical support to fleets around the world and as such is an ideal partner to provide maintenance support across Europe.*"

Corentin Denoeud, CEO of WIJET added: "*With our growth forecast of 7,500 flights in 2017 with 10,000 passengers, we must work with a leading partner to maintain reliability and optimal safety for all our flights.*" •



Bliss Jet offrira des vols de New-York à Londres-Stansted par jet d'affaires

Bliss Jet, nouvelle plate-forme de réservation, se prépare à lancer dès ce printemps un service de sièges à réservation individuelle sur jets d'affaires entre Londres-Stansted et l'aéroport La Guardia de New-York. Avec 800 000 premiers sièges en classe affaires offerts par les compagnies aériennes entre Londres et New York chaque année, cette route est l'une des plus fréquentées au monde. Le service Bliss Jet sera réalisé à partir d'aérogares privées. Des tarifs réduits pour les passagers qui réservent à l'avance ou pour l'achat de plusieurs sièges seront également disponibles. Bliss Jet offrira un maximum de 10 sièges à bord des jets d'affaires Gulfstream G450 et G550.

Les jets seront exploités par des opérateurs établis aux États-Unis, notamment White Cloud Charter LLC et Jet Access Aviation, et depuis les aérogares de Sheltair Aviation sur l'aéroport de La Guardia et celle de London Interstate.

Des tables horaires sont déjà disponibles. Bliss Jet propose ainsi un vol le dimanche, au départ de New York La Guardia à 11h00 pour une arrivée à Londres-Stansted à 22h30, et le jeudi des vols au départ de Londres à 20h15 pour un atterrissage prévu à New-York à 23h15. •

Bliss Jet to offer New York-London Stansted business jet flights

Bliss Jet, new reservation platform, is planning to launch per-seat scheduled business jet services between London Stansted and New York LaGuardia airports this spring. With airlines providing 800,000 first-class and business-class seats between London and New York every year, this route is one of the world's busiest. A seat on Bliss Jet will cost \$11,995 each way. A rate comparable to a first-class seat offered by airlines. The Bliss Jet service will fly from private terminals. There will also be reduced rates for passengers who book ahead and for multiple seats.

Bliss Jet will offer up to 10 seats aboard a Gulfstream G450 and G550. The jets will be operated by operators based in the United States, in particular White Cloud Charter LLC and Jet Access Aviation, from the Sheltair Aviation terminal at LaGuardia airport and the London Interstate terminal.

The scheduled flight times are already available. Bliss Jet flights are scheduled on Sundays departing from New York LaGuardia at 11:00 am and arriving at London Stansted at 10:30 pm and Thursdays departing from London at 8:15 pm landing in New York at 11:15 pm. •



Disappointing performance to end the year according to Wingx

According to Wingx Business Aviation Monitor, December 2016 was overall disappointing in terms of traffic compared to the same period in 2015.

The firm stated that 2016 as a whole showed no aggregate improvement on a stagnant 2015. But discounting the recent decline in Prop activity, especially in Germany, the market has recovered, especially in business jet AOC activity. Growth was most evident in Switzerland, Italy and Spain.

There were 52,419 business aviation departures in Europe in December 2016, down 0.6% in year-on-year activity. The annual total of 798,000 business aviation flights in 2016 was down by 0.3% compared to 2015.

December activity was held back by much weaker demand in Germany, with departures down 9%, equivalent to 760 fewer flights from the same period year on year.

Decline in Germany was particularly acute in the piston activity, with business jet flights in this segment falling 3% for the year. France also saw a slight decline in activity in December, although business jet departures from France were up 6%, and AOC activity in France grew 8% overall. Flight activity grew 1% in the United Kingdom, where as Italy and Spain saw 2% growth.

Switzerland however reported 6% year-on-year growth. Intra-European activity was down 1% overall in December, with a weaker Western Europe bolstered by stronger Southern Europe. Arrivals into Europe were well up from Middle East and Africa but down from North America and Russia. •

Fin d'année décevante en termes d'activité selon Wingx

Pour le cabinet d'étude Wingx, décembre 2016 restera globalement un moins décevant en termes de trafic par rapport à la même période de 2015. A ce sujet, le cabinet indique également que l'année 2016 dans son ensemble n'a montré aucune amélioration globale sur une année 2015 déjà en stagnation.

Reste qu'en actualisant la baisse récente de l'activité des turbopropulseurs, surtout en Allemagne, le marché semble être légèrement remonté s'agissant de l'activité des opérateurs disposant de jet d'affaires. Une croissance remarquable en particulier en Suisse, en Italie et en Espagne. 52 419 départs d'aviation d'affaires en Europe ont été enregistrés en décembre 2016, soit une baisse de 0,6 % dans l'activité par rapport à la même période de l'année précédente. Le total annuel de 798 000 vols d'aviation d'affaires en 2016 souligne également la diminution du trafic de 0,3 % par rapport à 2015.

L'activité de décembre a été freinée par une demande beaucoup plus faible en Allemagne avec des départs en baisse de 9 %, soit 760 vols en moins que l'an passé. Le recul en Allemagne a été particulièrement aigu dans l'activité des appareils à pistons ; l'activité sur ce segment ayant chuté de 3 %.

La France a également connu une légère baisse d'activité en décembre, bien que les départs d'avions d'affaires en provenance de l'Hexagone aient progressés de 6 % et que l'activité des opérateurs dans le pays ait augmenté de 8 %. L'activité des vols au Royaume-Uni, ainsi qu'en Italie et en Espagne, ont pour leurs parts connu respectivement une hausse de 1 % et 2 %. La Suisse a vu son trafic monter de 6 %. Dans son ensemble, l'activité intra-européenne a baissé de 1 % en décembre, avec une Europe occidentale plus faible qui a été soutenue par une Europe du Sud plus forte. Les arrivées en Europe sont cependant restées en hausse par rapport au Moyen-Orient et l'Afrique, mais en baisse par rapport à celles enregistrées en Amérique du Nord et en Russie. •

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.





Embraer delivers two Phenom 300s to Colorful Yunnan

In late December, Embraer delivered two Phenom 300s to the Chinese firm Colorful Yunnan General Aviation Co., a newly established executive jet customer based in Yunnan province, Southwest China.

This is the first time Embraer has delivered its executive jets from its Melbourne, USA site to a Chinese customer. These two aircraft will undertake missions such as medical-rescue and disaster-relief work, as well as customized tourism and high-end leisure and business travel. •

Embraer livre deux Phenom 300 à Colorful Yunnan

Embraer a livré à la fin de décembre 2016 deux Phenom 300 à la compagnie chinoise Colorful Yunnan General Aviation CO. Pour Embraer, il s'agit d'un nouveau client dans le domaine de l'aviation d'affaires basé dans la province du Yunnan, dans le sud-ouest de la Chine.

C'est la première fois qu'Embraer livre ses appareils directement depuis son site de Melbourne, aux Etats-Unis, à un client chinois. Ces deux avions rempliront des missions d'évacuation sanitaire et de secours en cas de catastrophe, ainsi que des vols personnalisés et des voyages haut de gamme pour les loisirs et les voyages d'affaires. •



TAG Aviation SA appoints Vladimir Velebit as Manager of the Charter Services Department in Geneva

TAG Aviation SA announced on January 16 the appointment of Vladimir Velebit as Manager of the Charter Department based in Geneva.

Mr Velebit will lead the ongoing development of the department and undertake responsibility for managing the growing number of clients. Mr Velebit began his business aviation career in 2007 working within TAG Aviation's Charter Sales department before joining ExecuJet Europe in 2011 where he held various managerial positions including Director of Business Development and Aircraft Management Sales for Europe. In 2015 Mr Velebit co-founded Steering Partners, a consultancy which advises aircraft owners on aircraft management related issues. •

TAG Aviation SA nomme Vladimir Velebit au poste de directeur du service des vols à la demande à Genève

TAG Aviation SA a annoncé le 16 janvier la nomination de Vladimir Velebit au poste de directeur du département charter sur le site de Genève.

M. Velebit dirigera le développement en cours du département et prendra la responsabilité de gérer un nombre croissant de clients. Il a débuté sa carrière en aviation d'affaires en 2007 au sein du département des ventes de TAG Aviation avant de rejoindre ExecuJet Europe en 2011 où il a occupé divers postes de direction, y compris celui de directeur du développement commercial et des ventes de gestion des aéronefs pour l'Europe. En 2015, M. Velebit a cofondé Steering Partners, un cabinet de conseil auprès des propriétaires d'avion sur les questions liées à la gestion de leur patrimoine aéronautique. •

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



Daher delivers its first TBM 930 Model Year 2017 aircraft

Daher announced the first delivery of a Model Year 2017 TBM 93 to a customer, incorporating new cabin equipment. The Model Year 2017 TBM 930 has the “Elite Package” enhanced interior, and includes the optional AmSafe Seatbelt Airbag in the torso section of 4-point seatbelts at the two cockpit seats. When triggered, the airbag deploys up and away from the seated occupant, providing protection to the head, neck and torso.

Features of the Model Year 2017 TBM 930 for passengers include a redesigned cabin with new seat cushions, headrest and armrest; along with seat fairings that are now covered with synthetic fabric material offering increased longevity. Three cabin interior harmonies are available: Black Diamond, Beige Luxor and Agate Grey. Brushed aluminum fittings for the main door stair, handrail, pilot door and rear seat side beam are standard. Introduced in the cockpit panel is Garmin’s new GTX 345 transponder, configured with ADS-B “In” compatibility.

The “In” function enables aircraft to receive traffic and weather information (available in the U.S.). Certain features that previously were options are now included on the 2017 TBM 930 version, such as the Flight Stream 210 gateway that enables wireless connectivity for two mobile devices running the Garmin Pilot app. Cabin temperature controls are now backlit, and passengers have access to high-power USB charging ports installed on the cabin’s left and right sides.

Also in the cockpit are a new digital hour meter for flight time tracking and three high-power USB charging ports. All Model Year 2017 TBM 930 and TBM 900 aircraft are configured to accommodate the “Elite Privacy” enclosure – a quick-change option that integrates a lavatory area in the TBM’s aft fuselage. It serves as a bench-type seat with a low divider wall when not in use during flight, and converts to a fully private toilet compartment at the touch of a button. Nicolas Chabbert, Senior Vice President of the Daher Airplane Business Unit stated: *“This year, the focus is on continuous improvement through features that bring additional safety and even more passenger comfort. The result reflects the passion, imagination and commitment of our teams, who are dedicated to meeting the market’s expectations.”* •

Daher livre son premier avion TBM 930 modèle 2017

Daher a annoncé la première livraison d’un TBM 930 modèle 2017 à un client. Cette nouvelle version inclut de nouveaux équipements de cabine.

Le TBM 930 modèle 2017 comprend un nouvel intérieur dénommé « Elite Package » et dispose en parallèle du système d’AirBag AmSafe incorporé au niveau des ceintures de sécurité à quatre installé sur les sièges du poste de pilotage. Lorsqu’il est déclenché, le coussin gonflable se déploie et s’éloigne de l’occupant assis, assurant de fait la protection de la tête, du cou et du torse. Cette nouvelle mouture du TBM 930 comprend une cabine redessinée avec, notamment, l’ajout de nouveaux coussins de siège, d’appuie-tête et d’accoudoirs. Le carénage de siège a par ailleurs été recouvert de tissu synthétique offrant une longévité accrue.

Trois harmonies intérieures de cabine sont disponibles : Black Diamond, Luxor beige et gris Agate. Les garnitures en aluminium brossé ont par ailleurs été ajoutées sur la porte principale, ainsi que la main courante de l’escalier d’accès. Côté équipement, l’appareil dispose d’un nouveau transpondeur Garmin GTX 345, configuré avec une compatibilité ADS-B « In ». La fonction « In » permet aux aéronefs de recevoir des informations sur la circulation et les conditions météorologiques (disponibles aux États-Unis).

Certaines fonctionnalités qui étaient auparavant des options sont maintenant incluses dans la version 2017 du TBM 930, comme le système Flight Stream 210 qui permet la connectivité sans fil pour deux mobiles disposant de l’application Garmin Pilot App. Les commandes de température de la cabine sont maintenant rétroéclairées et les passagers ont accès aux ports de chargement USB installés sur les côtés gauche et droit de la cabine. Le cockpit dispose quant à lui d’un nouveau compteur horaire numérique pour le suivi des temps de vol, ainsi que de trois ports de charge USB. Tous les modèles de l’année 2017 TBM 930 et TBM 900 seront configurés pour accueillir la zone « Elite Privacy ».

Une option de changement rapide intégrant une zone de toilette dans le fuselage arrière du TBM. Ce dernier sert de siège de banquette avec un mur escamotable lorsqu’il n’est pas utilisé pendant le vol, et se transforme en un compartiment de toilettes entièrement privées en appuyant sur un bouton.

Nicolas Chabbert, vice-président principal de la Daher Airplane Business Unit, souligne que « cette année, l’accent a été mis sur une amélioration continue du produit grâce à des fonctionnalités qui apportent une sécurité supplémentaire et encore plus de confort aux passagers. Le résultat reflète la passion, l’imagination et l’engagement de nos équipes à répondre aux attentes du marché. » •



Textron Aviation célèbre le 45^e anniversaire du premier Citation

Textron Aviation annonce avoir célébré le 45^e anniversaire de la première livraison d'un Cessna Citation. Le premier appareil, un Cessna Citation 500, a été livré à American Airlines en janvier 1972, où il a été utilisé pour le développement du programme de formation des pilotes au sein de l'entreprise.

Depuis, la série Citation est devenue l'une des lignées d'appareils les plus populaires dans le segment des jets d'affaires. Plus de 7 000 Citation ont en effet été livrés à des clients à travers le monde. La flotte mondiale a accumulé près de 35 millions d'heures de vol.

« Cette année, qui célèbre les 45 ans du Citation dans l'industrie, est vraiment un événement pour nos clients comme pour nos employés – ils ont fait de la marque Citation une lignée d'avions à résonance mondiale », devait déclarer Kriya Shortt, vice-présidente des ventes et du marketing de Textron Aviation. •

Textron Aviation celebrates 45th anniversary of first Citation delivery

Textron Aviation celebrated the 45th anniversary of the first Cessna Citation delivery. The first Citation jet, a Cessna Citation 500, was delivered to American Airlines in January 1972, where it was used for the development of the company's pilot training program. Since then, the Citation series has become one of the most popular lines of business jets ever produced with more than 7,000 delivered to customers around the world.

The worldwide fleet has amassed nearly 35 million flight hours.

“This milestone marking 45 years of industry leadership is really a celebration of the thousands of people through the years – customers and employees – who have made the Citation line of business jets the world leader,” said Kriya Shortt, senior vice president, Sales and Marketing. •



Certification FAA pour Active Winglets

Tamarack Aerospace Group a annoncé le 3 janvier dernier avoir reçu le certificat de type supplémentaire (STC) de la part de l'administration fédérale américaine de l'aviation civile (Federal Aviation Administration, ou FAA) pour son système Active Winglet installé sur les appareils de type CJ de Cessna.

Le STC du FAA fait suite à la validation le 23 décembre 2015 du STC obtenu de l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA). Tamarack peut à présent installer son système d'ailette marginale Active Winglets sur les Cessna de type CJ, CJ1, CJ1+ et M2 aux États-Unis et dans toute l'Europe.

Selon la société, l'ajout des ailettes permettra aux utilisateurs de bénéficier d'économies de carburant de l'ordre de 25 % pour le CJ & CJ1 et de 13 % pour le CJ1+ & M2.

L'installation des ailettes doit également autoriser des taux de montée plus élevés, ainsi qu'une amélioration des performances, y compris une augmentation significative de la stabilité. La société indique cependant que cette application technologique est évolutive et peut être installée sur n'importe quel type d'avion. D'autres programmes sont en cours de développement. •

FAA approval for Active Winglets

Tamarack Aerospace Group announced on January 3 that it received U.S. Federal Aviation Administration (FAA) Supplemental Type Certificate (STC) for its Active Winglet system for the Cessna CJ business jet. The FAA STC follows the validation of the European Aviation Safety Administration (EASA) STC granted December 23, 2015. Tamarack now has approval for the installation of its Active Winglets on the Cessna CJ, CJ1, CJ1+ & M2 in the US and all of Europe. According to the company, the installation of its winglets results in approximate fuel savings of 25% for the CJ & CJ1, 13% for the CJ1+ & M2. Other benefits include significantly higher single engine climb gradients, better high-hot performance and a significant stability increase. The technology is scalable and can be installed on any aircraft type. Additional airframe programs are in development.. •



Garmin releases the G1000® NXi

Garmin announced the successor to the ever-popular G1000 integrated flight deck, the G1000 NXi. Boasting a modernized flight display design with significant performance enhancements, the G1000 NXi incorporates innovative capabilities such as wireless cockpit connectivity allowing for wireless database updates. The G1000 NXi system also incorporates the use of the ADS-B SurfaceWatch system, as well as a map overlay on the HSI. Deliveries are expected to begin in February as the Federal Aviation Administration has granted Supplemental Type Certification approval for the G1000 NXi integrated flight deck in the King Air 200 and the King Air 300/350.

According to Garmin, installation of the G1000 NXi integrated flight deck is estimated to provide a weight savings of 113 kg (250 pounds) in King Air aircraft, allowing additional baggage, passenger and/or fuel load flexibility. New G1000 NXi installations also utilize a new, fully integrated and light-weight air data and attitude heading reference system (ADAHRS), streamlining the upgrade process.

King Air owners and operators with an existing G1000 integrated flight deck can easily upgrade to the G1000 NXi with minimal aircraft down time. The FAA has granted STC approval for the G1000 NXi integrated flight deck in the King Air 200 series aircraft and approval for the King Air 300/350 is expected in February. EASA approval is expected in 2017. •

Garmin introduit le G1000® NXi sur le marché

Garmin a annoncé un successeur à la très populaire suite avionique G1000 : la G1000 NXi. Doté d'un design d'affichage de vol modernisé et de performance significativement améliorées, le G1000 NXi intègre des fonctionnalités innovantes telles que la connectivité sans fil au cœur du poste de pilotage, permettant les mises à jour de base de données. La nouvelle suite NXi intégrera également l'utilisation du système ADS-B SurfaceWatch, ainsi qu'un système de superposition de cartes sur le HSI.

Les livraisons débiteront en février après la réception du certificat de type supplémentaire (STC) auprès du FAA (*Federal Aviation Administration*) pour les postes de pilotage des King Air 200 et 300/350.

L'installation du G1000 NXi pourrait permettre, selon Garmin, une économie de poids de 113 kilo (250 lbs) sur les avions de la famille King Air.

Ce gain permet une plus grande souplesse dans le transport de bagages, de passagers et/ou de carburant. La suite avionique G1000 NXi utilise également un nouveau système de référence de capteurs de données et d'assiette (ADAHRS- *Air Data, Attitude and Heading Reference Systems*), entièrement intégré et léger, rationalisant le processus de mise à niveau.

Les propriétaires et les exploitants de King Air dotés d'un poste de pilotage intégré G1000 peuvent facilement passer à la G1000 NXi avec un temps d'arrêt opérationnel minimal. Le FAA qui a accordé l'approbation STC pour le poste de pilotage intégré G1000 NXi dans le King Air 200 devrait faire suivre cette autorisation pour les King Air 300/350 dans le courant du mois de février. L'approbation par l'AESA est quant à elle prévue pour 2017. •



Textron Aviation annonce ses résultats du quatrième trimestre de 2016

Les revenus d'exploitation de Textron Aviation ont diminué de 52 M\$, principalement en raison de la baisse des volumes sur le secteur de la défense et sur le segment des turbopropulseurs. Un effet partiellement compensé par la hausse du volume d'occasion.

Textron Aviation a livré 58 nouveaux biréacteurs Citation et 28 turbopropulseurs King Air au cours du dernier trimestre. Des livraisons en baisse comparativement à l'an passé où Textron Aviation avait livré 60 jets et 33 King Air.

De fait, Textron Aviation n'a enregistré qu'un bénéfice sectoriel de 135 M\$ au quatrième trimestre, contre à 138 M\$ l'an dernier. Le carnet de commandes de Textron Aviation, à la fin du quatrième trimestre, a été établi à 1 Md\$, en baisse de 73 M\$ à la fin du troisième trimestre. •

Textron Aviation reports fourth quarter 2016 results

Revenues at Textron Aviation were down \$52 million, primarily due to lower defense and turboprop volumes, partially offset by higher pre-owned volume. Textron Aviation delivered 58 new Citation jets and 28 King Air turboprops in the quarter, compared to 60 jets and 33 King Airs in last year's fourth quarter. Textron Aviation recorded a segment profit of \$135 million in the fourth quarter compared to \$138 million a year ago. Textron Aviation's backlog at the end of the fourth quarter was \$1.0 billion, down \$73 million from the end of the third quarter. •



Nouveaux records pour le Gulfstream G650ER

Gulfstream Aerospace a révélé qu'un Gulfstream G650ER avait récemment réalisé deux records de vitesse entre deux points. Un G650ER a décollé de l'aéroport international John Glenn à Columbus, dans l'Ohio, et a atterri à l'aéroport international Pudong de Shanghai 14 heures et 35 minutes plus tard.

Le vol a permis de couvrir 12 501 km à une vitesse de croisière moyenne de Mach 0,85. À la suite de ce vol, l'avion a parcouru 11 377 km depuis l'aéroport international de Taipei Taoyuan jusqu'à l'aéroport de Scottsdale, en Arizona, à une vitesse de croisière à Mach 0,90 et en seulement 10 heures et 57 minutes. « *Le G650ER est le seul jet d'affaires capable de réaliser un vol sans escale entre Columbus et Shanghai* », souligne Scott Neal, vice-président senior des ventes mondiales chez Gulfstream.

En attendant l'approbation de l'Association nationale aéronautique des États-Unis, les dossiers seront envoyés à la Fédération aéronautique internationale, en Suisse, pour être homologués comme records du monde. Le G650ER et le G650, détiennent plus de 60 records combinés. En janvier 2015, le G650ER a réalisé le vol le plus long de son histoire : l'avion avait parcouru 8 010 nm / 14 835 km sans escale de Singapour à Las Vegas en un peu plus de 14 heures. •

New records for the Gulfstream G650ER

Gulfstream Aerospace announced that a Gulfstream G650ER recently claimed two more city-pair records. The achievements highlight the aircraft's performance. The G650ER took off from Ohio's John Glenn Columbus International Airport and landed at Shanghai's Pudong International Airport 14 hours and 35 minutes later, covering 12,501 kilometers at an average cruise speed of Mach 0.85. Following that flight, the aircraft flew 11,377 km from Taipei Taoyuan International Airport to Arizona's Scottsdale Airport, cruising at Mach 0.90 the entire trip.

The total flight time was just 10 hours and 57 minutes. "*The G650ER is the only business jet that could make the demanding trip from Columbus to Shanghai nonstop*," said Scott Neal, senior vice president, Worldwide Sales, Gulfstream. Pending approval by the U.S. National Aeronautic Association, the records will be sent to the Fédération Aéronautique Internationale in Switzerland for recognition as world records. The G650ER and the G650 hold more than 60 records combined. In January 2015, the G650ER completed the farthest flight in its history, traveling 8,010 nm/14,835 km nonstop from Singapore to Las Vegas in just over 14 hours. •



Gulfstream G600 takes flight

Gulfstream Aerospace announced on December 17 that the Gulfstream G600 completed its first flight, officially kicking off the aircraft's flight-test program. Two additional G600 test aircraft have been inducted into the flight-test center in anticipation of their flights in 2017.

"Launching the G600's flight-test program is a milestone for us and our customers," said Mark Burns, president, Gulfstream. *"We look forward to delivering this aircraft to them in 2018. Today's flight, which went flawlessly, represents a significant step forward in the journey to certification and delivery."* The G600 departed Savannah at 1:50 p.m. and spent 2 hours and 53 minutes in the air.

The aircraft was piloted by Gulfstream experimental test pilots Scott Martin and Todd Abler, with Flight Test engineer Nathaniel Rutland. *"This flight went exactly as anticipated, thanks in large part to the investments we have made in our ground-based laboratories,"* Mark Burns said. •

Le Gulfstream G600 prend son envol

Gulfstream Aerospace a annoncé le 17 décembre dernier que le prototype du G600 avait réalisé son premier vol et, de fait, lancé officiellement le programme des essais en vol de l'avion.

Deux autres prototypes du G600 seront également intégrés au développement des essais, avec un premier vol prévu le courant de l'année 2017. *« Le lancement du programme de tests en vol du G600 est une étape importante pour nous et pour nos clients, a déclaré Mark Burns, président de Gulfstream. Nous sommes impatients de livrer cet avion à nos clients en 2018. Le vol d'aujourd'hui représente un pas important sur le chemin de la certification et de la livraison. »*

Le G600 a quitté le sol du site de Savannah à 13h50 et a passé deux heures et 53 minutes en l'air. Pour l'occasion, l'équipage se composait des pilotes Scott Martin et Todd Abler, tous deux pilotes d'essai chez Gulfstream, et de l'ingénieur d'essais en vol Nathaniel Rutland. *« Ce vol s'est déroulé exactement comme prévu, en grande partie grâce aux investissements que nous avons faits dans nos laboratoires »,* a souligné Mark Burns. •



Join thousands of top business aviation leaders, entrepreneurs, and other purchase decision-makers for the Asian Business Aviation Conference & Exhibition (ABACE2017). This is the perfect venue for investors considering aviation as a business opportunity; companies thinking of using an aircraft for business; and flight departments who have long used aircraft as a valuable business tool. Visit the website to learn more and register today.



ABACE
SHANGHAI, CHINA
APRIL 11 – 13, 2017



REGISTER TODAY

www.abace.aero



A new A340 contract for AMAC

Following the success of several maintenance inputs for Sky Prime's Airbus A340 at AMAC's facility in Basel, Switzerland, Sky Prime has again tasked the company with performing major modifications on the aircraft in the second quarter of 2017. The contract, which includes major modifications such as reconfiguration and refurbishment as well as cabin overhaul, was signed during the MEBAA (Middle East Business Aviation Association) trade show that was held in Dubai, UAE, on December 6 to 8, 2016.

In addition to the cabin reconfiguration, AMAC will also perform structural modifications on the aircraft to install a Ka-band system designed to enable broadband-class data connectivity and a Live TV system.

The STCs for the Ka-band and Live TV systems are developed by AMAC's engineering department. Sky Prime's A340 will also undergo a complete external paint program at an AMAC partner facility. •

Un nouveau contrat sur A340 pour AMAC

Après le succès de plusieurs maintenances sur l'Airbus A340 de SKY PRIME, effectuées à l'AMAC de Bâle, en Suisse, Sky Prime a de nouveau fait confiance à AMAC pour la réalisation de modifications majeures sur l'appareil dans le courant du deuxième trimestre de 2017. Le contrat, qui comprend des modifications majeures telles que la reconfiguration et la remise en état ainsi que la refonte complète de la cabine, a été signé lors du dernier salon de MEBAA – *Middle East Business Aviation Association* – qui s'est tenu du 6 au 8 décembre dernier à Dubaï, aux Émirats arabes unis.

Outre la reconfiguration de la cabine, AMAC effectuera des modifications structurales sur l'avion avec la mise en place d'un système KA-Band conçu pour permettre la connectivité des données en large bande ainsi qu'un système « Live TV ». Les STC pour le système KA-Band et la Live TV ont été développés par le département d'ingénierie d'AMAC. L'A340 de Sky Prime fera également l'objet d'un programme de peinture externe complet dans un centre partenaire d'AMAC. •



Jet Aviation achève son premier contrôle de 192 mois sur un Gulfstream V à Genève

La première inspection de 192 mois sur un Gulfstream V a été effectuée sur le site de Jet Aviation à Genève. Des inspections exhaustives de tous les principaux systèmes et structures de l'appareil ont été effectuées pendant les travaux, y compris le retrait complet des compartiments de la cabine, l'enlèvement des deux moteurs et de l'APU, l'ouverture du plancher pour l'inspection du revêtement et du plancher du fuselage ainsi que l'inspection structurale des panneaux d'aile. Pour réduire les temps d'immobilisation, le centre de maintenance a mis sur pied une équipe spéciale d'ingénieurs en tolérance qui se sont relayés trois fois par jour. Des dispositions spéciales ont également été prises pour renforcer la disponibilité de la société en fin de semaine afin de répondre aux besoins et aux attentes du client. •

Jet Aviation completes first 192-month check on a Gulfstream V in Geneva

Jet Aviation's maintenance center in Geneva recently completed its first 192-month check on a Gulfstream V. Extensive overhauls of all major aircraft systems and structures were performed during the inspection, including complete removal of the cabin and cargo compartments, removal of both engines and the APU, opening of the floor for fuselage skin and floor structure inspection, testing of the landing gear and structural inspection of the wing panels. To help reduce downtime, the MRO facility established a special team of sheet metal engineers to work three shifts throughout the day. Special arrangements were also made to reinforce the company's normal weekend availability in order to meet the customer's needs and expectations. •



RUAG completes cabin interior refurbishment during heavy maintenance check on Challenger CL604

Responding to the request of a Challenger CL604 owner, the RUAG Aviation facility in Munich performed a full cabin refurbishment at the same time as the 192-month MRO inspection. The aircraft, registered in the Middle East, was delivered on time and to complete customer satisfaction. *“Our customer relied on our one-stop shop solutions to fulfill all the requirements of the 192-month inspection, as well as a complete cabin restyling, simultaneously. Their decision definitely allowed them to realize significant cost savings. Most importantly, they also saved valuable time,”* stated Mark-André Mann, Head of Sales Business Jets, RUAG Aviation. He continued, *“Our Bombardier Challenger CL604 technical expertise and our specialists for cabin interior refurbishment combined their efforts, achieving the entirety of the project within just 10 weeks.”* The cabin refurbishment included all soft goods, leathers, fabrics, and carpeting. *“The owner was looking to effectively update and refresh a dated interior,”* explained Robin Freigang, Director Cabin Interior Services & Design, RUAG Aviation. •

RUAG réalise la remise à neuf de l’habitacle lors d’un entretien lourd sur Challenger CL604

En réponse à la demande du propriétaire d’un Challenger 604, le centre de RUAG Aviation à Munich a réalisé, en parallèle de l’inspection de 192 mois d’entretien, une remise à neuf complète de la cabine. L’appareil, immatriculé au Moyen-Orient, a été livré, selon Ruag, dans les temps impartis par le client. *« Notre client a compté sur nos solutions de maintenance pour l’inspection des 192 mois, ainsi que pour une réhabilitation complète de la cabine, en parallèle des travaux de MRO. Cette décision lui a permis de réaliser des économies notables et, plus important encore, un gain de temps précieux »,* souligne Mark-André Mann, directeur des ventes Business Jets de RUAG Aviation, avant d’ajouter : *« Notre expertise technique sur Bombardier Challenger CL604 nous a permis de finaliser l’ensemble du projet en seulement 10 semaines. »* La rénovation de la cabine comprenait le changement des cuirs, tissus et moquettes. *« Le propriétaire a souhaité rafraîchir un intérieur daté, malgré une cabine existante en excellent état »,* explique Robin Freigang, directeur du service Cabin Interior Services & Design de RUAG Aviation. •



TAG Aviation entreprendra la quatrième inspection C-Check sur Falcon 7X

TAG Aviation a annoncé qu’elle commencera sous peu sa quatrième inspection C-check programmée sur Dassault Falcon 7X. Les Chek-C sont les opérations de maintenance les plus complètes et sont obligatoires tous les huit ans ou tous les 4 000 cycles. L’expertise requise pour ce type de travaux nécessite une coordination de production étendue entre les différents services chez TAG : maintenance, ingénierie, assistance à la clientèle, mais également centre de pièces de rechange et centre de rénovation de cabine. Une planification spéciale est mise en place pour permettre un lancement rapide des travaux. Le premier projet de C-check au sein TAG sur ce type d’avion a été achevé l’été dernier et a été entrepris parallèlement à une rénovation en profondeur de la cabine et du poste de pilotage. •

TAG Aviation to complete fourth Falcon 7X C-check

TAG Aviation announced it will soon commence its fourth scheduled C-check inspection on a Falcon 7X aircraft. C-checks are the most comprehensive maintenance overhaul and are due every eight years or every 4,000 cycles. All the expertise needed for C-checks necessitates extensive production coordination between TAG’s maintenance, engineering, customer support, spare parts and cabin refurbishment departments. Special planning is put in place to enable the quick reactivity which operators demand during this major overhaul process. TAG’s first C-check project on this aircraft type was completed during last summer and was undertaken in conjunction with a major cabin and cockpit refurbishment. •



Quatre nouveaux contrats d'entretien attribués au siège d'AMAC à Bâle, en Suisse

Quatre nouveaux contrats ont été remportés par Amac pour son site de Bâle en Suisse. Un premier contrat pour un Airbus A319 a été signé pour un changement d'inscription et un transfert de propriétaire de l'appareil à Bâle, en Suisse.

Le centre d'entretien et de logistique d'AMAC Aerospace préparera tous les documents requis afin de répondre aux exigences de changement d'inscription et publiera un bulletin technique pour une nouvelle livrée extérieure. AMAC effectuera également une inspection annuelle sur un avion privé de type BBJ, ainsi que de multiples C-Checks et modifications mineures de la cabine sur un autre avion Boeing BBJ.

Une inspection de 60 mois sur Bombardier Global Express sera également effectuée par AMAC en janvier 2017. « *C'est avec plaisir que, outre les nouveaux contrats de maintenance sur monocouloir, nous avons également l'occasion de mettre en avant notre savoir-faire et notre expertise sur un Global Express. Ce qui démontre notre volonté de renforcer notre position sur le marché pour la gamme Bombardier* », devait déclarer Bernd Schramm, directeur du Groupe AMAC Aerospace. •

Four new maintenance contracts awarded to AMAC's headquarters in Basel, Switzerland

AMAC received four new contracts for its facilities in Basel, Switzerland. The first contract with an Airbus A319 was signed to undergo a registration change and owner transfer process in Basel, Switzerland. AMAC Aerospace's maintenance and logistics organization will prepare all due documents to fulfill the registration change requirements and will release an engineering order for a new exterior paint livery. AMAC will also perform an annual inspection on a privately-owned BBJ aircraft as well as multiple C-Checks and minor cabin modifications on another Boeing BBJ aircraft.

A 60-month check package on a Bombardier Global Express aircraft will be performed by AMAC in January 2017. *"I am pleased that in addition to the new maintenance contracts on narrow bodies, we also have the opportunity to showcase our know-how and expertise on a Global Express aircraft, which demonstrates our willingness to strengthen our position on the Bombardier market."* said Mr. Bernd Schramm, Group Chief Operating Officer of AMAC Aerospace. •



328 Support Services GmbH et Duncan Aviation s'associent sur des travaux de cabine

328 Support Services GmbH s'est joint à Duncan Aviation pour livrer et certifier la finition complète de la cabine d'un Challenger 604 immatriculé en Finlande. Suite aux travaux de 328 Support Services sur la certification AESA, l'avion a été livré au client à temps le mois dernier. 328 Services a été chargé de vérifier toutes les données d'ingénierie impliquées dans le projet, ainsi que de certifier la modification via la norme Part 21 de l'AESA. De son côté, Duncan Aviation a entrepris toute l'activité de production, d'installation et d'essai depuis son centre de Battle Creek, dans le Michigan. Le projet comporte un nouveau design intérieur et intègre une nouvelle moquette en tissu gris dans l'ensemble de l'habitacle. De nouveaux sièges ont également été installés, ainsi que de nouveaux panneaux de parois latérales. « Nous sommes très heureux de poursuivre notre collaboration avec Duncan Aviation et de livrer ce nouveau projet à un client européen. Nous avons hâte de commencer à travailler de nouveau en partenariat sur d'autres projets en 2017 », a indiqué Jörg Gorkenant, responsable de l'exploitation de 328 Design. •

328 Support Services GmbH and Duncan Aviation partner for cabin completion

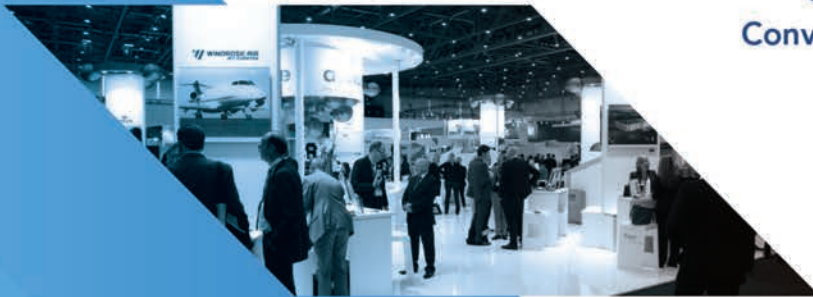
328 Support Services GmbH partnered with Duncan Aviation to deliver and certify a full cabin completion on a Challenger 604 registered in Finland. Following 328's work on the EASA certification, the aircraft was delivered to the customer on time, last month. 328 Support Services was responsible for verifying all the engineering data involved in the project as well as certifying the modification with the EASA Part 21 standard. Duncan Aviation undertook all the production, installation and testing activity at Duncan's facility in Battle Creek, Michigan. The project features a new interior design, including new gray carpet throughout the interior. New seats were also installed as well as new upper sidewall/window panels. Jörg Gorkenant, Chief Operating Officer and Head of 328 Design, said: "We are very pleased to continue our collaboration with Duncan Aviation and deliver another successful project for a European customer. We look forward to starting work on some other projects together in 2017." •

EBACE

22 - 24 MAY 2017 | GENEVA

Join European business leaders, government officials, manufacturers, flight department personnel and all those involved in business aviation for the **European Business Aviation Convention & Exhibition (EBACE2017)**. Visit the website to learn more and register today.

REGISTER TODAY
www.ebace.aero





MAS Munich Aviation Service achieves IS-BAH registration

MAS Munich Aviation Service GmbH achieved the IS-BAH registration as the first FBO within the German Aviation Service (GAS) network. GAS currently covers 10 airports and is therefore the biggest handling network in Germany. The Munich site is now in line with the International Standards of Business Aircraft Handling (IS-BAH) which were developed by IBAC (International Business Aviation Council) and NATA (National Air Transport Association).

The implementation of the IS-BAH standards in the Safety Management System was completed following an audit. *“The safety of our customers and staff as well as a permanent improvement of our internal processes is our first priority. That is why adapting our Safety Management System to the IS-BAH standards was not a question for us,”* says Andreas Becker, CEO & Founder of GAS German Aviation Service. He added: *“Munich is the first FBO in our network to achieve this registration and the other nine stations will follow.”* •

MAS Munich Aviation Service réalise l'inscription IS-BAH

MAS Munich Aviation Service GmbH a obtenu son enregistrement aux normes IS-BAH en tant que premier FBO au sein du réseau German Aviation Service (GAS). GAS couvre actuellement dix aéroports et reste actuellement le plus important réseau de service au sol en Allemagne.

Le site de Munich a été porté aux normes internationales d'assistance technique des aéronefs d'affaires (IS-BAH). Des normes développées par l'IBAC (International Business Aviation Council) et le NATA (National Air Transport Association).

La mise en œuvre des normes IS-BAH dans le système de gestion a été réalisée après un audit. *« La sécurité de nos clients et du personnel ainsi qu'une amélioration permanente de nos processus internes reste notre priorité. C'est pourquoi adapter notre système de gestion de service au sol et d'assistance aux normes IS-BAH était pour nous une priorité »,* souligne Andreas Becker, CEO et fondateur de GAS German Aviation Service avant d'ajouter : *« Si Munich est le premier FBO de notre réseau à réaliser cette mise aux normes, nous comptons également faire de même pour les neuf autres stations ».* •



Jet Aviation at the center of WEF

Jet Aviation reported that it had successfully supported the surge of customers that arrived at its terminal in Zurich to attend the 47th annual World Economic Forum (WEF) held January 17-20, 2017 in Davos, Switzerland. The company handled 592 movements, 1,320 passengers and 296 aircraft, further supporting fuel sales of 1.120 million liters.

To do so, Jet Aviation ramped up its team and resources to support attendees of the WEF. This year, the team specially dedicated to the economic forum consisted of 72 handling professionals, including 20 fueling specialists, 41 local handling and administrative personnel, and an additional 11 handling agents from its Basel, Dubai, Dusseldorf, Geneva, Jeddah, Munich, Palm Beach and Singapore facilities. The Zurich FBO further expanded its automobile fleet to 32, up from 10 during normal operations. It also retained the Basel-based Allen Group to assist with aircraft technical cleaning in the days leading up to and following the assembly, expected in February. EASA approval is expected in 2017. •

Jet Aviation au cœur du WEF

Jet Aviation a indiqué avoir soutenu avec succès l'afflux de clients pour les arrivées à son terminal de Zurich lors de la 47e réunion annuelle du Forum économique mondial (WEF) qui s'est tenue du 17 au 20 janvier 2017 à Davos, en Suisse. La compagnie a traité 592 mouvements, 1 320 passagers et 296 aéronefs et délivré plus de 1, 120 million de litres de carburant.

Pour ce faire, Jet Aviation a dû renforcer ses équipes et ses ressources pour assister les participants au WEF. Cette année, l'équipe spécialement affectée au forum économique était composée de 72 techniciens de maintenance, dont 20 spécialistes en avitaillement, 41 agents locaux de maintenance et d'administration, ainsi que 11 autres agents de maintenance issus des sites de Bâle, Dubaï, Düsseldorf, Genève, Djeddah, Palm Beach et Singapour. La FBO de Zurich a également étendu pour l'occasion son parc d'automobiles de 10 à 32 véhicules. Il a en outre retenu le groupe Allen, basé à Bâle, pour l'aide au nettoyage technique des avions dans les jours précédents et suivant les mises en place. •



TAG Aviation reçoit l'accréditation IS-BAH pour Genève et Sion

Les terminaux de TAG Aviation basés à Genève et à Sion ont reçu le certificat IS-BAH auprès de l'International Business Aviation Council (IBAC). La norme IS-BAH, qui se concentre sur l'avitaillement, la maintenance au sol et le stockage des aéronefs dans le secteur de l'aviation d'affaires, regroupe un ensemble de pratiques standardisées au niveau mondial qui permet une meilleure gestion de la sécurité ainsi que l'atténuation et la prévention des risques. Le processus d'accréditation implique une vérification complète des systèmes de gestion de la sécurité du FBO dans les domaines des procédures d'urgence et de sécurité, de la structure organisationnelle, des protocoles de formation et des procédures opérationnelles. Les certificats d'inscription sont délivrés par l'IBAC après la réalisation d'un audit externe en trois étapes. « *Le processus d'inscription IS-BAH représente des mois de travail acharné pour les équipes de gestion des deux sites* », a déclaré Ilias Ziragachi, responsable du service d'assistance du site TAG de Sion. TAG Madrid travaille actuellement à la mise en œuvre de l'accréditation IS-BAH afin d'harmoniser l'ensemble des sites de TAG. •

TAG Aviation receives IS-BAH accreditation in Geneva and Sion

TAG Aviation's Fixed-Base Operations (FBOs) based in Geneva and Sion have been awarded the IS-BAH from the International Business Aviation Council (IBAC). The IS-BAH standard, which focuses on the refueling, ground handling and storing of general aviation aircraft, is a set of global industry's best practices in safety management and risk mitigation for business aviation ground handlers. The accreditation process involves a complete audit of the FBO's safety management systems, emergency and security procedures, organizational structure, training protocols and operating procedures. Certificates of registration are issued through completion of a three stage-external audit. Ilias Ziragachi, TAG Aviation's Handling Manager for Sion said, "*The IS-BAH registration process represents months of hard work for the management teams of both stations*". TAG Madrid is currently working towards implementing IS-BAH accreditation to harmonize all TAG's FBOs. •





INTERVIEW



Questions
for **MARCO TÙLIO**
PELLEGRINI,
President & CEO of Embraer Executive Jets

Questions
à **MARCO TÙLIO**
PELLEGRINI
pdg Embraer Executive Jets

by Frédéric Vergnères

© photos :
• Embraer



Given the current global economy and the figures published in 2016 by General Aviation Manufacturers Association (GAMA), the business aviation market is undergoing turbulent times. Has business aviation had its golden age and is it undergoing profound change?

The business aviation industry's performance depends on global economic growth. The current global economic scenario and political instability promote the lack of confidence. It does not mean an undergoing profound change, but we also are observing potential changes in customers' behaviors (not only in aviation but in other industries as well) moving from the asset ownership to the service.

In the current or future scenario we believe we are well positioned, especially in possible new model of business jet use based on high utilization aircraft to offer a new style of air transport. New business models could provide more alternatives for business aviation to reach a larger audience.

How do you see the future of this industry and will it be, over time, radically different from what we know today, both from the perspective of markets and the way it operates?

We believe that new business models will significantly increase demand for the segment. There is a huge gap between airlines and current business aviation utilization. Considering business aircraft as a productivity tool, new technologies that enhance connectivity, communication and comfort may offer many more people a premium service that complements regular point-to-point transportation.

In the future, customers will continue require product with high reliability, ease of maintenance and low operating costs. I'm glad that Embraer Executive Jets today already meets these requirements, by leading a new generation of light and midsize jets that were designed with advanced technologies for high utilization. We have been able to listen to our customers' feedbacks not only to design our products, but also to build award-winning global customer support and service network. We are prepared for a promising future.



L'économie mondiale et les chiffres publiés en 2016 par le General Aviation Manufacturers Association (GAMA) portent à croire que le marché de l'aviation d'affaires traverse une période difficile. Est-ce que ce marché a déjà connu son âge d'or, ou est-il simplement en pleine mutation ?

La performance de l'aviation d'affaires dépend de la croissance économique mondiale. L'économie globale actuelle et l'instabilité politique n'inspirent pas la confiance. Cela ne veut pas dire que le marché est en pleine mutation, mais nous sommes confrontés à un changement important de comportement de la part des clients (pas seulement dans le domaine de l'aviation, d'ailleurs) : ils se détournent de l'idée d'avoir leurs propres flottes et cherchent à la place des services globaux.

Face à ce scénario – présent ou futur –, nous pensons être bien positionnés pour proposer un nouveau genre de transport aérien, particulièrement dans le cadre d'un modèle de consommation dans l'aviation d'affaires fondé sur l'emploi d'appareils à usage régulier et intense. De nouveaux modèles d'entreprise pourraient rendre l'aviation d'affaires accessible à un public plus large..

Comment voyez-vous l'avenir du segment ?

Sera-t-il bien différent de ce que nous connaissons aujourd'hui, en termes de marché et d'opérations ?

Nous pensons que de nouveaux modèles économiques augmenteront notablement l'intérêt porté au segment. Il y a un décalage assez net aujourd'hui entre les compagnies aériennes et l'aviation d'affaires. Si l'on considère que les avions d'affaires sont des outils pour améliorer la productivité, on peut également dire que l'application de nouvelles technologies qui augmentent la connectivité, la communication et le confort des usagers pourront proposer un service de très grande qualité de nature à compléter l'offre classique de transport entre deux points.

A l'avenir, les clients auront toujours besoin d'offres fiables, faciles à entretenir et qui ont un coût opérationnel peu élevé. Je suis fier qu'Embraer Executive Jets remplisse déjà tous ces critères : notre flotte de jets privés légers et de taille moyenne est le fer de lance de l'industrie, avec des technologies avancées pour en faciliter un usage intensifié. Nous avons pris en compte les retours de nos clients sur nos appareils, mais également pour construire un réseau de services reconnu et primé. Nous sommes bien préparés pour nous assurer un avenir prometteur.



What is the state of the pre-owned aircraft market and what impact does it actually have on the sales of your aircraft?

The pre-owned business-jet inventory is still high, but we have seen the volume decreasing slightly. Combined with the lack of confidence in the market, it clearly impacts sales activities for the entire industry.

On the other hand, the pre-owned market also offers opportunities to our current customers for services, including interior refurbishment, new exterior paint, Wi-Fi capability upgrades or additional navigation features. In addition, the DNA inherited from our commercial aviation heritage makes our products among the best in terms of reliability and residual value.

Has the recent announcement of a possible explosion of debt in China caused you to revise your market forecasts in this country, and in Asia in general?

The Company forecasts a global demand of 8,400 new business jets, valued at USD 244 billion. The total market opportunity comprises all manufacturers and projects a compound annual growth rate (CAGR) of 3% per year over the next 10 years, approximate to the past decade. The analysis foresees that demand is likely to exceed the last decade's deliveries of 8,166 business jets, valued at USD 198 billion.

The new deliveries forecast is a reflection of the decelerated growth in emerging markets, resulting from a strong dollar, low commodity prices, slowdown in China and India, as well as a volatile financial and political scenario in Latin America.

In addition, the US and Europe are expected to remain the largest markets. Moreover, the small and medium jet segments are expected to represent the majority of the market deliveries, with 61%.



Comment se porte le marché des jets d'occasion, et quel poids a-t-il sur vos ventes ?

L'inventaire de jets d'affaires d'occasion est toujours assez important, mais tend à diminuer légèrement. En plus du manque de confiance dans le marché, cela a un impact négatif assez prononcé sur les ventes pour toute l'industrie.

Cependant, le marché de l'occasion crée également des besoins chez nos clients actuels, qui viennent vers nous pour des services tels que la remise à neuf des intérieurs, de la peinture extérieure, ou l'installation ou l'amélioration des capacités Wi-Fi et des outils de navigation.

Par ailleurs, notre ADN – un legs de notre passé dans l'aviation commerciale – fait que nos produits sont parmi les plus performants en termes de fiabilité et de valeur résiduelle.

Le risque d'explosion de la dette chinoise vous a-t-il fait revoir vos prévisions pour le pays, et pour l'Asie en général ?

Notre entreprise prévoit une demande globale de 8 400 nouveaux jets d'affaires, soit une valeur de 244 Md\$ dans cette région.

L'essor global du marché comprend tous les fabricants et prévoit un taux de croissance composé annuel de 3 % par an pour les dix prochaines années, à peu près au même niveau que la dernière décennie. L'analyse prévoit une demande supérieure à celle des appareils livrés pendant les dix dernières années, soit 8 166 jets d'affaires, pour une valeur de 198 Md\$.

Cette nouvelle prévision de livraisons reflète la croissance ralentie des marchés émergents, qui résulte du dollar fort, du faible prix des denrées, des ralentissements économiques en Chine et en Inde, ainsi que de la situation politique et financière volatile en Amérique latine. Par ailleurs, les Etats-Unis et l'Europe resteront a priori les plus gros marchés. En outre, les segments des petits jets et jets de moyenne taille devraient constituer la majorité des livraisons, à hauteur de 61 %.



Today, what regions in the world dominate your sales?

The U.S. will continue to be the largest market for the business aviation market. Today, it represents nearly two thirds of the global demand.

How does the European market's behavior affect Embraer?

Europe is an important market for Embraer Executive Jets, mainly for large- cabin aircraft. Close to one-third of Embraer's executive jets fleet is in operation in the region and we expect to maintain a strong presence there. The European market is flat today, but it is still the second largest market in the world.

Since 2015, the ultra-long-range aircraft segment has been hit by market volatility. What was the impact on your aircraft family and despite it all do you think that this aircraft segment will continue to dominate the market?

We are well-positioned in all segments in which we compete. In just a decade, we designed and certified a broad portfolio of business jets to meet customers' varied needs. Because of a strategic decision, we have not yet designed a product for the ultra-long-range market, given that today customers are well served by the current players.

What we have seen today, however, is that some operators are evolving from ultra-long-range aircraft to midsize aircraft that offer the same level of comfort and connectivity without compromising their missions.

Although a significant amount of the revenue remains in the ultra-long-range segment, we are confident that scenario will change with the increasing demand in the midsize market. For instance, 99.5% of U.S. bizjet missions are under 3,125 nautical miles, which the Legacy 500 can perform perfectly.



Quelles régions du monde dominent actuellement vos ventes ?

Les Etats-Unis resteront le plus gros marché mondial pour l'aviation d'affaires. Aujourd'hui, le pays est à l'origine de presque des deux-tiers de la demande globale.

Quel est l'influence du cours du marché européen sur Embraer ?

L'Europe est un marché important pour Embraer Executive Jets, principalement pour des appareils à grande cabine. Presque un tiers de notre flotte de jets d'affaires est stationné dans la région, et nous avons l'intention d'y maintenir une présence forte. Le marché européen stagne aujourd'hui, mais reste le deuxième marché mondial.

Depuis 2015, le segment des appareils très long-courrier connaît un contexte d'instabilité. Quelle en a été l'influence sur votre famille d'avions, et pensez-vous malgré tout que ce segment continuera de dominer le marché ?

Nous sommes bien positionnés sur tous nos segments. En tout juste dix ans, nous avons développé et fait certifier un portefeuille significatif de jets d'affaires pour répondre aux attentes variées des clients. Nous avons pris la décision stratégique de ne pas sortir un appareil très long courrier, car le segment est déjà bien desservi par nos concurrents.

Nous constatons cependant que certains opérateurs évoluent depuis les avions très long-courrier vers les appareils de taille moyenne avec le même niveau de confort et de connectivité et dont ils font le même usage. Il est vrai que le segment des appareils très long-courrier représente une part importante du marché, mais nous pensons que cela va changer, avec la demande croissante dans le segment des appareils de taille moyenne. Par exemple, 99,5 % des missions des jets d'affaires aux Etats-Unis sont des trajets de moins de 3 125 milles marins, pour lesquels le Legacy 500 est parfaitement adapté.



So, in the medium term, are you planning a higher-category aircraft between the Legacy 600/ 650 and Lineage 1000E?

We are constantly studying market opportunities, but no new program has been announced yet.

Legacy 500 and Legacy 450 are now both on the market. It was your last important program on business aviation division. How many aircraft are currently in service and what has been the feedback from users??

We see the Legacy 500 and the Legacy 450 as game-changers for their respective categories. The market has responded to them and we are ramping up production, including the addition of a new assembly line in Melbourne.

A fleet of over 60 aircraft is already in operation worldwide.

Customers' satisfaction has been excellent and we are excited with the field performance of the fleet. A high level of dispatchability and maturity has been noted since the entry into service of both aircraft.



Donc, dans le moyen terme, prévoyez-vous de sortir un appareil plus grand, entre le Legacy 600/ 650 et le Lineage 1000E ?

Nous étudions constamment des opportunités de marché, mais aucun nouveau programme n'a été annoncé à ce jour.

Le Legacy 500 et Legacy 450 sont tous les deux disponibles sur le marché. C'était votre dernier grand lancement sur le marché de l'aviation d'affaires. Combien d'appareils sont actuellement en service, et quels sont les retours des usagers ?

Les Legacy 500 et Legacy 450 changent complètement la donne dans leurs catégories respectives. Le marché les a bien accueillis, et nous accélérons leur production, en particulier avec une nouvelle chaîne de production à Melbourne.

Une flotte de plus de 60 appareils est déjà opérationnelle dans le monde. Le taux de satisfaction des clients est excellent et nous sommes ravis de la performance de la flotte. Depuis leur sortie, les deux appareils atteignent des niveaux élevés de capacité de mobilisation et de maturité.



Can you give us an update on the Phenom 100EV and Legacy 650E programs?

Both programs are performing smoothly and are on track for certification this year. The first Phenom 100EV will be delivered in the first quarter of 2017. The aircraft will enjoy dual launch customers, each with unique operating requirements. Mexico's Across, a premium business aviation services provider, will benefit from the aircraft's hot-and-high performance out of its base at Toluca International Airport (TLC) and Emirates Flight Training Academy, the new world class training facility set up by Emirates Airlines to address the industry's growing demand for pilots.



Faced with a market segment hit by the economic downturn, what is the future of the Lineage 1000E within your aircraft family? Will you develop a new Lineage with the E2 version?

The Lineage 1000E is of notable value among the larger business aircraft currently available, but one look at the manufacturer's other remarkable executive jets clearly illustrates that every Phenom, Legacy and Lineage is designed to provide class-leading performance and comfort along with state-of-the-art technologies at a cost that transforms the definition of each corporate jet sector.

In terms of sales, the Lineage 1000E is gaining traction in the U.S. market with customers who desire a combination of a large cabin and long-range capability.

Using the new E2 platform is a possible step, but there is no decision on that yet.



Avez-vous des nouvelles des programmes Phenom 100EV et Legacy 650E ?

Les deux appareils enregistrent de belles performances et devraient être certifiés cette année. Le premier Phenom 100EV sera livré au premier trimestre de 2017. L'avion connaîtra un double lancement, pour des clients avec des besoins opérationnels bien différents.

Across, une entreprise mexicaine sur le marché des services à haut niveau de prestation d'aviation d'affaires, profitera des capacités « hot-and-high » de l'avion à partir de sa base au Toluca International Airport (TLC) et du Emirates Flight Training Academy, le nouvel établissement international de formation fondé par Emirates Airlines pour répondre au besoin croissant de pilotes pour l'industrie.

Etant donné la baisse du segment, quel avenir voyez-vous pour le Lineage 1000E au sein de votre famille d'appareils ?

Pensez-vous développer un nouveau Lineage E2 ?

Le Lineage 1000E est une valeur sûre parmi les plus grands appareils d'aviation d'affaires disponibles sur le marché aujourd'hui. Mais il suffit de se renseigner pour savoir que chaque Phenom, Legacy et Lineage est conçu pour apporter le meilleur en termes de performance, de confort et d'apports technologiques de pointe à un prix qui défie toute concurrence dans tous les secteurs de l'aviation d'affaires.

En termes de ventes, le Lineage 1000E gagne du terrain sur le marché américain, avec des clients à la recherche d'une grande cabine et de capacités long-courrier.

Une nouvelle version avec la plateforme E2 est une possibilité, mais nous n'avons pas encore pris de décision dans ce sens.





Will you significantly expand the Melbourne site?

Melbourne has played a strategically important role in the success of Embraer's business aviation operation, which has been the most prominent effort in the company's diversification effort since Embraer Executive Jets was formed in 2005. Not only is Melbourne a prime location in which to build a loyal, lasting relationship with the world's large business aviation market, it also is part of Florida's Space Coast community, which has supported every one of NASA's historic space programs, a heritage that grants Embraer access to the most concentrated population of engineers in North America.

Embraer's growth in Melbourne has been nothing short of impressive. Our 21st-century facility for the assembly of the Phenom 100, Phenom 300, Legacy 450 and 500 business jets along with the International Customer Center and Engineering & Technology Center already employs over 600 people and we expect to double this number soon.

We are committed to maintaining an investment in the business aviation market, and our presence in Florida is part of this vision.●



Allez-vous agrandir votre site de Melbourne de façon significative ?

Melbourne a joué un rôle stratégique notable dans le succès d'Embraer sur le segment d'affaires. Il s'agit de l'opération la plus importante dans l'effort de diversification de l'entreprise depuis la création d'Embraer Executive Jets, en 2005. Melbourne est parfaitement situé pour développer un rapport durable et loyal avec le marché mondial de grands avions d'affaires.

Par ailleurs, le site fait partie de la communauté « *Space Coast* », en Floride, laquelle a participé à chaque programme historique d'exploration spatiale lancée par la NASA – ce qui veut dire qu'Embraer a donc accès à la population la plus concentrée d'ingénieurs d'Amérique du nord.

La croissance d'Embraer à Melbourne est tout à fait impressionnante. Notre site, à la pointe de la technologie, emploie déjà plus de 600 personnes au sein des chaînes d'assemblage pour les avions d'affaires Phenom 100, Phenom 300, Legacy 450 et 500, et du International Customer Center et Engineering & Technology Center. Nous comptons bientôt doubler ce chiffre.

Nous allons poursuivre notre développement sur le marché de l'aviation d'affaires, et notre présence en Floride fait partie intégrante de cette vision.●



COMPANY

© photos :
• Dominik Schroder
• JP-Reiland
• Thomas Lefebvre
• Jetscout



Jet Scout: a new generation platform

During the Middle East Business Aviation Association (MEBAA) trade show that took place in Dubai in December, Stefano Costi presented a brand-new booking platform concept: Jet Scout. A product that is already set to be revolutionary.

Jet Scout

by Frédéric Vergnères

Jet Scout : une plateforme de nouvelle génération

Stefano Costi a profité du dernier salon du Middle East Business Aviation Association (MEBAA) qui s'est tenu à Dubaï en décembre dernier, pour présenter un tout nouveau concept de plateforme de réservation : Jet Scout. Un produit qui se veut d'ores et déjà révolutionnaire.

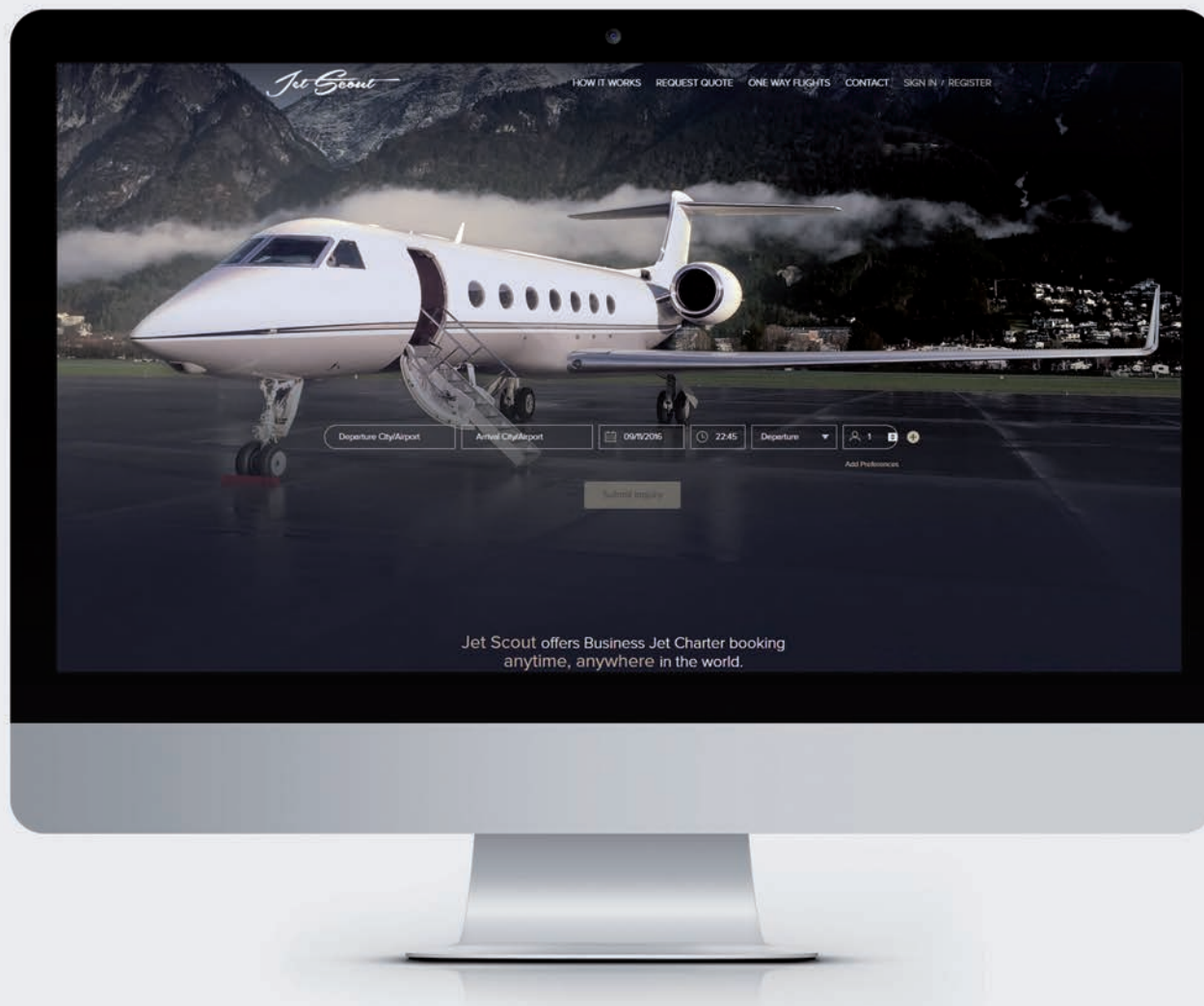


Making private jets more accessible: a claim that has been made before. While clearly the concept of making business jets available for everyone is Utopian, facilitating access remains a major challenge for professionals, particularly in a period undermined by numerous uncertainties. Stefano Costi fully understands this challenge and has for over a decade.

Over ten years ago, this career pilot decided to delve into the development of software aimed at giving passengers the possibility of booking a flight on a private jet as easily as they could on an ordinary commercial airliner.

Rendre le jet privé plus accessible : une phrase qui sonne comme un air de déjà entendu. Il est vrai que le concept d'une aviation d'affaires à la portée de tous reste évidemment une utopie.

Pour autant, faciliter son accès demeure un enjeu de taille pour les professionnels, en particulier dans une période minée par de nombreuses incertitudes. Cet enjeu, Stefano Costi l'a bien compris, et ce depuis plus d'une décennie. Ce pilote de carrière, s'est en effet lancé voilà plus de dix ans dans le développement d'un logiciel ayant pour ambition de donner la possibilité aux passagers de réserver un vol en jet privé aussi simplement que s'il s'agissait d'une escapade sur les lignes commerciales ordinaires.



Priorité au client

Tout part d'une simple discussion avec l'un des fondateurs d'une importante plateforme de courtage en 2004. Stefano Costi, détaille alors son idée d'une plateforme de réservation innovante.

Si l'idée fait son chemin, les intérêts entre les deux futurs dirigeants sont en revanche assez divergents. Stefano Costi maintiendra son idée, seul, avant de présenter une première version de son concept pour une grande entité, qui devient, dès lors, son client de lancement. Cette version « Bêta », n'en demeure pas moins le socle d'une extraordinaire base de données que le dirigeant va construire durant plus de douze ans.

Au cœur du système de réservation, de puissants algorithmes permettant de mettre non seulement en adéquation l'ensemble des vols disponibles, (quelque soit la destination ou le lieu de départ) mais surtout avec les besoins exprimés par le passager.

Priority to customers

It all started as part of a simple discussion with one of the founders of a major brokerage platform in 2004. Stefano Costi's idea for an innovative booking platform would then start taking shape. While the idea moved forward, the interests of the two future directors however went their separate ways. Stefano Costi would continue working on his idea alone, before presenting a first version of his concept to a major entity – which would become his launch customer. This “Beta” version would prove to be the basis of an extraordinary database that the director would build over the next 12 years. Powerful algorithms are at the heart of the booking system generating results not only based on available flights (from any destination or departure time), but above all based on the needs expressed by the passenger.

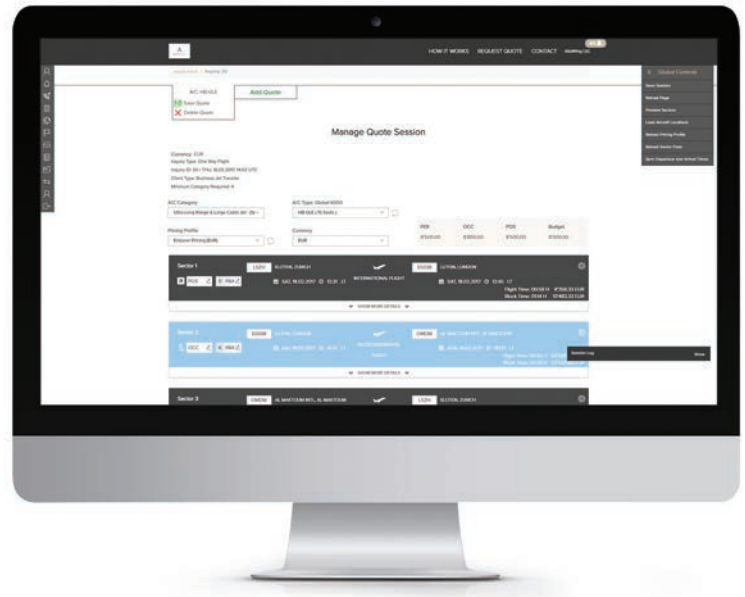
Online booking

The Jet Scout director sums up the difference with current competitor systems: *“Jet Scout provides customers with transparency. It can be used to book a flight as easily as on the website of a major airline.”*

Jet Scout is aiming to become a recognized platform for users. Customers enter information in the main tabs to reserve a flight based on destination, place of departure, number of passengers, etc. Once validated, the power of the software created by Stefano Costi comes into play. The search engine then consults a huge database of available flights.

On the surface, Jet Scout handles the request as though it were the operator itself. Or so it seems. However behind the online booking platform hides a database updated in real time by all global business jet operators. If needed, it can even integrate specific requests and make last minute changes, especially to modify the type of aircraft used for transport. Once the reservation is made, the customer is provided with a complete form featuring not only the flight details but also the aircraft used, accompanied by photos.

Jet Scout upholds its role as the gateway between users and operators since the platform does not handle payment. Services are paid directly between the user and the operator. Jet Scout, as the intermediary, is remunerated from the professionals and takes a percentage of the operations conducted while ensuring that *“it has substantial influence on the price displayed to customer”*.



Réservation en ligne

Le dirigeant de Jet Scout résume en effet la différence avec les systèmes concurrents actuels : *« Jet Scout apporte de la transparence aux clients. Il permet de réserver un vol aussi facilement que sur le site d'une grande compagnie commerciale. »*

Jet Scout ambitionne de devenir une plateforme reconnue pour les utilisateurs.

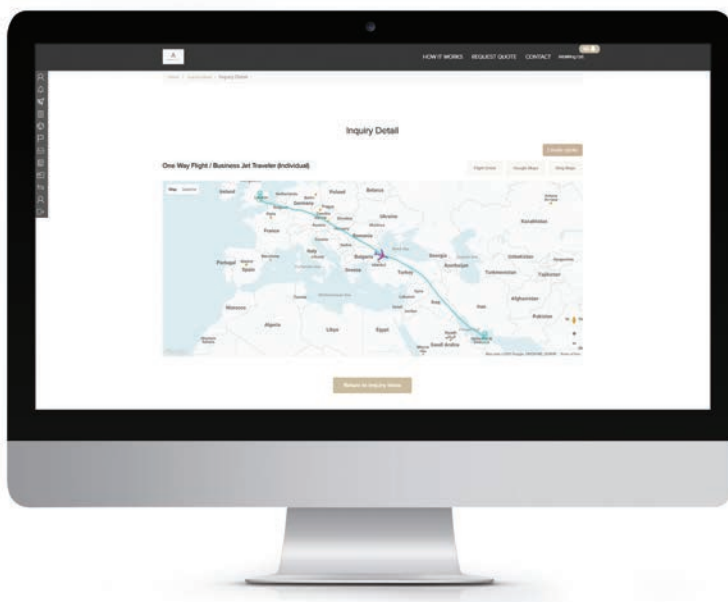
Dans les faits, le client référence les principaux onglets lui permettant de réserver son vol : destination, lieu de départ, nombre de passagers. Une fois l'ensemble validé, la force du logiciel créé par Stefano Costi prend tout son sens. Le moteur de recherche va ainsi susciter la consultation d'une gigantesque base de données des vols disponibles. En apparence, Jet Scout traite la demande comme si il était lui-même l'opérateur. En apparence seulement.

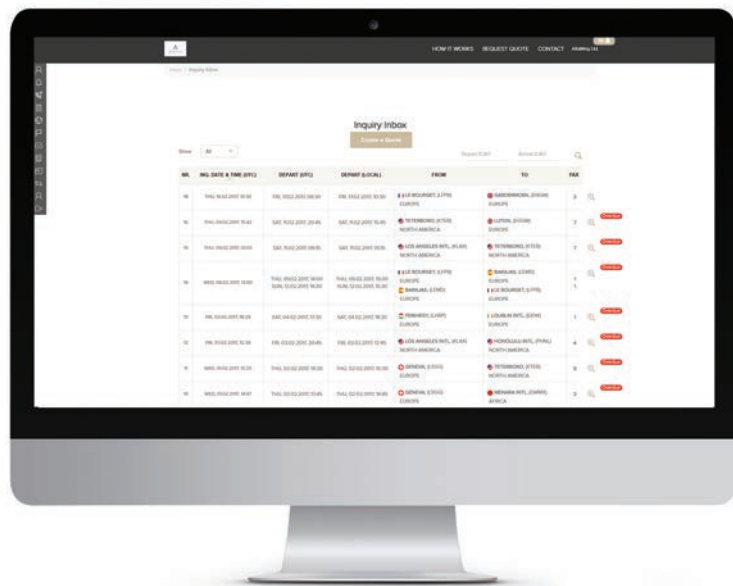
Car derrière la plateforme internet de réservation se cache une base de données alimentée en temps réel par l'ensemble des opérateurs d'avions d'affaires mondiaux.

Au besoin, il peut même intégrer des demandes particulières et réaliser des changements de dernière minute, notamment s'il veut modifier le type d'appareil qui le transportera. Une fois la réservation réalisée, le client dispose d'une fiche complète avec l'ensemble des informations, non seulement du vol mais également de l'appareil utilisé, photos à l'appui.

Jet Scout revendique sa qualité de passerelle entre l'utilisateur et l'opérateur puisque la plateforme ne prend aucun règlement.

Le paiement de la prestation se fait directement entre l'utilisateur et l'opérateur. De son côté, Jet Scout, l'intermédiaire, se rémunère directement auprès des professionnels et perçoit un pourcentage sur les opérations menées tout en se gardant *« d'avoir une influence conséquente sur le prix affiché au client »*.





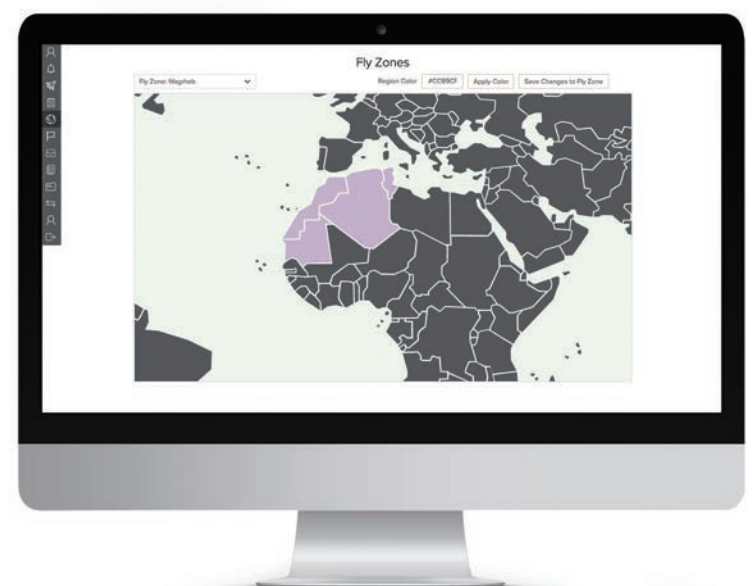
Jouer sur la transparence

Une site de réservation simple et efficace, à l'image de ce qui se pratique pour le grand public : on serait tenté de penser qu'il n'y a rien d'exceptionnel en somme. Le seul fait qu'il s'agisse d'aviation d'affaires change cependant grandement la donne.

Car réussir le pari de regrouper, non seulement une telle base de données, un algorithme puissant et l'association de plusieurs opérateurs, relève d'un véritable tour de force. Un peu moins de deux ans auront été nécessaire à Stefano Costi pour développer et stabiliser son logiciel, comme le souligne le dirigeant suisse: « Dès 2015, je me suis mis à réfléchir à une plateforme qui n'exclut pas l'utilisateur. Car au regard de la concurrence, j'ai noté que celle-ci privilégie en premier lieu les échanges entre courtiers et les opérateurs. Lorsque le client cherche une cotation, il se rend souvent compte que le système est relativement opaque. Et in fine, l'utilisateur ne maîtrise que rarement l'intégralité et le suivi de la réservation de son vol ».

Outre les données opérateurs, le logiciel s'appuie également sur une base de données sur les performances de plus de 140 types d'appareils et les informations opérationnelles de plus de 32 000 aéroports à travers le monde.

À défaut de la concurrence sur le net, le co-fondateur explique également vouloir proposer aux passagers une alternative aux courtiers aériens. Pour autant, le concepteur zurichois leur laisse ouvert l'utilisation du site dans un espace spécialement dédié après la signature d'une « charte blanche » de bonnes pratiques. L'objectif affiché de M. Costi « n'est pas de rendre grand public un produit qui ne l'est pas, mais de rendre le mode d'accès à l'aviation d'affaires plus transparent, notamment au niveau des tarifs ». Grâce à cette plateforme unique, une nouvelle génération d'utilisateurs pourrait apparaître : celle du 100% connectée.●



Focusing on transparency

A simple and effective booking site, reflecting the current offering available to the general public. It may well be nothing exceptional in itself, however the fact that it pertains to the business jet market changes everything.

Because succeeding in combining such a huge database, a powerful algorithm and multiple operators is quite a feat. It took Stefano Costi just under two years to develop and stabilize his software, as the Swiss director explains: *“Starting in 2015, I began thinking about a platform that would not exclude the user. Because in terms of the competition, I noticed that it first prioritized exchanges between brokers and operators. When customers would search for a price, they would realize that the system was not very transparent. And ultimately it is rare that a customer controls the whole process of booking their flight from start to finish.”*

Aside from operator data, the software also relies on a powerful database of over 140 types of aircraft and operational information from over 32,000 airports worldwide.

With a lack of online competition, the co-founder explained that he also wanted to offer passengers an alternative to flight brokers. Accordingly, the Swiss designer's system is available to charter operators and brokers to create their own “white label” platform. Mr Costi's objective *“is to not turn the product into a product for the general public, but rather to make the ways of accessing business aviation more transparent, especially in terms of prices”*. A new generation of fully-connected users may appear thanks to this one-of-a-kind platform.●





VIP

AIR FORCE ONE

*the revamping
of a myth*

The emblematic aircraft of the United States' President found itself in the middle of a media frenzy at the end of the year. The reason: the development cost of its future replacement by the newly-elected president, Donald Trump.

AIR FORCE ONE

*un « mythe »
remis à l'ordre du jour*

L'emblématique appareil du président des Etats-Unis s'est retrouvé, en fin d'année, au cœur d'un tourbillon médiatique d'une rare intensité. En cause : le coût de développement de son futur remplaçant par le président tout juste élu, Donald Trump.

By Frédéric Vergnères



©Edward G. Martens

The new president who officially started his duties on January 20 was quick to denounce last December the renewal program of the two Boeing 747-200B via Twitter.

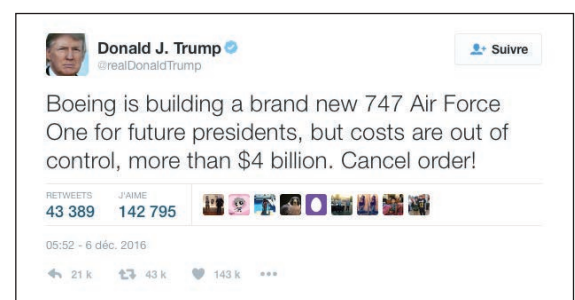
In the words of the newly-elected president:

"Boeing is building a brand new 747 Air Force One for future presidents, but costs are out of control, more than \$4 billion. Cancel order!"

Before adding several hours later in a second message that:

"The plane is totally out of control. It's going to be over \$4bn for Air Force One program and I think it's ridiculous. I think Boeing is doing a little bit of a number. We want Boeing to make a lot of money, but not that much money".

A slap in the face for the aircraft manufacturer but also for the various subcontractors, or merely publicity?





Le nouveau président, qui a pris ses fonctions officiellement le 20 janvier dernier, s'est en effet empressé, en décembre 2016, de dénoncer le programme de renouvellement des deux Boeing 747-200B via Tweeter.

Pour le président nouvellement élu, « *Boeing est en train de construire un avion Air Force One flambant neuf pour le futur président, mais les coûts sont astronomiques : plus de 4 milliards de dollars. Annulez la commande !* » ; avant d'ajouter quelques heures plus tard, dans un second message, que « *L'avion est complètement hors de contrôle. Cela va coûter plus de quatre milliards de dollars pour le programme Air Force One. Cela me paraît complètement ridicule. Boeing nous fait un petit tour de passe-passe. Nous voulons que Boeing gagne beaucoup d'argent, mais pas à ce point* ».

Douche froide pour l'avionneur, mais également pour les différents sous-traitants – ou simple effet d'annonce ?



©USAirForce - Master Sgt. Kevin Wallace

CURRENT CONTRACT

Nothing is certain. Particularly as the new American president made a point of meeting with Boeing's CEO Dennis Muilenburg on January 13. At the end of the hour-long meeting with Donald Trump, the head of Boeing stated: "*We made some great progress on simplifying requirements for Air Force One, streamlining the process, streamlining certification*" and added that "*this results in major cost reductions*".

The threat given by the candidate appears to have paid off. Yet, the \$4 billion price tag announced by Trump is subject to dispute. The contract signed between the US Air Force and Boeing to develop a new Air Force One based on the 747-8 estimated a total cost of \$2.8 billion over five years.

This amount was based on a first protocol signed in 2016 between the two parties and payment of a \$170 million installment in order to conduct the study program. However this signature was long overdue.

The program was for a long time put on standby by the US administration. For a while even a possible deal with Airbus was being considered to purchase an A380. A flurry of media coverage and a good press campaign which obviously did not lead to anything else. The ultimate American symbol, Air Force One had to remain in the hands of Boeing.



©This official White House photograph is being made available only for publication by news organizations and/or for personal use printing by the subject(s) of the photograph. The photograph may not be manipulated in any way and may not be used in commercial or political materials, advertisements, emails, products, promotions that in any way suggests approval or endorsement of the President, the First Family, or the White House.

CONTRAT EN COURS

Rien ne semble joué. D'autant que le nouveau président américain s'est fait fort de rencontrer, le 13 janvier dernier, le pdg de Boeing, Dennis Muilenburg. A sa sortie d'une réunion d'une heure avec Donald Trump, le patron de l'avionneur devait déclarer « *avoir fait de grands progrès sur la simplification du cahier des charges d'Air Force One, la simplification de la procédure, la simplification de la certification* », et d'ajouter en substance que « *cela se traduirait par des réductions de coûts importants* ».

La menace lancée alors par le candidat semble avoir porté ses fruits. Pour autant, les 4 Md\$ de dépenses annoncés par Trump sont sujets à caution. En effet, le contrat signé entre l'US Air Force et Boeing pour le développement d'un nouvel Air Force One sur la base du 747-8 prévoyait un coût total de 2,8 Md\$, étalés sur cinq ans. Et ce, sur les bases d'un premier protocole signé en 2016 entre les deux parties et le versement d'une première tranche de 170 M\$ afin de mener à bien le programme d'étude.

Cette signature se sera malgré tout fait attendre. En effet, le programme a longtemps été mis en sommeil par l'administration américaine. Il fut même évoqué un temps, un possible marché ouvert avec Airbus pour l'acquisition de l'A380. Un pur effet d'annonce et une belle campagne de presse qui n'auront évidemment pas connu de suite. Symbole par excellence du pouvoir politique et diplomatique des Etats-Unis d'Amérique, Air Force One se devait de rester dans le giron de Boeing.



THE SYMBOL

The program, conducted jointly by Boeing and various subcontractors remains a necessity from both an operational and strategic point of view. The two VC-25A, operated from the Andrews Air Force Base as part of the 1st Airlift Squadron, are first and foremost a powerful tool serving diplomacy as well as the economic and military strategy of the United States around the world.

The two presidential 747s were officially ordered in July 1986. Respectively called SAM 28000 and SAM 29000, the two four-engine aircraft were ordered in 1986 by the US Air Force to replace the ageing VC-137s that had been in service since 1962. The emblematic 747 was chosen as the successor following a request for proposals which pitted it against two other competitors at the time: the DC-10 by Mc Donnell Douglas and the Tristar by Lockheed.

However, the 747 was favored by the authorities not only for its size but also for what the aircraft represents around the world to the general public, the "Made in America" know-how. In addition to transporting the American

president in a "flying Oval Office" the four-engine aircraft is also a renowned symbol of the economic power of the United State around the world. Initially planned to be inaugurated by President Reagan in June 1989, the delivery of the two Boeing 747s was delayed.

And the first aircraft was not officially declared to be operational until September 1990 under the authority of George Bush.



LE SYMBOLE

Le programme, réalisé conjointement entre Boeing et divers sous traitants, demeure une nécessité, tant d'un point de vue opérationnel que stratégique. Car les deux VC-25A, mis en œuvre depuis la base aérienne d'Andrews au sein du 1st Airlift Squadron, sont en premier lieu un redoutable outil au service de la diplomatie et de la stratégie économique et militaire des Etats-Unis à travers le monde.

C'est en juillet 1986 qu'est officiellement placée la commande pour deux 747 présidentiels. Dénommés respectivement SAM 28000 et SAM 29000, les deux quadrimoteurs sont commandés par l'US Air Force afin de remplacer les antiques VC-137 en service depuis 1962.

La sélection de l'emblématique 747 comme successeur suit un appel d'offre et l'étude par deux autres concurrents d'alors : le DC-10 de McDonnell Douglas et le Tristar de Lockheed. Pour autant, le 747 gardera la préférence des autorités, non seulement de par sa taille, mais également en ce que l'avion représente par lui-même à travers le monde dans le regard du grand public, y compris un savoir faire « made in America ».

Outre ses capacités à transporter le président américain dans un « bureau ovale volant », le quadrimoteur reste également un symbole fort de la puissance économique des Etats-Unis à travers le monde.

Initialement prévu pour être inauguré par le Président Reagan en juin 1989, la livraison des deux Boeing 747 prend du retard. Et le premier exemplaire n'est déclaré officiellement opérationnel qu'en septembre 1990, sous le mandat de George H. W. Bush.



©This official White House photograph is being made available only for publication by news organizations and/or for personal use printing by the subject(s) of the photograph. The photograph may not be manipulated in any way and may not be used in commercial or political materials, advertisements, emails, products, promotions that in any way suggests approval or endorsement of the President, the First Family, or the White House.

THE 747 LOOK

Far from being a simple Boeing 747-200 transformed into a VIP version, the development program of the VC-25A encountered some turbulence and delays related in particular to the integration of a multitude of systems which were totally innovative at the time. The presidential 747s finally entered into American history with the help of the general media after a fifteen-month delay and at a cost of over \$600 million (versus the original \$261 million estimate).

However, while the exterior certainly looks like a 747, the complete transformation of the aircraft fully distances it from the original design. Starting with its performance. The VC-25A has range of over 12,600 km, i.e. 1,600 km more than the original version thanks to the integration of additional fuel tanks as well as the General Electric engine resulting in 7 tons of extra thrust compared to the “commercial” version.

Thanks to its aerial refueling ability, a first for this type of aircraft, the four-engine aircraft can at least double its original flight range and fly beyond the planned 14 hours. The VC-25A was designed to be a fortress. In this respect, in addition to its autonomy, the US Air Force, Boeing and the equipment manufacturers fitted the aircraft with systems protected against a wide range of threats emanating from the ground or the sky.

The electric cabling, spanning 383 kilometers, i.e. twice as long as an ordinary Boeing 747, is reinforced in order to withstand an electromagnetic pulse generated by an atomic explosion.

In addition there are electronic countermeasures, various radar jammers, anti-missile decoys, as well as other equipment the exact nature of which remains a defense secret. As for communication, the aircraft has a wide range of systems such as the high-speed internet connection and 87 phone lines. To provide these services, the aircraft is equipped with over 50 antennae spread out discretely across the aircraft.

The transmission center located on board the aircraft manages all incoming and outgoing communications in air-to-air and air-to-ground mode, as well as on military frequencies, voice and internet encryption. Since entering into service the aircraft has nevertheless underwent a number of major revisions especially following the attacks of September 11, 2001.

On that day, Air Force One would face its most challenging crisis situation. President George W. Bush took an emergency flight on the VC-25 and from on-board gave the authorization to destroy any airliner and other threats.

However, Air Force One was required to land at the Barksdale Air Base in Louisiana so that the president could make a live national announcement. At the time, the aircraft was not equipped for live broadcasting. After the crisis, the system was revamped and the aircraft now has a live video feed via satellite allowing the president to remain safely on board in the event of a crisis.



UN 747 EN APPARENCE

Loin de n'être qu'un simple Boeing 747-200 transformé en version VIP, le programme de développement du VC-25A aura connu quelques turbulences et des retards liés, notamment, à l'intégration d'une multitude de systèmes totalement novateurs pour l'époque.

15 mois de retard et un coût de plus de 600 M\$ (contre 261 M\$ initialement prévus) vont également faire entrer ces 747 présidentiels dans l'histoire américaine avec l'aide de la presse grand public.

Pour autant, si la ligne extérieure est bien celle d'un 747, la transformation complète de l'appareil l'éloigne en revanche totalement de l'avion d'origine. A commencer par ses performances. Le VC-25A peut parcourir plus de 12 600 km, soit 1 600 de plus que la version originale, grâce à l'adoption de réservoirs supplémentaires, mais également une motorisation fournie par General Electric et développant 7 tonnes de poussée supplémentaires par rapport à la version « commerciale » ; et grâce à sa capacité de ravitaillement en vol, une première sur ce type d'appareil : le

quadriréacteur peut au minimum doubler son autonomie d'origine et voler au-delà des 14 heures prévues.

Le VC-25A a été conçu comme une forteresse. A ce titre, outre son autonomie, l'US Air Force, Boeing et les équipementiers ont équipé la machine de systèmes conçus pour contrer un grand nombre de menaces émanant du sol ou du ciel. Le câblage électrique, long de 383 kilomètres, soit deux fois celui d'un Boeing 747 ordinaire, est blindé afin de résister à une impulsion électromagnétique générée par une explosion atomique.

S'y ajoutent des contre-mesures électroniques, divers brouilleurs radar, des leurres anti-missiles, ainsi que d'autres équipements dont la nature précise reste sous le sceau du secret défense. Côté communication, l'appareil dispose d'une large gamme de systèmes, de la connexion internet à larges bandes aux 87 lignes de téléphones.

Air Force One est ainsi équipé de plus d'une cinquantaine d'antennes réparties discrètement sur l'appareil. Le centre de transmission situé à

bord de l'avion gère l'ensemble des communications entrantes et sortantes dans les modes air-air, air-sol, ainsi que sur les fréquences militaires, le cryptage vocal et l'internet. Depuis son entrée en service, l'appareil a néanmoins subi un nombre important de travaux de remise à niveau, notamment après les attentats du 11 septembre 2001. Ce jour-là, Air Force One connaît sa plus importante situation de crise. Le président George W. Bush s'envolera en urgence à bord du VC-25 et donnera, depuis l'appareil, l'autorisation d'abattre tout avion de ligne et autres menaçants.

Pour autant, Air Force One sera dans l'obligation de se poser sur la base aérienne de Barksdale, en Louisiane, afin que le président puisse diffuser une annonce nationale sur les ondes. A l'époque, l'appareil est en effet dans l'incapacité de réaliser une telle émission en direct. La crise passée, le système a été revu et l'appareil dispose à présent d'une liaison vidéo en direct par satellite. Elle permet au président de rester à bord de l'appareil en cas de crise majeure.



©2014 Getty Images

FLYING OVAL OFFICE

Anything the US president can do from the White House can now be done in the air. This has been and will continue to be the guideline of the program. While the standard version can transport up to 400 passengers, the VC-25 has been optimized to transport 80 people in 370 m² located on three separate levels and in different zones.

The heart of the aircraft, the second floor hosts the president and his family as well as the presidential team. Referred to as the “White House”, the area in the front section used by the president and his senior staff includes the presidential zone featuring a living quarters, an office as well as a small bathroom with a shower.

There is also a full medical facility on the same floor as well as a sound-proof conference room including a large table for eight people as well as screens and various communication systems. At the rear section of the second floor are three separate spaces equipped with seats similar to those found in business class generally for guests and journalists. The zone also contains around ten seats for the crew.

Also found in the rear section are small service spaces, toilets and a service staircase to the baggage hold and the ancillary rear door. A rule on Air Force One is that passengers, apart from the crew, can always move towards the rear of the aircraft but never ahead of their assigned seats. The first floor includes the baggage hold and food storage. The aircraft may contain 2,000 meals in order to remain autonomous for the entire duration of the presidential trip and even longer.

The emblematic hump of the aircraft is primarily dedicated to the crew and the nerve center of the aircraft, namely the communications and defense center.



©This official White House photograph is being made available only for publication by news organizations and/or for personal use printing by the subject(s) of the photograph. The photograph may not be manipulated in any way and may not be used in commercial or political materials, advertisements, emails, products, promotions that in any way suggests approval or endorsement of the President, the First Family, or the White House.

BUREAU OVALE VOLANT

Dans les faits, tout ce que le président américain peut faire à la Maison blanche est réalisable dans les airs. Tel a été et sera la ligne conductrice du programme. Si une version classique peut transporter jusqu'à 400 passagers, le VC-25 a pour sa part été optimisé pour transporter 80 personnes dans un espace de 370 m² répartis sur trois niveaux et en différentes zones. Cœur de l'appareil, le second étage accueille le président et sa famille, ainsi que l'ensemble de l'équipe présidentielle.

L'avant, dénommé « Maison-Blanche », nom donné à l'espace utilisé par le seul président et ses proches collaborateurs, comprend la zone présidentielle munie d'une suite salon, d'un bureau de travail, ainsi que d'une petite salle de bain équipée d'une douche.

Ce même étage accueille un centre médical complet, une salle de conférence insonorisée comprenant une large table pour huit personnes,

ainsi que des écrans et divers systèmes de communication. A l'arrière du second étage suivent trois espaces distincts équipés de sièges semblables à ceux dont est dotée la classe affaire d'une compagnie aérienne régulière – ils sont généralement destinés aux invités et à la presse. La zone accueille également une dizaine de sièges pour l'équipage. Se trouvent également dans cette partie arrière de petits espaces de service, des toilettes et un escalier d'accès à la soute et à la porte arrière annexe.

Une règle sur Air Force One veut qu'un voyageur, hors personnel de bord, peut toujours se déplacer vers l'arrière de la place qui lui est attribuée, mais jamais vers l'avant.

Le premier étage comprend quant à lui la soute à bagages et le stockage de la nourriture à bord. L'avion peut emporter plus de 2 000 repas de manière à rester autonome pendant toute la durée du voyage présidentiel, voire au-delà.

La « bosse » emblématique de l'appareil est quant à elle principalement affectée à l'équipage et au centre névralgique de l'avion, à savoir le centre de communication et de protection.



©USAirForce - Maj. Wilson Camelo

A FUTURE MORE COST-EFFECTIVE VERSION

Every flight on Air Force One is conducted as a high-priority military mission. Accordingly, the mission orders are given by the White House and taken into account by the commander of the squadron. In reality, each mission is carefully prepared ahead of time, especially for flights to sensitive destinations.

During each trip, the two aircraft fly together in order to be able to take over in the event of a problem. While the backup aircraft plays an essential role in the security of the mission, the “Air Force One” radio call sign is strictly reserved for the aircraft transporting the Potus (President of the United States). In this respect, any aircraft carrying the US president is referred to by this call sign. T

o date, and despite an average of 170 trips per year, the two VC-25A have never failed. The 100% reliability rate is primarily due to the extremely thorough maintenance. The aircraft

is revised after every return trip. Any part showing even the slightest signs of wear is immediately replaced. A double and even triple technical verification is also performed prior to take off. Naturally, this level of maintenance comes at a price: an average of \$180,000 per flight hour.

A figure that could however decrease if the contract for the two new aircraft was endorsed by the current administration.

Among the studies being conducted by Boeing, the one for a drastic reduction in maintenance costs figures prominently. Along the same lines, the contract signed in January 2016 was aimed at identifying possible cost reductions in the aerial-refueling and communication systems. The second contract, signed on July 15, 2016, was however focused on studying the reduction of risks related to pre-engineering and the development of the aircraft design with the integration of all new

systems. While the program has already been underway for a year, the coming months will be decisive as regards the survival of this particularly strategic new program. Until then we will have to wait and see. •



©This official White House photograph is being made available only for publication by news organizations and/or for personal use printing by the subject(s) of the photograph. The photograph may not be manipulated in any way and may not be used in commercial or political materials, advertisements, emails, products, promotions that in any way suggests approval or endorsement of the President, the First Family, or the White House.

UNE FUTURE VERSION PLUS ÉCONOME

Chaque vol d'Air Force One est réalisé comme une mission de haute priorité militaire. A ce titre, les ordres de mission sont données par la Maison Blanche elle-même et pris en compte par le commandant d'escadron.

Dans les faits, chaque mission est particulièrement préparée en amont, notamment pour des vols sur des destinations sensibles. Lors de chaque déplacement, les deux appareils volent ensemble afin d'assurer une relève en cas de problème.

Si l'avion de réserve joue un rôle essentiel dans la sécurité de la mission, l'indicatif radio « Air Force One » est cependant strictement réservé à l'appareil transportant « Potus » (President Of the United States). N'importe quel appareil portera cette dénomination si le président est à bord. Jusqu'à présent, et malgré plus de 170 sorties en moyenne par an, les deux VC-25A n'ont jamais failli.

Ce taux de fiabilité à 100 % tient principalement à une maintenance très rigoureuse. La révision de l'appareil est en effet réalisée à chaque retour de vol et chaque pièce, même légèrement usée, est immédiatement remplacée. Une double, voire triple vérification technique est également réalisée avant départ. On s'en doute, l'ensemble de la mise en œuvre de l'appareil a cependant un coût : 180 000 \$ de l'heure de vol en moyenne. Un chiffre qui pourrait cependant diminuer si le contrat pour les deux nouvelles machines était entériné par la nouvelle administration.

Car parmi les études en cours réalisées par Boeing, celle d'une diminution drastique des coûts d'entretien figure en bonne place.

Dans le même ordre, le contrat signé en janvier 2016 a eu pour but d'identifier également des possibilités de réduction des coûts dans le système

de ravitaillement aérien et les communications.

Le second contrat, signé le 15 juillet 2016, est quant à lui destiné à l'étude pour la réduction des risques liés à la pré-ingénierie et au développement de la conception de l'appareil, intégration de l'ensemble de nouveaux systèmes comprise.

Si le programme est déjà en route depuis un an, les mois qui viennent seront décisifs s'agissant de la survie de ce nouveau programme particulièrement stratégique. Affaire à suivre. ●



ONROAD



JAGUAR XKSS

RETOURS AUX ORIGINES...

En novembre dernier, la première Jaguar XKSS produite depuis près de 60 ans, a été présentée en première mondiale par « Jaguar Classic » au Petersen Museum de Los Angeles. Cette éblouissante XKSS, en finition Sherwood Green, a été créée par les ingénieurs de « Jaguar Classic » avant de commencer la production en 2017 de neuf voitures destinées à quelques clients privilégiés.

© Jaguar - © Nick Dungan / Drew Gibson Photography - © Nick Dimbleby



JAGUAR XKSS **THE NEW ORIGINAL**

Last November, the first Jaguar XKSS produced in nearly 60 years was presented by Jaguar Classic at its international debut at the Petersen Museum in Los Angeles. This stunning XKSS, finished in Sherwood Green paint, was created by the Jaguar Classic engineering team ahead of the production of nine cars for delivery to customers across the globe in 2017.



OFTEN REFERRED TO AS THE WORLD'S FIRST SUPERCAR, THE XKSS WAS ORIGINALLY MADE BY JAGUAR AS A ROAD-GOING CONVERSION OF THE LE MANS-WINNING D-TYPE, WHICH WAS BUILT FROM 1954-1956. IN 1957, NINE CARS EARMARKED FOR EXPORT TO NORTH AMERICA WERE LOST IN A FIRE AT JAGUAR'S BROWNS LANE FACTORY IN THE BRITISH MIDLANDS; MEANING JUST 16 EXAMPLES OF XKSS WERE BUILT.

LAST YEAR JAGUAR ANNOUNCED THAT ITS CLASSIC DIVISION WOULD BUILD THE NINE 'LOST' XKSS SPORTS CARS FOR A SELECT GROUP OF ESTABLISHED COLLECTORS AND CUSTOMERS.

THE NEW ONE-OFF XKSS PRESENTED IN LOS ANGELES IS THE SUMMATION OF 18 MONTHS OF RESEARCH AND WILL BE USED AS A BLUEPRINT TO BUILD THE NINE CONTINUATION CARS.

THE NINE CARS WILL BE COMPLETELY NEW, WITH PERIOD CHASSIS NUMBERS FROM THE XKSS CHASSIS LOG. ALL CARS WERE PRE-SOLD AT A PRICE IN EXCESS OF £1 MILLION EACH (€1.1 MILLION).



DÉCRITE À L'ÉPOQUE COMME LA PREMIÈRE SUPERCAR AU MONDE, LA XKSS ÉTAIT À L'ORIGINE LA VERSION ROUTIÈRE DE LA TYPE-D VICTORIEUSE AU MANS. ELLE FUT PRODUITE DE 1954 À 1956. EN 1957, NEUF VOITURES DESTINÉES À L'AMÉRIQUE DU NORD FURENT DÉTRUITES DANS L'INCENDIE DE L'USINE JAGUAR DE BROWNS LANE DANS LES MIDLANDS ; SEULS 16 EXEMPLAIRES SUR LES 25 PRÉVUS FURENT DONC PRODUITS. AU PRINTEMPS DERNIER, JAGUAR A ANNONCÉ QUE SA DIVISION CLASSIC PRODUIRAIT LES NEUF XKSS « PERDUES » POUR UN GROUPE DE COLLECTIONNEURS ET DE CLIENTS TRIÉS SUR LE VOLET. LA « NOUVELLE XKSS » PRÉSENTÉE À LOS ANGELES EST LE RÉSULTAT DE 18 MOIS DE RECHERCHE ET SERVIRA DE MODÈLE POUR LA PRODUCTION DES NEUF VOITURES. CES NEUF VOITURES SERONT NEUVES ET PORTERONT LES NUMÉROS DE CHÂSSIS PROVENANT DU REGISTRE DES CHÂSSIS DE LA XKSS. ELLES ONT TOUTES ÉTÉ PRÉ-VENDUES AU PRIX DE UN MILLION DE LIVRES STERLING (1,1 MILLION €).



PRODUCED FROM DRAWINGS FROM THE ARCHIVES

he Jaguar Classic engineering team scanned several versions of the 1957 XKSS to help build a complete digital image of the car, from the body to chassis, and including all parts required. The body of the XKSS is made from magnesium alloy, as it was in 1957. As the original styling bucks do not exist, Jaguar Classic produced a new one based on the original bodies from the 1950s. The bodies of the nine new cars will be formed on this buck, using a traditional process called hand-wheeling. Jaguar Classic's expert engineers worked with the original frames and from there produced a computer-aided design (CAD) to support the building of the chassis. In partnership with the Classic team, frame maker Reynolds – famous for their 531 tubing – was briefed to craft bespoke new parts using imperial measurements, rather than metric. The frames are bronze welded in the same way as the period XKSS chassis tubing. The continuation cars feature period specification four-wheel Dunlop disc brakes with a Plessey pump, and Dunlop tyres with riveted two-piece magnesium alloy wheels. Under the bonnet, the XKSS is supplied with a 262hp 3.4-litre straight six-cylinder Jaguar D-type engine.

The engine features completely new cast iron blocks, new cast cylinder heads and three Weber DC03 carburetors. Inside, the 'new original' XKSS features perfect recreations of the original Smiths gauges. Everything from the wood of the steering wheel, to the grain of the leather seats, through to the brass knobs on the XKSS dashboard, is precisely as it would have been in 1957. Minor specification changes have been made only to improve driver and passenger safety. The fuel cell, for example, uses robust, modern materials to support throughput of modern fuels.

Customer vehicles will be hand-built beginning this year, and it is estimated that 10,000 man hours will go into building each of the new XKSS cars. ■





PRODUITE A PARTIR DE DESSIN D'ARCHIVES

Les ingénieurs de « Jaguar Classic » ont scanné plusieurs versions de la XKSS de 1957 pour créer une image numérique complète de la voiture allant de la carrosserie au châssis en passant par la totalité des pièces requises. La carrosserie de la XKSS est faite d'un alliage de magnésium, comme en 1957. La maquette originale n'existant plus, « Jaguar Classic » a dû en reconstituer une à partir des carrosseries des années 50.

Les carrosseries de ces neuf voitures neuves seront formées à partir de cette maquette à l'aide d'un procédé utilisant une roue de mesure. Les experts de « Jaguar Classic » sont partis des structures d'origine pour produire une conception assistée par ordinateur (CAO) destinée à construire le châssis. En partenariat avec l'équipe de « Jaguar Classic », Reynolds – reconnu pour ses cadres en tubes 531 – a produit de nouvelles pièces à partir de mesures impériales plutôt que métriques. Les cadres sont soudés au bronze comme l'étaient les châssis tubulaires de la XKSS d'époque. Les voitures sont dotées de disques



de freins Dunlop aux quatre roues, comme à l'époque, avec une pompe Plessey et des pneumatiques Dunlop sur des jantes en alliage de magnésium en deux parties rivetées. Sous le capot, la XKSS reçoit le six cylindres en ligne de 3,4 litres de la Jaguar Type-D développant 262ch. Le moteur comprend un nouveau bloc en fonte, des nouvelles culasses et trois carburateurs Weber DC03. À l'intérieur, cette XKSS est dotée de copies parfaites des compteurs Smiths d'origine.

Tout, du bois du volant au grain du cuir des sièges en passant par les boutons en laiton du tableau de bord, est précisément semblable à la version de 1957. Les modifications mineures qui ont été effectuées ne concernent que la sécurité du conducteur et de son passager. Par exemple, le réservoir utilise des matériaux robustes et modernes pour s'adapter aux carburants actuels.

L'assemblage de ces nouvelles XKSS, qui commencera dès cette année, est estimé à 10.000 heures par voiture. ■





Le Lana



THE STAR OF THE ALPS

“MORE THAN A HOTEL, A HISTORY OF EXCELLENCE”

More than a Hotel, it is the story of a family at the prestigious and legendary Courchevel ski station. Fifty years of history and excellence, built in the heart of Courchevel in 1850 on the Bellecôte piste. In 1963, Le Lana was completely redone with renovation work completed by Jo Tournier, a true pioneer in the reputation of the station who is still known today. In 1992, in order to welcome the prestigious Olympic winter games, Le Lana was updated once again to offer its guests a traditional Savoyard experience. The youngest son Nicolas took over following the death of his father and decided to turn the Hotel into exceptional accommodation guided by luxury and well-being.

L'ETOILE DES MONTAGNES

« PLUS QU'UN HÔTEL, UNE HISTOIRE D'EXCELLENCE »

Plus qu'un Hôtel, c'est l'histoire d'une famille à travers une station mythique et prestigieuse « Courchevel ». 50 ans d'Histoire et d'excellence, construit au cœur de Courchevel en 1850 sur la piste de Bellecôte. C'est en 1963 que Le Lana connaît une véritable transformation par des travaux réalisés et entrepris par Jo Tournier, véritable pionnier de la notoriété de la station qu'on lui connaît aujourd'hui. En 1992, afin d'accueillir les prestigieux jeux olympiques, le Lana se transforme de nouveau pour offrir à ses visiteurs un lieu typiquement savoyard et digne de
Le fils cadet Nicolas reprend les rênes suite au décès de son père et décide de faire de cette Hôtel, un lieu d'exception où le luxe et la bienséance font loi.



NEW FEATURES AND DISCOVERIES

The recently-updated hotel is now luxuriously decorated in perfect harmony with the Alpine backdrop. The 55 rooms and 28 suites have been fully renovated. The finishings, furniture and the level of comfort all exude elegance. Each room has its own identity, charm and ambiance.

The two restaurants – La Table du Lana and Le Saint Nicolas – as well as the bar have also been redesigned. Make sure to enjoy tea time after a long day on the slopes curled up on a comfy couch or sip a cocktail in front of the fireplace while contemplating the lovely valley that encompasses the entire history of this Hotel.

La Table du Lana restaurant offers extraordinary dishes featuring refined and gourmet cuisine. Not to mention that the view from the patio is breathtaking! The sommelier will help you discover exceptional wines that should not be missed.

While Le Saint Nicolas restaurant showcases traditional Savoyard culinary specialties in a local atmosphere. Every night, rediscover Alpine cuisine with typical dishes including raclette, tartiflette, truffle fondue and more.

Finally, you must not leave this wonderful hotel without experiencing the Clarins spa. The Spa by Clarins features 2 saunas, 2 steam rooms, 1 jacuzzi and a huge heated pool built around a foundation and philosophy combining luxury and relaxation. The spa will help you discover your senses while balancing body and mind. The spa has 6 glass cabins for facial and body treatments as well as osteopathy and manual therapy.

The hotel also offers in-room massages and a customized weekly program. Another new feature is the completely updated and modern gym, with Power Plate, weight training, cardio equipment, the list goes on...



ART DE VIVRE WITH AN UNFORGETTABLE TEAM AND OUTSTANDING SERVICES

An on-call butler, personal assistant service, child care, on-demand computers, Le Lana makes your stay perfect thanks to its attentive staff at your service throughout the duration of your stay. The home-like feeling, the family history, the service-oriented spirit, everything has been designed to ensure your pleasure and relaxation.

Located in the world's largest ski area, "Trois Vallées" features 600 kilometers of Alpine pistes with modern ski lifts using the latest technology. Only 2 hours from the Geneva and Lyon St Exupéry international airports, Hotel Le Lana awaits you for an unforgettable stay where nature rules. ■



NOUVEAUTÉS ET DÉCOUVERTES

L'Hôtel a fait peau neuve et offre aujourd'hui une décoration luxueuse et en harmonie parfaite avec la montagne. Les 55 chambres et les 28 suites ont été entièrement rénovées. Les tissus, le mobilier, le confort des matériaux rivalisent d'élégance. A chaque chambre son identité, son caractère et son ambiance.

Les deux restaurants (La Table du Lana et Le Saint Nicolas) ainsi que le bar ont également été repensés. Profitez d'un Tea-time après une longue journée de ski assis dans un profond sofa couleur chocolat ou savourez un cocktail près du feu tout en contemplant cette magnifique vallée qui raconte à elle seule toute l'Histoire de cette Hôtel.

La Table du Lana propose des plats tous plus extraordinaires les uns que les autres imaginés autour d'une cuisine gourmande et raffinée. La vue de la terrasse est à couper le souffle ! Le sommelier vous fera découvrir des vins d'exception, à ne pas rater. Le Saint Nicolas met en avant les traditions culinaires savoyardes dans une ambiance locale. Chaque soir, redécouvrez la cuisine montagnarde avec les incontournables mets tels que la raclette, la tartiflette ou bien la fondue aux truffes etc....

Enfin, vous ne pourrez pas partir de cet endroit merveilleux sans vous laissez tenter par des soins signés Clarins. Le Spa by Clarins avec ses 2 saunas, 2 hammams, 1 jacuzzi et une immense piscine chauffée, possède une véritable âme et philosophie qui combine luxe et décontraction, vous emmène découvrir vos sens entre équilibre du corps et de l'esprit. Equipé de 6 cabines en verre pour des soins du visages, soins pour le corps, de l'ostéopathie ainsi que de la thérapie manuelle. A votre disposition également, des massages en chambres et programme personnalisé à la semaine. Nouveau également, une salle de fitness entièrement revisitée et très moderne : Power plate, musculation, cardiotraining...



UN VÉRITABLE ART DE VIVRE, UNE ÉQUIPE ET DES SERVICES INOUBLIABLES

Majordome sur demande, service secrétariat, garde d'enfants, ordinateurs à disponibilités, Le Lana vous offre un séjour de rêve avec un personnel dévoué et à votre écoute pendant toute la durée de votre séjour.

L'âme d'une maison, l'Histoire d'une famille, l'esprit de service, tout est pensé pour être au service de votre plaisir et décontraction.

Situé dans le plus grand domaine skiable du monde « Les Trois Vallées », vous apprécierez les 600 km de pistes avec des remontées mécaniques modernes à la pointe de la technologie. A seulement 2h de aéroports internationaux de Genève et de Lyon St Exupéry, l'Hôtel Le Lana ***** vous attend pour un séjour inoubliable où la nature est reine. ■



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





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

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

Kazakhstan

Comlux KZ

Lebanon

Cedar Jet Center
Executive Aircraft Services

Luxembourg

FlyingGroup Luxembourg
Jetfly Aviation SA

Malaysia

Skypark FBO Malaysia

Monaco

Air Partner International
Monacair

Morocco

HELICONIA Aerosolutions

New Zealand

Airwork

Norway

CAE Training Norway AS

Portugal

NetJets Transportes Aéreos
Omni aviação e tecnologia
Servisair GlobeGround

Qatar

Qatar Executive

Russia

Comlux Russia
VIPPORT
3GR

Saudi Arabia

Jet Aviation Saudi Arabia
Saudia Private Aviation - SPA

Singapore

Jet Aviation Singapore
Universal Singapore Airport Services

Slovenia

Elit Avia
Linair Business Airlines

South Africa

ExecuJet South Africa Pty Ltd
Signature Flight Support

Spain

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

Universal Aviation

Switzerland

Airport Hotel/Casino
Albinati Aeronautics SA
Alpark
Alpine Jet Service
Bizjet group
Burnet Interiors
Dasnair SA
D-Jet
ExecuJet Europe
Fly Comlux Switzerland
Global Jet Concept
Jet Aviation
Jet Aviation AG
Jet Link
Linth Air Service
Marengo Swisshelicopter
MasterJet
Netjets
OnAir
PrivatAir
PrivatPort / Swissport
RUAG Aviation (FBO)
Ruag Schweiz AG
Swift Copters
Swissport Int'l Ltd. Station Basel
TAG AVIATION SA

Turkey

ExecuJet Bilen Air Service

United Arab Emirates

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

United Kingdom

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

USA

Signature Flight Support



VIP TAILOR MADE JOURNEYS
ALL AROUND THE WORLD

VOYAGES CLEFS EN MAINS

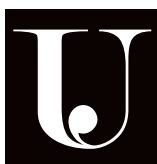
**LET YOURSELF
BE TAKEN AWAY**

**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 €



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.

Corporate Offer
Spécial Entreprises

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

Tick appropriate boxes - cochez l'option choisie

☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.

Company / Société :

Surname / Nom :

Name / Prénom :

Address / Adresse :

City / Ville:

Postal code / Code Postal :

Country / Pays :

Tel.:

E-MAIL :

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

Please find enclosed my payment of _____ € to UJ MEDIA

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

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 Gallix.

Société UJ MEDIA

Aéroport de Toussus-le-Noble, Bât 216 - Zone sud, 78117 Toussus-le-Noble - FRANCE - Phone: +33 (0)1 30 84 13 32 - subscribe@ujmedia.fr

FORMATION
STAGE
QT



parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047



FORMATIONS

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGES

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

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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



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

Phone: +33 (0)1 30 84 13 32

Email : contact@ujmedia.fr

SAS au capital de 6 000 €

RCS : 815 195 300 00026

Gérant/Legal Representative & Executive Director

Arnaud Devriendt

adevriendt@callix.com

Directrice Général/Managing Director

Jill Samuelson

jillsamuelson@ujmedia.fr

+1 (561) 609 9061

+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@ujmedia.fr

+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, Chloé Baud'huin

Traduction/Translation

Megan Scoretz

Partenariat Hôtels de Luxe / Media Partnership Travel

Marion Gisle : mgisle@ujmedia.fr

Développement commercial / Business Development

Jill Samuelson : jillsamuelson@ujmedia.fr

Davina Somboune : dsomboune@ujmedia.fr

Are you ready to take your career
to new heights?

Let's aim higher and reach further!

Seize the opportunity to operate in
the global rotorcraft industry and
join UJ MEDIA's team.



UJ MEDIA is a French publishing company with two bilingual aeronautical editions, Ultimate Jet & Helicopter Industry, distributed worldwide. We are looking for **Outside Business Development Representatives** to reinforce our presence in strategic markets: **Europe & North America**.

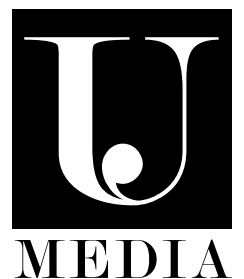
Profile : minimum 2 years experience in sales / Freelance / fluent in English

Location : Europe & North America

Websites : <http://www.ultimatejet.com>, <http://ujmedia.fr>,

Company HQ : France (Toussus-le-Noble) & USA (Virginia)

Send your CV to : recruitment@ujmedia.fr



SO FAST IT LEAVES TRADITIONAL LUXURY IN ITS WAKE.

The HondaJet isn't just the world's most advanced light jet.
Find out more about our speed and spacious cabin at HondaJet.com

H
HondaJet



HONDA