ULTIMATE JET

THE VOICE OF BUSINESS AVIATION SINCE 2008

INTERVIEW

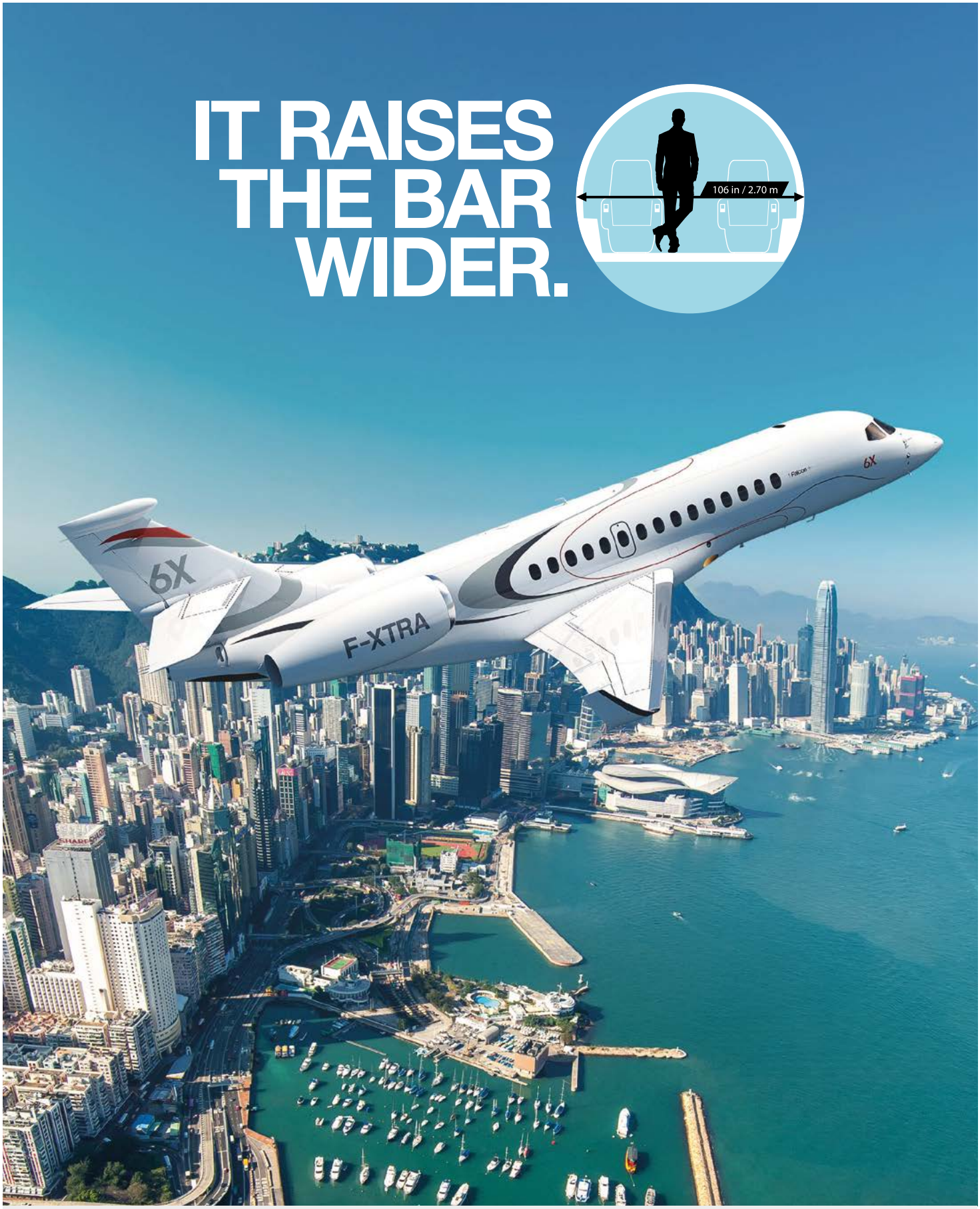
TEXTRON AVIATION

SCOTT ERNEST

EUROPE - RUSSIA - MIDDLE EAST - AMERICAS - ASIA

#62

IT RAISES THE BAR WIDER.



Get ready to experience the largest, tallest and widest cabin in business aviation. The Falcon 6X has a 5,500 nm (10,186 km) range and a top speed of Mach .90. In setting a higher, wider standard, it truly stands alone. **Falcon 6X.The roomiest, most productive 5,500 nm you'll ever experience.**

Falcon 6X
A CLASS ALL ITS OWN

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

DASSAULT AVIATION
ENGINEERED WITH PASSION

Edito

Jill Samuelson
Managing Director

A new decade, a new formula

EBACE 2018 is on the horizon and promises to be full of surprises. Starting with the latest revamp of Ultimate Jet, which this year is proudly celebrating its tenth year of existence! Over the course of these ten years we have developed a privileged working relationship with a great number of industry professionals. Professionals who have supported us and to whom we would like to say a heartfelt thank you, as it is in large part thanks to you that we are here to celebrate this milestone anniversary. Over the course of time, we have redesigned this magazine from an aesthetic standpoint multiple times in a continual effort to maintain Ultimate Jet's modern look and feel, not only to stand apart from the crowd but also to maximize your reading pleasure. To paraphrase a few great men: change is life and life is change. This maxim holds equally true for businesses, and to this end the Ultimate Jet team has found what we feel is a meaningful way to reinvent our pages as we embark upon another decade as your trusted voice of business aviation. From this issue forward we are proud to feature editorial content written by various leading business aviation professionals, henceforth to be known as Contributing Experts. Each Ultimate Jet Contributing Expert shall give voice, in his or her own words, to current matters from their respective field of expertise. Ultimate Jet will be their platform, used to share their viewpoints, knowledge and expertise directly with you, dear readers.

Welcome to the new Ultimate Jet magazine. We hope you enjoy this issue, including the new Contributing Expert articles, and look forward to hearing your thoughts!

Une nouvelle édition

Une nouvelle fois, le cœur de Genève battra au rythme de l'aviation d'affaires durant l'incontournable salon de l'Ebace, qui se tiendra du 29 au 31 mai prochain.CL'édition 2018 s'annonce d'ores et déjà pleine de surprise. A commencer par la nouvelle édition de votre magazine Ultimate Jet, lequel fête cette année sa dixième année d'existence. En dix ans, nous avons pu développer un véritable partenariat avec un très grand nombre de professionnels qui nous ont toujours soutenus. Qu'ils en soient ici remerciés, car c'est aussi grâce à eux que nous sommes encore là. Au fil de ces dix années, nous avons fait évoluer cinq fois ce magazine afin qu'il réponde au mieux aux tendances du moment.
Au terme d'une décennie d'existence, l'équipe d'Ultimate Jet se devait de marquer cet évènement en réinventant en partie sa formule et en proposant, à dater de ce numéro, d'ouvrir entièrement nos pages aux professionnels. Il nous a en effet paru indispensable de nous rapprocher encore un peu plus de ceux qui font l'aviation d'affaires aujourd'hui. Nous avons donc créé une nouvelle rubrique, intitulée « Contributing Expert », afin de faire parler les intervenants spécialisés, chacun dans leur domaine. Leurs points de vue, leurs connaissances, mais aussi leur expérience, constituent la composante essentielle d'une véritable démarche de partage d'information telle que nous souhaitions la développer à travers le magazine.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture et un très bon salon de l'Ebace 2018.

Contents
Sommaire

06 NEWS
08 MANUFACTURER
20 OPERATOR
24 MRO

28 INTERVIEW
TEXTRON AVIATION - SCOTT ERNEST

36 CONTRIBUTING EXPERT
DESIGN - DIDIER WOLFF

40 BROKER
TRENDSETTER JET MONDE

48 INTERVIEW
TAG AVIATION - VICTOIRE TOTAH

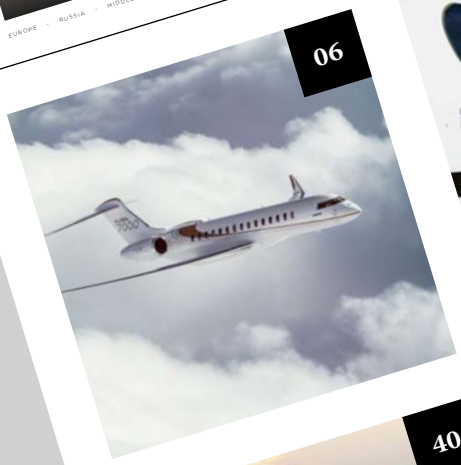
54 CONTRIBUTING EXPERT
HANDLING - JEAN-CHARLES BOREL

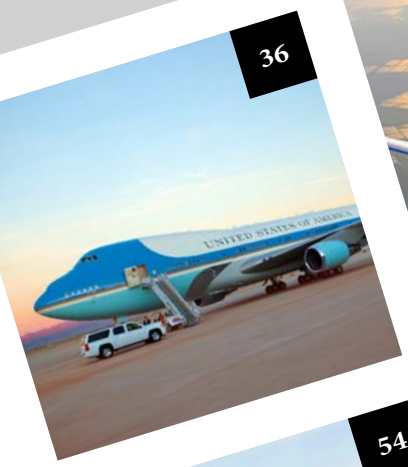
58 COMPAGNY
VALLJET CELEBRATES
ITS 10 YEARS OF EXISTENCE

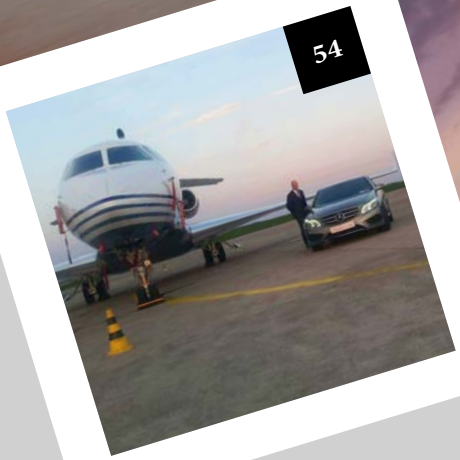
64 CONTRIBUTING EXPERT
FISCALITY - PHILIPPE COSICH

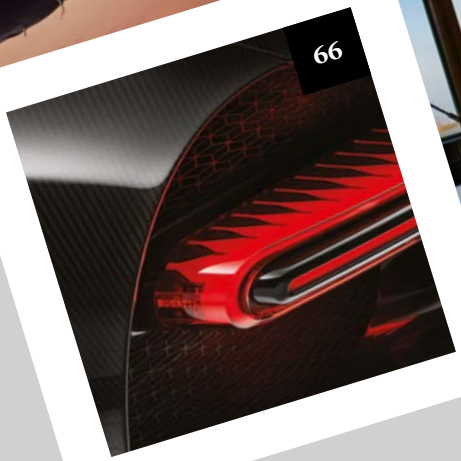
66 ON ROAD
BUGATTI UNVEILS
THE CHIRON SPORT

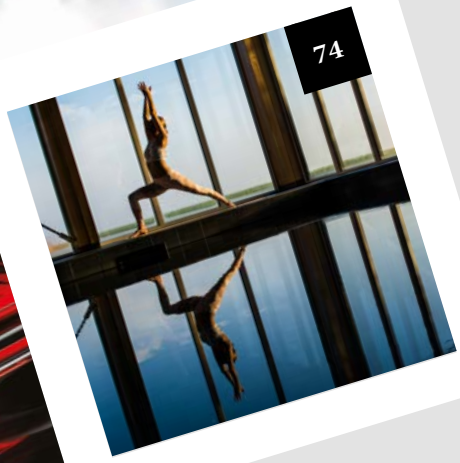
74 LIFESTYLE
EXCLUSIVE WELLNESS
IMMERSION
WITH TARAN JENKINS











Crafted in Switzerland
PC-24
THE CRYSTAL CLASS
HB-VSA
EASA & FAA
PC-24 CERTIFIED
7 DECEMBER 2017
PILATUS
EVEN MORE VERSATILE THAN THE FAMOUS SWISS ARMY KNIFE
The world's first Super Versatile Jet takes off! True to our Swiss heritage, the PC-24 is brilliant not only in performance and beauty – but also in practicality. From our unmatched reputation for precision comes knowledge: the PC-24 embodies all of this experience and represents the pinnacle of 80 years of precision aircraft manufacturing. Fly Swiss craftsmanship and visit our booth at EBACE 2018 to discover the all-new PC-24!
Pilatus Aircraft Ltd · Switzerland · Phone +41 41 619 62 96 · www.pilatus-aircraft.com

NAVIGABILITÉ

Premier Pôle créé en 2009, à l'origine de Time to Fly, le Pôle Navigabilité a assuré la mise en place de plusieurs Organismes d'Entretien, CAMO ou Organismes de Production. Les experts Time to Fly assurent ensuite un support complet, allant d'audits ponctuels à l'externalisation.

- *Support pour la mise en place de camo, organismes d'entretien ou organismes de production.*
- *Sous-traitance de tâches de gestion de navigabilité*
- *Audits et suivi de conformité / sécurité*
- *Rédaction et gestion des MGN, MOE, MOP, manuels SGS*
- *Expertise navigabilité : support achat d'aéronefs, recovery, support entretiens majeurs*
- *Externalisation système qualité*

OPÉRATIONS AÉRIENNES

Créé en 2013, il assiste les compagnies aériennes, les opérateurs privés et les opérateurs de travail aérien, dans tous les domaines ayant trait à l'exploitation et à la conformité règlementaire.

- *Support pour l'obtention d'un cta*
- *Mise en conformité ncc et spo*
- *Etudes opérationnelles : dossier efb, agréments spécifiques, enveloppes opérationnelles...*
- *Audits et suivi de conformité / sécurité*
- *Rédaction et gestion des manuels D'exploitation*
- *Externalisation système de gestion*

AÉROPORTS

Créé en juin 2015, propose des services adaptés aux besoins des exploitants aéroportuaires. Initialement axé sur la certification EASA, l'activité du Pôle Aéroports se diversifie et Time to Fly devient un acteur majeur du monde de l'aéroport.

- *Accompagnement à la conversion des certificats de sécurité aéroportuaire*
- *Audits de conformité post-certification*
- *Externalisation du système de gestion et/ou du contrôle de la conformité*
- *Production d'études aéroportuaires : eisa, conception, études opérationnelles*
- *Rédaction et gestion des manuels d'exploitation*
- *Assistance juridique aéroportuaire*
- *Accompagnement réglementaire à l'utilisation des drones*

time to fly

www.timetofly.fr

29 avenue de l'Europe, 93350 Aéroport du BOURGET - France
info@timetofly.eu - 06 16 22 48 89

© PHOTOS
- Bombardier
- Dassault
- Bombardier
- Textron Aviation
- Bombardier
- Gulfstream
- Textron Aviation
- Aerion
- Gulfstream
- Gulfstream
- Textron Aviation
- Get1Jet
- Luxaviation
- FlightSafety
- Comlux
- Matthieu Douhaire

NEWS

08 Manufacturer
20 Operator
24 MRO

Gulfstream expands its facilities in Savannah.

Gulfstream Aerospace announced plans to build a new service center at the Savannah / Hilton Head International Airport in response to its customers' growing needs for service and maintenance of their aircraft. According to the aircraft manufacturer this service center is expected to open in the second quarter of 2019 and create about 200 jobs. Gulfstream will invest approximately $ 55 million to build the facility, which will be spread over 18,766 m2 on the east side of the airport. The building, which will include a hangar, offices and stockrooms, will complement the existing Gulfstream service center; the largest business aircraft maintenance center built specifically for this purpose in the world. *«This expansion of our customer service and support services is the result of strong and consistent fleet growth for several years and the arrival of the Gulfstream G500 and G600 over the next few months,»* said Mark Burns, CEO of Gulfstream, before adding, *«as we recently announced, we are also developing to meet the needs of customers in Appleton, Wisconsin and Van Nuys, California. These new facilities will keep us well positioned for the maintenance and refurbishment of the Gulfstream fleet, which now has close to 2,700 aircraft.»* When the new service center, Savannah Service Center East, is completed, Gulfstream will have an additional 92,903 square meters of customer support space, offices and stockrooms in Savannah. Like the existing Savannah Service Center, the new Savannah site will offer a wide range of services, including aircraft ground resources, hourly and daily inspections and avionics and interior renovations.

Gulfstream étend ses installations à Savannah

Gulfstream Aerospace a annoncé son intention de construire un nouveau centre de service sur l'aéroport international de Savannah/Hilton Head en réponse aux besoins croissants de ses clients en matière d'entretien et de service de leur appareil. Selon l'avionneur ce centre de services devrait ouvrir ses portes au deuxième trimestre 2019 et créer environ 200 emplois. Gulfstream investira environ 55 millions de $ pour construire l'installation qui sera répartis sur 18 766 m2 du côté Est de l'aéroport. Le bâtiment, qui comprendra un hangar, des bureaux ainsi que des arrière-boutiques, viendra complétera le centre de service de Gulfstream déja présent; le plus grand centre de maintenance d'avions d'affaires construit spécialement à cet effet dans le monde. *«Cette expansion de notre service à la clientèle et de notre organisation de soutien est le résultat de la croissance forte et constante de notre flotte depuis plusieurs années et de l'arrivée des Gulfstream G500 et G600 au cours des prochains mois »*, devait déclarer Mark Burns, président de Gulfstream avant d'ajouter *« Comme nous l'avons annoncé récemment, nous nous développons également afin de répondre aux besoins des clients d'Appleton (Wisconsin) et de Van Nuys (Californie). Ces nouvelles installations nous maintiendront en bonne position pour le l'entretien et la remise à neuf de la flotte du Gulfstream, qui compte maintenant près de 2 700 appareils »*. Lorsque le nouveau centre de service, appelé Savannah Service Center East, sera terminé, Gulfstream disposera de plus 92 903 mètres carrés d'espace dédié au soutien à la clientèle, de bureaux et d'arrière-boutiques à Savannah. Tout comme le centre de service Savannah existant, le nouveau site de Savannah offrira une large gamme de services, y compris des ressources au sol pour les avions, des inspections horaires et calendaires, des installations avioniques et des rénovations intérieures.

The first Central European HondaJet available for charter in Warsaw.

HondaJet Central Europe announced that the first HondaJet available for hire in the region made its official debut with an appearance at the Warsaw-Chopin Polish Airport. The première took place on April 12 and was attended by many senior officials and dignitaries, including His Excellency Satoru Takahashi, Japan's ambassador to Poland. Honda Aircraft Company was represented at the event by Simon Roads, Senior Director of Sales, and GE Honda Aero Engines was represented by Steven Shaknaitis, Executive Vice President. The plane, which belongs to Chopin Vodka, is the first HondaJet available for private charter in Eastern Europe and throughout Europe, including the UK, Russia and Scandinavia. Tadeusz Dorda, CEO and founder Chopin Vodka, who was present at the aircraft's reception, highlighted the role played by Honda Aircraft Company's President and CEO Michimasa Fujino, who he said «has not only abandoned the concept of what is considered conventional aviation, but also the aircraft segment in which the HA-420 is located. Delivered in Poland at the beginning of March, Chopin's HondaJet presents numerous modifications adapted to the European market. The aircraft will be managed and operated by JetStory, recently named «Best Foreign Business Airline» by Wings of Business.

Le premier HondaJet d'Europe centrale disponible pour les affrètements à Varsovie.

HondaJet Central Europe a annoncé que le premier HondaJet de la région disponible pour la location a fait ses débuts officiels avec une apparition à l'aéroport de polonais de Varsovie -Chopin. La première a eu lieu le 12 avril et de nombreux cadres et dignitaires de haut niveau y ont assisté, y compris Son Excellence Satoru Takahashi, l'ambassadeur du Japon en Pologne. La société Honda Aircraft Company était représentée durant l'événement par Simon Roads, directeur principal de la division des ventes, ainsi que GE Honda Aero Engines représentée par Steven Shaknaitis, vice-président exécutif. L'avion, qui appartient à Chopin Vodka, est le premier HondaJet disponible pour l'affrètement privé en Europe de l'Est et dans toute l'Europe, y compris le Royaume-Uni, la Russie et la Scandinavie. Tadeusz Dorda, PDG et fondateur Chopin Vodka qui était sur place pour la réception de l'avion, devait souligner le rôle joué par le président et PDG de Honda Aircraft Company, Michimasa Fujino, qui selon lui, « n'a pas seulement abandonné la notion de ce qui est considéré comme de l'aviation conventionnelle, mais également segement d'appareil dans lequel se situe le HA-420 ». Livré en Pologne début mars, HondaJet de Chopin présente de nombreuses modifications adaptées au marché européen. L'avion sera géré et exploité par JetStory, récemment nommée «Best Foreign Business Airline» par Wings of Business.

The Citation Longitude goes around the world in 31 days.

Textron Aviation has successfully completed a world circuit with its newest model, the Cessna Citation Longitude. Throughout Petiple, the Longitude has traveled more than 31,000 Nm - 57,410 km - achieved in 27 stages over 12 countries.

«This large-scale tour has allowed us to meet the growing demand from customers around the world..., » said Rob Scholl, Senior Vice President of Sales and Marketing. The Longitude began its world tour on January 27th when the aircraft departed Textron Aviation's headquarters in Wichita, Kansas bound for the Singapore Airshow. The aircraft then toured the region and demonstrated its long-haul performance over more than 3,504 Nm - 6,500 km - linking Singapore to Sydney in Australia. Before returning to the United States, the Longitude completed several demonstration flights across Europe, making stops for customers in Sweden, France, Italy, Switzerland and the United Kingdom. On its return flight to the United States, Citation Longitude carried a crew of two pilots and two passengers on the 3,094 Nm - 5,730 km - flight from Farnborough, United Kingdom (EGLF) to White Plains, New York (HPN), for a flight time of 6 hours 50 minutes and a speed of Mach 0.82. «We are extremely pleased with the positive feedback we have received throughout the World Longitude Tour,» said Scholl before concluding, *« With the roaring production, type certification, and entry into service fast approaching, we are looking forward to launching this aircraft on the market. »*

Le Citation Longitude fait le tour du globe en 31 jours

Textron Aviation a annoncé avoir réalisé avec succès un tour du avec son dernier né, le Cessna Citation Longitude Tout au long de péiple, le Longitude a parcouru plus de 31 000 Nm - 57 410 km- réalisé en 27 étapes sur 12 pays.

« Cette tournée de grande envergure nous a permis de répondre à la demande croissante des clients du monde entier. ..», a souligné Rob Scholl, vice-président senior des ventes et du marketing. Le Longitude a débuté son tour du monde le 27 janvier lorsque l'avion a quitté le siège de Textron Aviation à Wichita, au Kansas en direction du Singapore Airshow. L'avion a ensuite fait le tour de la région et a démontré ses performances de vols longues distances sur plus de 3 504 Nm - 6 500 km - reliant Singapour à Sydney en Australie. Avant de retourner aux États-Unis, le Longitude a réalisé plusieurs vols de démonstrations à travers l'Europe, faisant des escales pour des clients en Suède, en France, en Italie, en Suisse et au Royaume-Uni. Lors de son vol de retour aux États-Unis, le Citation Longitude a transporté un équipage de deux pilotes et deux passagers sur le trajet de 3 094 Nm - 5 730 km - de Farnborough, au Royaume-Uni (EGLF) à White Plains, New York (HPN), pour un temps de vol de 6 heures 50 minutes et une vitesse de Mach 0,82. « Nous sommes extrêmement heureux des commentaires positifs que nous avons reçus tout au long de la tournée mondiale de Longitude » devait déclarer M. Scholl avant de conclure : *« Avec la production en plein essor, la certification de type et l'entrée en service qui approche, nous sommes impatients de lancer cet avion sur le marché. »*

PHENOM 300: PERFORMANCE SECOND TO NONE

"That first feeling of the ramp presence was what really attracted me to the Phenom 300. I remember seeing the airplane and taking a bunch of pictures; I was just so struck by the presence of the plane sitting there. And then you start looking into its performance, and you sit in the cockpit and get familiar with the systems design and what it's really going to be like flying the aircraft, and it just seemed like a natural fit for me – and, of course, my wife loved it too!

The engineers have done an incredible job. I really appreciate the Phenom 300's modern design, and it just strikes me – week after week, month after month, as I own the plane – how well-thought-through things are: from how the redundancy works, to where things are placed, to the CAS messaging system when you have things that you need to work through in flight.

I have a lot of confidence getting in the airplane. The performance of the Phenom 300 is just second to none. It's the biggest single-pilot machine you can fly in the sky, and I really like that."

- Dan McGee, Technology Executive
Watch Dan's story and request more information at
EmbraerExecutiveJets.com/Dan

The best-selling light jet in the world for six years running, Embraer's Phenom 300 platform has achieved breakthrough status and dominates as the fastest, longest range single-pilot aircraft on the market. And now, with the introduction of the brand-new Phenom 300E, a whole new standard in value and customer experience has been set. Designated "E" for "enhanced," this modern, clean-sheet light jet delivers top-tier performance and next-generation avionics, along with a revolutionary new interior design for improved ergonomics, ease of maintainability, advanced connectivity and unmatched comfort and space. Add to that the industry-exclusive upper technology panel, plus a generous baggage compartment and low operating costs, and it's easy to see why the Phenom 300E is truly in a class by itself.

EMBRAER
CHALLENGE.
CREATE.
OUTPERFORM.

Bombardier presents the Nuage seat.

At the end of April, Bombardier Business Aircraft premiered a new type of seat called Nuage (French word for cloud). For the aircraft manufacturer, it is the first new seat design in business aviation for 30 years. Designed to maximize comfort and relaxation on long-haul flights, the Nuage chair has a pronounced tilt and, according to the manufacturer, is ergonomically perfect. Because unlike other aircraft seats which only offer tilting backrests, pushing the body forward and causing discomfort, the Nuage seat features a patented tilting system that tilts the entire seat at the same time as the backrest, maintaining full body support without additional pressure on the legs. *«In the design of the Nuage seat, we looked at every conceivable passenger and in-flight comfort we could get and went from there,»* says Peter Likoray, Bombardier Business Aircraft's Senior Vice President of Sales and Marketing, before adding: *« These principles of empathic design have inspired us to create the most innovative seat the industry has seen in thirty years. »*

Bombardier présente le fauteuil nuage.

Bombardier Avions d'affaires a présenté fin avril en grande première un nouveau type de fauteuil baptisé Nuage. Pour l'avionneur, il s'agit de la première nouvelle architecture de fauteuil dans l'aviation d'affaires depuis 30 ans. Conçu pour maximiser le confort et la relaxation sur les vols long-courriers, le fauteuil Nuage présente une inclinaison prononcée et, selon l'industriel, ergonomiquement parfaite. Car contrairement aux autres fauteuils d'avion dont seul le dossier s'incline, poussant le corps vers l'avant et entraînant de l'inconfort, le fauteuil Nuage est doté d'un système de bascule breveté qui incline tout le fauteuil en même temps que le dossier, maintenant un soutien complet du corps, sans pression supplémentaire sur les jambes. *« Dans la conception du fauteuil Nuage, nous avons examiné chaque besoin possible et imaginable des passagers et le confort en vol que nous pouvions obtenir et nous sommes partis de là »*, souligne Peter Likoray, vice-président principal des Ventes et du Marketing de Bombardier Avions d'affaires avant d'ajouter : *« Ces principes de design empathique nous ont inspiré la création d'un fauteuil le plus novateur que l'industrie ait vu depuis trente ans. »*

DC AVIATION

PASSION FOR EXCELLENCE

THE HOME OF PRIVATE AVIATION
AT THE SPEED OF BUSINESS

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

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

HondaJet is expanding its operations in Guangzhou.

Honda Aircraft Company announced in late April that its subsidiary HondaJet China (Honsan General Aviation Co., Ltd.) will expand its operations at the terminal of Guangzhou Baiyun International Airport (FBO). The announcement was made at the Asian Business Aviation Conference and Exhibition (ABACE) in Shanghai, China. HondaJet China has signed an agreement with Yitong Business Aviation Service Co, a subsidiary of the Guangdong Airport Authority, for an 8,800 m2 expansion of its facility at Guangzhou Baiyun International Airport. The new facility will have a terminal and a dedicated service area for up to 20 HondaJets. It should be completed by mid-2019. The site will also host FlightJoy Aviation Co, a newly created company that will charter and manage HondaJet aircraft throughout China. During the announcement, the CEO of Honsan General Aviation Co, Ltd., Zhou Yuxi, said he was *« pleased to announce the expansion of HondaJet China at Guangzhou Baiyun International Airport. HondaJet China will be a unique hub for all HondaJet customers, with a brand new, beautiful site that will include sales and after-sales service, airline operations and charter propositions. This expansion demonstrates HondaJet's commitment to creating new value in business aviation in the region. »*

Hondajet étend ses activités à Guangzhou.

Honda Aircraft Company a annoncé fin avril que sa filiale HondaJet China (Honsan General Aviation Co., Ltd.) allait étendre ses opérations au terminal de l'aéroport international de Guangzhou Baiyun (FBO). L'annonce a été faite lors de l'Asian Business Aviation Conference and Exhibition (ABACE) à Shanghai, en Chine. HondaJet China a signé un accord avec Yitong Business Aviation Service Co, une filiale de Guangdong Airport Authority, pour un agrandissement de 8 800 m2 de ses installations sur l'aéroport international de Guangzhou Baiyun. La nouvelle installation sera dotée d'un terminal et d'une aire de service dédiée pouvant accueillir jusqu'à 20 HondaJet. Il devrait être achevé d'ici la mi-2019. Le site accueillera également FlightJoy Aviation Co, une société nouvellement créée qui assurera l'affrètement et la gestion des avions HondaJet dans toute la Chine. Lors de l'annonce, le président de Honsan General Aviation Co, Ltd. M. Zhou Yuxi s'est déclaré *« ravis d'annoncer l'expansion de HondaJet Chine sur l'aéroport international de Guangzhou Baiyun. HondaJet China sera un centre unique pour tous les clients HondaJet, avec un tout nouveau site magnifique qui comprendra les ventes et le service après-vente, les opérations aériennes ainsi que les offres d'affrètement. Cette expansion témoigne de l'engagement de HondaJet à créer une nouvelle valeur ajoutée dans le domaine de l'aviation d'affaires dans la région ».*

Longer flight time for the Global 7000.

Bombardier revealed in mid-April that its Global 7000 business jet, which has flown multiple long-haul flights around the world, has a longer flight time than expected. The aircraft thus gains more than 300 nm on the initial performances allowing it to cross 7 700 nm (14 260 km). The prototypes of the Global 7000 have made several long-haul flights to destinations such as Sydney, Dubai and Hawaii. This flight test program, according to the aircraft manufacturer, *« demonstrated the incredible range of the aircraft and the ability of Bombardier to surpass its commitments.»* This performance improvement will not entail any additional cost for customers, according to the manufacturer, who also announces that the flight test program, which began in November 2016, amounted to more than 1,800 hours of testing in mid-April. Bombardier also notes that the program is being finalized prior to the aircraft certification assessments scheduled for later this year.

Plus d'autonomie pour le Global 7000.

Bombardier a révélé mi avril que son biréacteur d'affaires Global 7000, qui a effectué de multiples vols à longue distance autour du monde, se voit doté d'un autonomie plus importante que prévue. L'appareil gagne ainsi plus de 300 nm sur les performances initiales lui permettant de franchir 7 700 nm (14 260 km). Les les protoypes du Global 7000 ont effectué plusieurs vols long-courriers vers des destinations telles que Sydney, Dubaï et Hawaï. Ce programme d'essais en vol a, selon l'avionneur, *« démontré l'incroyable portée de l'avion et la capacité de Bombardier à surpasser ses engagements »*. Cette amélioration de la performance n'entraînera aucun coût supplémentaire pour les clients selon le constructeur qui annonce par ailleurs que le programme d'essais en vol, qui a débuté en novembre 2016, comptait mi -avril un plus de 1 800 heures de tests. Bombardier ajoute par ailleurs que le programme est en cours de finalisation avant les évaluations de certification de l'avion prévus dans le courant de l'année.

Embraer certifies and delivers the first Phenom 300E.

In early April, Embraer delivered the first Phenom 300E business jet, after receiving its type certificate in the first quarter of 2018 from the US Civil Aviation Authority – the Federal Aviation Administration (FAA), the European Safety Agency (EASA) and the Brazilian Civil Aviation Agency (ANAC - Agência Nacional de Aviação Civil). The new light jet model was launched at the National Business Aviation Association -NBAA - in October 2017. The new aircraft is designated «E» for «Enhanced» in reference to its fully redesigned cabin and the addition of the cabin management system developed by Lufthansa Technik. The Phenom 300, the new model's predecessor, has been the best-selling, most-delivered lightweight business jet in the last six years.

«We are delighted to deliver the first Phenom 300E on time, only five months after the launch, with very positive feedback from customers and the market,» said Michael Amalfitano, President of the Business Aviation Division at Embraer, before adding: «I would like to congratulate our teams, who have worked passionately to put another bestseller on the market, offering real added value to our customers. The Phenom 300E builds on the development of the Legacy 450 and 500. The application of this design in the Phenom 300E has made the cabin roomier, with more customization options and easier serviceability.

Embraer certifie et livre le premier Phenom 300E.

Embraer a livré début avril le premier avion d'affaires Phenom 300E, après avoir reçu son certificat de type au premier trimestre 2018 de la part des autorités de l'aviation civile américaine - FAA Federal Aviation Administration et de l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA) et de l'Agence brésilienne de l'aviation civile (ANAC - Agência Nacional de Aviação Civil). Le nouveau modèle de jet léger a été lancé lors de la National Business Aviation Association -NBAA - en en octobre 2017. Le nouvel avion est désigné «E» pour «Enhanced» en référence à sa cabine entièrement redessinée et à l'ajout du système de gestion de cabine développé par Lufthansa Technik. Le Phenom 300, le prédécesseur du nouveau modèle, a été l'avion d'affaires léger le plus vendu et le plus livré au cours de ces six dernières années.

«Nous sommes ravis de livrer le premier Phenom 300E dans les délais prévus, seulement cinq mois après son lancement, avec des commentaires très positifs de la part des clients et du marché «, devait déclarer Michael Amalfitano, président de la division aviation d'affaires chez Embraer avant d'ajouter : « Je tiens à féliciter nos équipes, qui ont travaillé avec passion pour mettre sur le marché un autre best-seller, offrant une véritable valeur ajoutée a nos clients. » Le Phenom 300E hérite de du développement du Legacy 450 et 500. L'application de cette conception dans le Phenom 300E a rendu l'habitacle plus spacieux et disposant de plus d'options de personnalisation ainsi qu'une plus grande facilité d'entretien.

German aerospace center DLR buys Dassault Falcon 2000LX.

The German Aerospace Center DLR and Dassault Aviation have signed an agreement for the acquisition of a Falcon 2000LX jet. The agreement was signed during the Berlin Air Show in the presence of German Chancellor Angela Merkel. The agreement provides for the delivery of a Falcon 2000LX and its transformation into an in-flight Systems and Technology Airborne Research vehicle (iSTAR) capable of testing the flight characteristics of new aircraft, real or virtual, piloted or not, under real operating conditions. In addition, iSTAR will serve as a test bed for aerodynamics, aeroelasticity, structures, propulsion, flight controls and flight guidance applications. Describing a special partnership, DLR's Chairwoman Pascale Ehrenfreund says, *«Dassault gives DLR access to its in-house development know-how and extensive aerodynamic experience. The 2000LX has the performance and safety margins we need for a research vehicle and greatly enhances our ability to conduct interdisciplinary research across the entire aviation system.»*

The Falcon 2000LX being acquired is a development aircraft that has been used by Dassault for flight test and development purposes. It will be transferred to the Bordeaux-Mérignac site for a first conversion into a conventional flight test rig that will be operational by 2020. The jet will then be returned to Dassault for two further conversions to reach the full capacity of the iSTAR test rig. These phases are to be completed by mid-2020, as Rolf Henke, DLR board member, points out, *«The iSTAR vehicle will provide DLR with flight simulation capability. It is a powerful tool for evaluating the flight characteristics of newly designed aircraft configurations under realistic conditions. It will greatly facilitate the development of new aircraft configurations and components that are efficient and environmentally friendly. In addition, it will enable in-flight evaluation of increasingly automated pilot assistance systems, including for taxi and take-off manoeuvres, and will improve unmanned aerial vehicle testing and integration into controlled airspace. »*

The full-capacity iSTAR vehicle will be equipped with additional control surfaces, an experimental digital flight control system and other equipment, including an EASy II with EFVS intuitive cockpit, a Rockwell Collins head-up display and the Dassault Falcon Sphere II electronic flight suite. Once transformed, the Falcon 2000LX will be based at the DLR site in Braunschweig, Germany, and will be made available to other national and European research institutes, as well as aircraft manufacturers and suppliers.

Le centre aérospatial allemand DLR achète le Dassault Falcon 2000LX.

Le centre aérospatial allemand DLR et Dassault Aviation ont signé un accord pour l'acquisition d'un biréacteur Falcon 2000LX. L'accord a été signé durant le salon aéronautique de Berlin en présence de la chancelière allemande Angela Merkel. L'accord prévoit la livraison d'un Falcon 2000LX et sa transformation en un véhicule de recherche aéroporté (iSTAR) capable de tester les caractéristiques de vol des nouveaux avions, réels ou virtuels, pilotés ou non, dans des conditions réelles d'exploitation. De plus, iSTAR servira de banc d'essai pour l'aérodynamique, l'aéroélasticité, les structures, la propulsion, les commandes de vol et les applications de guidage de vol. Décrivant un partenariat spécial, la présidente du conseil d'administration de DLR, Pascale Ehrenfreund souligne que *« Dassault permet à DLR d'accéder à son savoir-faire en matière de développement interne et à sa vaste expérience en aérodynamique. Le 2000LX a les marges de performance et de sécurité dont nous avons besoin pour un véhicule de recherche et renforce considérablement notre capacité à mener des recherches interdisciplinaires dans l'ensemble du système aéronautique ».*

Le Falcon 2000LX en cours d'acquisition est un avion de développement qui a été utilisé par Dassault à des fins d'essais en vol et de développement. Il sera transféré sur le site de Bordeaux-Mérignac pour une première conversion en banc d'essai en vol conventionnel qui sera opérationnel d'ici 2020. Le biréacteur sera ensuite retourné à Dassault pour deux autres conversions destinées à atteindre la pleine capacité du banc d'essai iSTAR. Ces phases doivent être achevées d'ici le milieu de l'année 2020 comme le souligne Rolf Henke, membre du conseil d'administration de DLR *« Le véhicule iSTAR fournira au DLR une capacité de simulation de vol. Il s'agit d'un outil puissant pour évaluer les caractéristiques de vol des configurations d'avion nouvellement conçues dans des conditions réalistes. Il facilitera grandement le développement de nouvelles configurations et de nouveaux composants d'aéronefs efficaces et respectueux de l'environnement. De plus, il permettra l'évaluation en vol de systèmes d'assistance aux pilotes de plus en plus automatisés, y compris l'auto-taxi et le décollage, et améliorera les essais des engins sans pilote et leur intégration dans l'espace aérien contrôlé ».*

Le véhicule iSTAR à pleine capacité sera équipé de surfaces de contrôle supplémentaires, d'un système de commande de vol numérique expérimental et d'autres équipements, y compris un cockpit intuitif EASy II avec EFVS, un affichage tête haute Rockwell Collins et la suite électronique

de vol Dassault Falcon Sphere II. Un fois transformé, le Falcon 2000LX sera basé sur le site du DLR à Braunschweig, en Allemagne, et sera mis à la disposition d'autres instituts de recherche nationaux et européens, ainsi que des constructeurs et fournisseurs aéronautique.

Eight new records underway for the Gulfstream G500.

The all-new G500 from Gulfstream Aerospace has achieved eight new city-to-city speed records on all continents. These records were made as part of a world tour demonstration of the aircraft. In February, the G500 connected Southeast Asia, the Middle East, Africa, the Caribbean, the United States and Europe in record time. Among them, the plane flew from Singapore to Dubai in 6h and 54 minutes, at an average speed of Mach 0.90, and from Dubai to Lagos in Nigeria, in 7h and 35 minutes at the same speed.

The G500 record series continued in March when it linked Africa to South America with a flight from Luanda, Angola, to Foz Do Iguaçu International Airport in Brazil. The plane traveled at an average speed of Mach 0.90 to connect the continents in 8h and 13 minutes. The G500 then flew to Savannah in 7h and 40 minutes, also at Mach 0.90.

In total, the latest aircraft's records includes:
Singapore to Dubai in 6h and 54 minutes at Mach 0.90.
Dubai to Lagos in 7h and 35 minutes at Mach 0.90.
Lagos to Bridgetown, Barbados, in 9h and 8 minutes at Mach 0.87.
From Bridgetown to Savannah in 3h and 45 minutes at Mach 0.90.
Abu Dhabi to Luanda, Angola, in 7h and 23 minutes at Mach 0.90.
Luanda to Foz Do Iguaçu, Brazil, 8h and 13 minutes at Mach 0.90.
Foz Do Iguaçu to Savannah in 7h and 40 minutes at Mach 0.90.
Kona, Hawaii to Melbourne, Australia, in 10h and 37 minutes at Mach 0.85

Record files are awaiting approval from the National Aeronautic Association.

Huit nouveaux records en cours pour le Gulfstream G500.

Le tout nouveau G500 de Gulfstream Aerospace aa réalisé huit nouveaux records de vitesse de villes à villes sur tous les continents. Ces records ont effectués dans le cadre d'un tour du monde de démonstration de l'appareil. En février, le G500 a connecté l'Asie du Sud-Est, le Moyen-Orient, l'Afrique, les Caraïbes, les États-Unis et l'Europe en un temps record. Parmi ceux-ci, l'avion a volé de Singapour à Dubaï, en 6h et 54 minutes à une vitesse moyenne de Mach 0.90, et de Dubaï à Lagos au Nigeria, en 7h et 35 minutes à la même vitesse.

La série record du G500 s'est poursuivie en mars lorsqu'il a relié l'Afrique à l'Amérique du Sud par un vol de Luanda, en Angola, à l'aéroport international de Foz Do Iguaçu au Brésil. L'avion a voyagé à une vitesse moyenne de Mach 0,90 pour relier les continents en 8h et 13 minutes. Le G500 s'est ensuite envolé vers Savannah en 7h et 40 minutes, également à Mach 0,90.

Au total, le dernier record de l'avion comprend :
Singapour à Dubaï en 6h et 54 minutes à Mach 0,90.
Dubaï à Lagos en 7h et 35 minutes à Mach 0,90.
Lagos à Bridgetown, Barbade, en 9h et 8 minutes à Mach 0,87.
De Bridgetown à Savannah en 3h et 45 minutes à Mach 0,90.
Abu Dhabi à Luanda, Angola, en 7h et 23 minutes à Mach 0,90.
Luanda à Foz Do Iguaçu, Brésil, en 8h et 13 minutes à Mach 0,90.
Foz Do Iguaçu à Savannah en 7h et 40 minutes à Mach 0,90.
Kona, Hawaii, à Melbourne, Australie, en 10h et 37 minutes à Mach 0.85

Les dossiers de record sont en attente de confirmation auprès de la National Aeronautic Association.

Aeria Luxury Interiors

UPSCALE ABILITY.
ELEVATED ELEGANCE.

The Luxury of Experience

RAISE YOUR EXPECTATIONS OF WHAT AN AIRCRAFT INTERIOR CAN BE.

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

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

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

AERIA
LUXURY INTERIORS

Fly Comlux opens an AOC n San Marino.

Comlux has announced the opening of a new Air Operator's Certificate (AOC) - based in San Marino for its Fly Comlux division. This 4th AOC, which has the prefix «T7», complements the existing ones of Comlux in Malta (9H), Aruba (P4) and Kazakhstan (UP). The first plane to join the Comlux San Marino Center is a Bombardier Challenger 604. «We are very pleased to open this new AOC in San Marino» Andrea Zanetto, CEO of Fly Comlux, explained before adding: *«We have worked with the aeronautical authorities and the San Marino registry to offer our aircraft owners a new option, to commercially exploit their aircraft with Comlux. The San Marino registry is already well known in the industry as being customer-focused and operating according to ICAO standards. We are looking forward to working together.»*

Fly Comlux ouvre un AOC à San Marin.

Comlux à annoncé l'ouverture d'un nouveau certificat de transport aérien- CTA - basé à Saint-Marin pour sa division Fly Comlux. Ce 4ème CTA, comprenant le préfixe «T7» complète ceux existants de Comlux à Malte (9H), Aruba (P4) et au Kazakhstan (UP). Le premier avion à rejoindre le centre Comlux de San Marin est un Bombardier Challenger 604.« Nous sommes très heureux d'ouvrir ce nouveau CTA à Saint-Marin » Andrea Zanetto, CEO de Fly Comlux, avant d'ajouter : *« Nous avons travaillé avec les autorités aéronautiques et le registre de Saint-Marin pour offrir à nos propriétaires d'avions une nouvelle option, celle d'exploiter commercialement leurs avions avec Comlux. Le registre de Saint-Marin est déjà bien connu dans l'industrie comme étant axé sur les clients et fonctionnant selon les normes de l'OACI. Nous sommes impatients de travailler ensemble. »*

Nomad Aviation adds a Gulfstream G450 to its fleet.

Nomad Aviation has added a Gulfstream G450 to its aircraft management and charter fleet. The aircraft will be available to the charter flight market. This Gulfstream G450 can accommodate up to 16 passengers with a completely refreshed interior and gray leather seats, beige colored liners and a sandy-brown carpet. A large galley with oven and coffee machine, as well as an audio and video entertainment system with large LCD screens complete this aircraft.

Nomad Aviation ajoute un Gulfstream G450 à sa flotte .

Nomad Aviation a ajouté un Gulfstream G450 à sa flotte d'avions de gestion et d'affrètement. L'avion sera mis à la disposition du marché des vols à la demande. Ce Gulfstream G450 qui peut accueillir jusqu'à 16 passagers d'un intérieur totalement rafraîchi et des sièges en cuir gris, des doublures de couleur beige et un tapis brun sable. Une grande cuisine avec four et machine à café ainsi qu'un système de divertissement audio et vidéo avec de grands écrans LCD complete de cet appareil.

FAI confirms the sale of two Learjet 60s to corporate clients.

The aircraft sales division of the German carrier FAI Aviation Group, a specialist in general aviation and air ambulance, has announced the sale of two Learjet 60 aircraft from its inventory. The serial numbers 161 and 203 were sold to German companies. Both aircraft will continue to operate on FAI's AOC under management contracts. The aircraft will be available for VIP charter from the German cities of Berlin and Leipzig. The serial number 161 was delivered to its new owner in March and is immediately available for charter. The 203 serial number, also available, was delivered at the end of April, after a complete renovation, including a new livery and a new interior. The work was undertaken by FAI's MRO division, FAI Technik. This latest project follows FAI Technik's successful completion of a Bombardier Challenger 604 refurbishment project in December 2017. With a total of eleven Learjet 60s in service, FAI continues to be Learjet 60's largest operator of Bombardier worldwide.

FAI confirme la vente de deux Learjet 60 à des entreprises clientes.

La division des ventes d'avions de l'opérateur allemand FAI Aviation Group, spécialiste de l'aviation générale et de l'ambulance aérienne, a annoncé la vente de deux avions Learjet 60 issus de son inventaire. Les numéros de série 161 et 203 ont été vendus à des entreprises allemandes. Les deux appareils continueront d'être exploités sur le CTA de FAI dans le cadre de contrats de gestion. L'avion sera disponible pour l'affrètement VIP à partir des villes allemandes de Berlin et Leipzig. Le numéro de série 161 a été livré à son nouveau propriétaire en mars et est immédiatement disponible pour l'affrètement. Le numéro de série 203 lui aussi disponible, a été livré à la fin du mois d'avril, après une rénovation complète, y compris une nouvelle livrée et un nouvel intérieur. Le travail a été entrepris par la division MRO de FAI, FAI Technik. Ce dernier projet fait suite à l'achèvement réussi par FAI Technik d'un projet de remise à neuf du Bombardier Challenger 604 en décembre 2017. Avec un total de onze Learjet 60 en service, FAI continue d'être le plus grand exploitant de Learjet 60 de Bombardier dans le monde entier.

THE BEST PLACE TO BE
AT THE HEART OF SWISS ALPS

ALL UNDER ONE ROOF

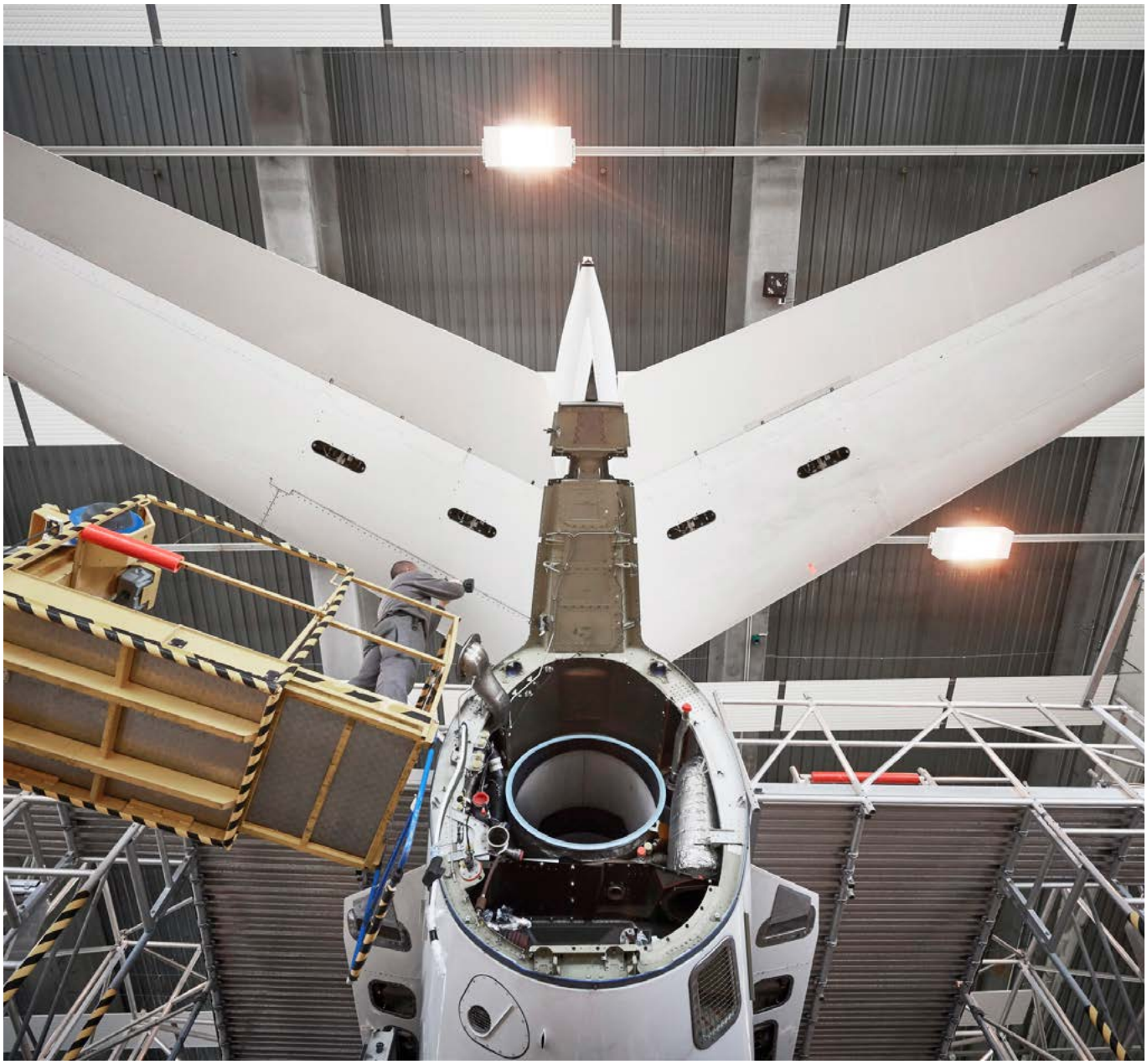
> 24 PARKING STAND AT THE SAME TIME INCLUDING 3 BBJ
> 7 COMFORTABLE ROOMS FOR CREW
> 3 MEETING ROOMS
> 2 VIP LOUNGE
> FITNESS & SPA
> CAMO, AOC & FLIGHT OPS AVAILABLE

FOR ANY REQUEST

CONTACT@ALPARK.CH
+41 27 324 42 42

ALPARK

WWW.ALPARK.CH



RUAG finishes a C-Check on a Falcon 7X three weeks ahead of schedule.

RUAG Aviation performed a Check-C on a Dassault Falcon 7X three weeks earlier than planned, to the full satisfaction of the customer. The heavy maintenance project also included additional services to optimize the planned downtime. The timely completion of the project enabled the Hong Kong-based customer to resume operation of the aircraft ahead of schedule. This important maintenance was carried out by the RUAG Aviation team at the Dassault Authorized Service Center (ASC) in Geneva, Switzerland. *«We are very pleased to have contributed to the operational flexibility of our customers by delivering their aircraft so quickly. The shortened downtime allowed the customer to put his Falcon 7X back into service faster than expected. »* David Ricklin, Head of the RUAG Aviation site in Geneva, stated.

RUAG termine une C-Check sur un Falcon 7X avec trois semaines d'avance sur le calendrier.

RUAG Aviation a effectué une Check-C sur un Dassault Falcon 7X trois semaines plus tôt que prévu, et ce, à l'entière satisfaction du client. Le projet de maintenance lourde comprenait également des services supplémentaires afin d'optimiser le temps d'immobilisation prévu. La réalisation du projet dans les délais impartis a permis au client basé à Hong Kong de reprendre l'exploitation de son avions en avance sur la calendrier initialement prévu. cette maintenance importante a été effectué par l'équipe de RUAG Aviation au sein du centre de service agréé (ASC) Dassault à Genève, en Suisse. *« Nous sommes très heureux d'avoir contribué à la flexibilité opérationnelle de notre clients en livrant son avion si rapidement. Le temps d'arrêt raccourci a permis au client de remettre son Falcon 7X en service plus rapidement que prévu. »* devait déclarer David Ricklin, responsable du site RUAG Aviation de Genève.

Contract signed by Fokker Techniek and K5-Aviation.

On the first day of the Asian Business Aviation Conference & Exhibition - April 17-19, Shanghai, Fokker Techniek announced that it has signed a contract for the cabin layout of an ACJ319neo with a long-time customer, K5-Aviation. The works, which should begin in May 2019, will be linked to a delivery of the unit at the beginning of the year 2020. This order is in addition to the finishes already contracted. Luca Madone of K5-Aviation says: *«The awarding of this work to Fokker Techniek was a logical extension of the existing relationship which has come from the two companies previously working together on various projects.»* Jeff Armitage, General Manager of the company said, for his part, that he was *«very honored by this contract, and the fact that it will be the first Airbus ACJ319neo to be developed in the world»*.

Signature entre Fokker Techniek et K5-Aviation.

Le premier jour de l'Asian Business Aviation Conference & Exhibition - ABACE- qui s'est tenu du 17 au 19 avril dernier à Shanghai, Fokker Techniek, a annoncé qu'elle avait signé un contrat pour l'aménagement cabine d'un ACJ319neo avec un client de longue date, K5-Aviation. Les travaux qui devraient débuter en mai 2019 donneront liue a une livraison de l'appareil au début de l'année 2020. Cette commande s'ajoute aux finitions déjà contractées. Luca Madone de K5-Aviation déclare : *«L'attribution de ces travaux auprès de Fokker Techniek était une suite logique de la relation existante que les deux sociétés qui ont déjà travaillés ensemble sur des projets précédents.»* Jeff Armitage, directeur général de la société a souligné pour sa part *« être très honorés de ce contrat et du fait qu'il s'agira du premier Airbus ACJ319neo à être aménagé dans le monde »*.

Jet Aviation Completes Acquisition of Hawker Pacific.

Jet Aviation announced on May 2 that it had finalized the acquisition of Hawker Pacific, a leading provider of maintenance services and aircraft sales terminals in Asia-Pacific and the Middle East. The transaction is valued at $ 250 million.

Rob Smith, President of Jet Aviation, said Hawker Pacific's acquisition *«further expands our current portfolio, penetrates new markets in Asia-Pacific and the Middle East, and offers more options and value choices to our customers around the world. The combination of these two well-established brands strengthens our position as one of the world's leading providers of business aviation services.»*

As part of this acquisition, Jet Aviation will add 19 Asia-Pacific and Middle East locations to its global network, including 7 FBOs, 14 MRO facilities and more than 37,160 m2 of hangars. More than 800 employees will also be part of Jet Aviation.

Jet Aviation finalise l'acquisition de Hawker Pacific.

Jet Aviation a annoncé le 2 mai dernier qu'elle avait finalisé l'acquisition de Hawker Pacific, l'un des principaux fournisseurs de services de maintenance, de terminaux de vente d'avions en Asie-Pacifique et au Moyen-Orient. La transaction est évaluée à 250 millions de $.

Pour Rob Smith, président de Jet Aviation, l'acqusition d'Hawker Pacific *« permet d'élargir davantage notre portefeuille actuel, de pénétrer de nouveaux marchés en Asie-Pacifique et au Moyen-Orient, et d'offrir plus d'options et de valeur à nos clients du monde entier. Le rapprochement de ces deux marques bien établies renforce notre position en tant que l'un des principaux fournisseurs mondiaux de services d'aviation d'affaires».*

Dans le cadre de cette acquisition, Jet Aviation ajoutera 19 sites en Asie-Pacifique et au Moyen-Orient à son réseau mondial, dont 7 terminaux d'affaires – FBO -, 14 installations MRO et plus de 37 160 m2 de hangars. Plus de 800 employés feront également partie de Jet Aviation.

92,000 flight hours
170,000 ft^2 hangar space
$2.9 billion in transactions

1 decision

Yours

Comlux | Engineering luxury

Aviation Completion Transaction

www.comlux.com

comlux

CITATION
LATITUDE

INTERVIEW TEXTRON AVIATION SCOTT ERNEST

par Frédéric Vergnères

©Matthieu Douhaire
©Textron Aviation

SCOTT ERNEST

CEO OF TEXTRON AVIATION

After some difficult post-crisis years, Textron Aviation is back in the spotlight with three ongoing programs: Longitude, Hemisphere and Denali. With new announcements and news marked by the Hemisphere, Ultimate Jet wished to make a point with the CEO of Textron Aviaition, Scott Ernest.

Could you give us an update on your activity in 2017 and, in particular, your positioning on the business aviation market?
2017 was a successful year for Textron Aviation and we continue to see signs of growth into 2018. In 2017 Textron Aviation delivered 622 aircraft, including 180 business jets and 155 turboprops. With 54 deliveries, the Citation Latitude was once again the best-selling midsize business jet for the second year in a row.

Which aircraft in the Cessna range is a bestseller?
The Cessna brand is a strong leader in general and business aviation. Within the Cessna Citation family of business jets, the Citation Latitude has seen great success since its introduction in 2015 and has quickly become the midsize segment's most delivered business jet for two years in a row. In less than two and a half years, the Latitude is on track to become a billion-dollar business — making it one of the most successful and sought after aircraft on the market. As the Latitude maintains traction with customers across the globe, its success is paving the way for the super midsize Citation Longitude.

Après quelques années post crise difficiles, Textron Aviation revient sur le devant de la scène avec trois programmes en cours : le Longitude, l'Hemisphere et le Denali. Fort de nouvelles annonces et d'une actualité marquée par l'Hemisphere, Ultimate Jet a souhaité faire un point avec le président-directeur général de Textron Aviaition, Scott Ernest.

Pourriez-vous nous faire un résumé de votre activité en 2017 et, notamment, à propos de votre positionnement sur le marché de l'aviation d'affaires?
2017 a été un succès pour Textron Aviation et nous continuons à percevoir des signes de croissance pour 2018. En 2017, Textron Aviation a livré 622 appareils, dont 180 jets d'affaires et 155 turbopropulseurs. Avec 54 livraisons, le Citation Latitude a encore été notre meilleure vente pour les jets d'affaire de taille moyenne pour la seconde année consécutive.

Quel est l'appareil de la gamme Cessna qui domine actuellement les ventes ?
La marque Cessna est un leader de poids dans le secteur de l'aviation générale et d'affaires. Dans la gamme de jets d'affaire Cessna Citation, le Citation Latitude a connu un grand succès depuis son inauguration en 2015. Il est rapidement devenu le jet d'affaires de taille moyenne le plus vendu sur deux années d'affilée. En moins de deux ans et demi, le Latitude est en voie d'atteindre un volume d'affaires se chiffrant en milliards de dollars, ce qui en fait l'un des appareils les plus courus et couronnés de succès sur le marché. Le Latitude garde sa popularité à travers le monde, son succès ouvre la voie au super Citation Latitude de taille moyenne.

How is Textron Aviation navigating the challenging business aviation landscape?

Textron Aviation leads the industry in new product development and invigorates the market as demonstrated by the unparalleled success of the Citation Latitude. With multiple aircraft in the design, development and certification phases, we remain at the forefront of innovation within the business aviation industry — which further stimulates the industry.

Which are the bestselling regions for Textron Aviation?

North America and Europe remain strong markets across the full spectrum of Textron Aviation products. We also see signs of growth and increased demand throughout Central and South America and Asia-Pacific.

Comment évolue Textron Aviation dans le contexte concurrentiel de l'aviation d'affaires ?

Textron Aviation est à la pointe de l'industrie en termes de développement de nouveaux produits et stimule le marché, comme nous le constatons avec le succès sans précédent du Citation Latitude. Avec de nombreux appareils en phase de conception, de développement et de certification, nous sommes à l'avant-garde de l'innovation dans le secteur de l'aviation, ce qui aura un impact stimulant pour cette industrie.

Quelles sont les régions où Textron Aviation réalise ses meilleures ventes?

L'Amérique du Nord et l'Europe restent de gros marchés pour l'ensemble des produits de Textron aviation. Nous constatons également des signes de croissance et une demande en augmentation pour l'Amérique centrale et du sud, ainsi que la zone Asie-Pacifique.

What about the Asian market and, more particularly, the Chinese market? What are the economic prospects for Textron Aviation?

With nearly 1,500 aircraft in operation across Asia-Pacific, the region is a large focus for Textron Aviation. We see immense potential for our products there — especially as we grow into the larger Citation Longitude and Citation Hemisphere business jets. Textron Aviation also operates a factory-direct service center in Singapore, serving the entire Asia-Pacific region. Most recently, we invested in our footprint within the region through a significantly increased parts inventory, augmented capabilities at the Singapore Service Center and an expanded team of in-region experts.

We have a dedicated team in China and recently sold the first two Citation Latitudes into the country, shortly following Civil Aviation Administration of China (CAAC) certification.

You currently have three new programs running: Longitude, Hemisphere and Denali. Could you give us an update on their progress and evolution?

Following the announcement of the Cessna SkyCourier in November 2017, we are proud to now have four new programs. The Cessna SkyCourier is progressing exceptionally well as we march toward entry into service in 2020 with an initial fleet order of 50 aircraft for FedEx.

The Longitude is nearing certification and we are eager to get the aircraft in the hands of customers. Since 2017, one of our Longitude demonstrators has been on a 46-city tour across the

Qu'en est-il du marché asiatique et, surtout, du marché chinois ? Quelles sont les perspectives économiques pour Textron Aviation ?

Avec près de 1 500 appareils en exploitation à travers l'Asie-Pacifique, la région attire toute l'attention de Textron Aviation. Nous envisageons un potentiel immense pour nos produits, d'autant plus que nous développons les jets d'affaire Citation Longitude de taille supérieure, et le Citation Hemisphere. Textron Aviation exploite également un centre de services en usine à Singapour desservant toute la région Asie-Pacifique. Plus récemment, nous avons affirmé notre présence dans la région en investissant dans un inventaire de pièces plus fourni, des capacités étendues pour le centre de services de Singapour et une équipe d'experts locaux accrue. Nous avons une équipe affectée en Chine et nous venons de vendre les deux premiers Citation Latitudes dans le pays, peu de temps après avoir obtenu la certification de l'administration de l'aviation civile chinoise (CAAC).

Vous avez actuellement trois programmes en cours : le Longitude, l'Hemisphere et le Denali. Pourriez vous nous faire un point sur leur avancement et leur évolution?

Suite au communiqué du Cessna SkyCourrier en novembre 2017, nous sommes fiers d'avoir maintenant quatre nouveaux programmes. Le SkyCourrier progresse considérablement bien, alors que nous prévoyons sa mise en service en 2020 avec une commande initiale d'une flotte de 50 appareils pour FedEx.

Le Longitude est sur le point d'obtenir sa certification et nous

U.S., taking a break to make its debut in the Asia-Pacific region at Singapore Airshow in February and completing a full circumnavigation of the globe that featured 12 cities, 27 legs and 31,000 nautical miles.
On the Citation Hemisphere program, we've completed wind tunnel testing, started detail designs and are building the fly-by-wire and Flight Control simulator. We also continue to meet with the Customer Advisory Board to garner feedback on the aircraft.
The Denali is progressing well as we begin building the first prototype and see the aircraft come to life. The engine — GE's new, advanced turboprop engine recently christened «Catalyst» — accomplished first engine runs in December 2017.
We're thrilled with the strides we're making on the development of our four new products and look forward to seeing these aircraft thrive as they enter the market.

With regard to Longitude, what is the status of the program and when is certification expected?
With Federal Aviation Administration certification expected early this year, the Longitude's flight test program is well underway. Citation Longitude production is in full swing at our Wichita, Kansas headquarters and we look forward to introducing this exciting new aircraft to the market very soon.

sommes impatients de le proposer aux clients. Depuis 2017, l'un de nos démonstrateurs Longitude a rallié 46 villes à travers les Etats-Unis, avec une pause pour faire ses débuts dans la région Asie-Pacifique au Singapore Airshow, en février, puis un tour du monde comprenant 12 villes, 27 étapes et 31 000 milles marins.
En ce qui concerne le programme Citation Hemishpere, nous avons achevé les tests en soufflerie, commencé la conception des détails et construisons les commandes de vol électriques et le simulateur Flight Control. Nous poursuivons également nos réunions avec le Comité consultatif de clients pour recueillir les opinions sur l'appareil.
Le Denali évolue bien, nous avons commencé à construire le premier prototype et voyons l'appareil se matérialiser. Le moteur, le nouveau modèle turbopropulsé évolué de GE baptisé récemment « Catalyst », a été essayé pour la première fois en décembre 2017.
Nous sommes enthousiasmés par les progrès que nous faisons dans le développement de nos quatre nouveaux produits et sommes impatients d'assister à leur succès, dès leur entrée sur le marché.

Au sujet de Longitude, où en est le programme et pour quand prévoyez-vous la certification?
Nous attendons la certification de l'Administration fédérale de l'aviation. Les essais en vol du Longitude se déroulent bien. La production de Citation Longitude tourne à plein régime dans notre siège de Wichita, Kansas, et nous nous préparons à la commercialisation de ce nouvel appareil très prochainement.

Does the arrival of the Citation Longitude sign the end of Sovereign+?

While we're always evaluating our production levels relative to market demand, we're dedicated to supporting current and future customers with a robust product portfolio of quality, class-leading products. The Sovereign+ boasts the longest and most comfortable cabin in its class and it is a complement to our current and developing product lineup.

The delay of Safran's Silvercrest forces you to suspend the Hemisphere program. Will you still continue this program and will you, like Dassault, be looking for a new engine manufacturer?

We're committed to being an industry-leader and will not back off on the performance specifications we want for the Citation Hemisphere. We remain in touch with Safran on the delay of the Silvercrest engine.

What are the consequences for Textron Aviation?

It is too early to comment on how the delay of the Silvercrest engine might impact the Citation Hemisphere development schedule.

L'arrivée du Citation Longitude signifie-t-elle la fin du Sovereign+?

Bien que nous évaluions nos niveaux de production en fonction de la demande du marché, nous nous employons à fournir à nos clients actuels et futurs un robuste portfolio de produits de qualité et de premier ordre. Le Sovereign + possède la cabine la plus longue et la plus confortable de sa catégorie. Il complète notre gamme de produits actuels et en développement.

Le retard du Silvercrest de Safran vous oblige à suspendre le programme Hemisphere. Allez-vous continuer ce programme et serez-vous, comme Dassault, à la recherche d'un nouveau motoriste ?

Nous nous engageons à être un chef de file de l'industrie et nous ne reculerons pas sur les spécifications de performance que nous voulons pour l'Hémisphère Citation. Nous restons en contact avec Safran sur le retard du moteur Silvercrest.

Quelles sont les conséquences pour Textron Aviation ?

Il est trop tôt pour commenter la façon dont le retard du moteur Silvercrest pourrait avoir un impact sur le calendrier de développement de Citation Hemisphere.

With regard to Denali, what market share do you aim for compared to Pilatus PC-12? What are the real advantages of this new aircraft compared to this Swiss competitor?

We expect the aircraft to take significant market share, and substantially increase growth in the high-performance, single-engine turboprop space. The Denali is designed to deliver a variety of new technologies, including the Garmin G3000 avionics. In fact, there has been quite a bit of excitement around that flight deck. The aircraft also features a modern design that will be both reliable and flexible in either executive and commuter cabin configurations. The Denali is also distinguished by its externally serviceable lav, large refreshment centers, large windows for natural light, easy cabin access — the list goes on.

Will Denali eventually replace the Caravan?

The Caravan and Denali platforms are designed for very different markets in terms of mission type and performance. The unpressurized Caravan fits the needs of high-utilization cargo operators, while the Denali features a pressurized cabin and is a step up for those who seek an aircraft that goes a little further and faster.

A propos du Denali, quelle part de marché escomptez-vous face au Pilatus PC-12? Quels sont les véritables atouts de ce nouvel appareil, comparé au concurrent suisse ?

Nous prévoyons un gain significatif de parts de marché pour cet appareil et une croissance notable pour le monomoteur turbopropulsé à haute performance. Le Denali est conçu pour mettre en œuvre une variété de nouvelles technologies, y compris la suite avionique Garmin G3000. En fait, il y a eu beaucoup d'enthousiasme autour de ce pont d'envol. L'avion dispose également d'un design moderne qui sera à la fois fiable et flexible dans les configurations de cabine VIP et navette. Le Denali se distingue également par ses sanitaires externes, de vestes espaces de rafraîchissement, de grands hublots pour la lumière naturelle, un accès facile à la cabine - la liste se poursuit.

Denali remplacera-t-il à terme le Caravan?

Les plates-formes Caravan et Denali sont conçues pour des marchés très différents en termes de type de mission et de performance. Le Caravan non pressurisé répond aux besoins des opérateurs de fret à utilisation intensive, alors que Denali dispose d'une cabine pressurisée et constitue une avancée pour ceux qui recherchent un avion qui assure de plus longues distances tout en étant plus rapide.

©US Air Force

Contributing Expert

DESIGN

IT'S GOOD TO BE THE KING

Happy Design Studio

12 Rue de l'Observatoire
67000 Strasbourg - France

+33 3 90 00 67 10

wolffdidier@happydesign.net

www.happydesign.net

DIDIER WOLF - CEO / FOUNDER / DESIGNER

Remember, for decades, we have been surrounded by white goods: coffee machines, washing machines, stoves, doors, tables, bathtubs, bidets and other basins. Once could think that manufacturers felt unable to envision the world in color, everything had to be immaculate and untouched by any customization. Although times have changed, some corporations remain cautious when it comes to flights of fancy and are content with color compromises. Curiously, aviation is one of the most striking examples. Certainly, innovation has focused on key areas such as safety, performance and comfort, but the first thing we perceive when we approach an aircraft is first and foremost its external appearance, which says a lot about the owner's temperament. It's the same when we meet someone: T-shirt, watch, shoes, dress, cleavage, gloves or jewelry, all these clues tell us how we want to be perceived and what we focus on.

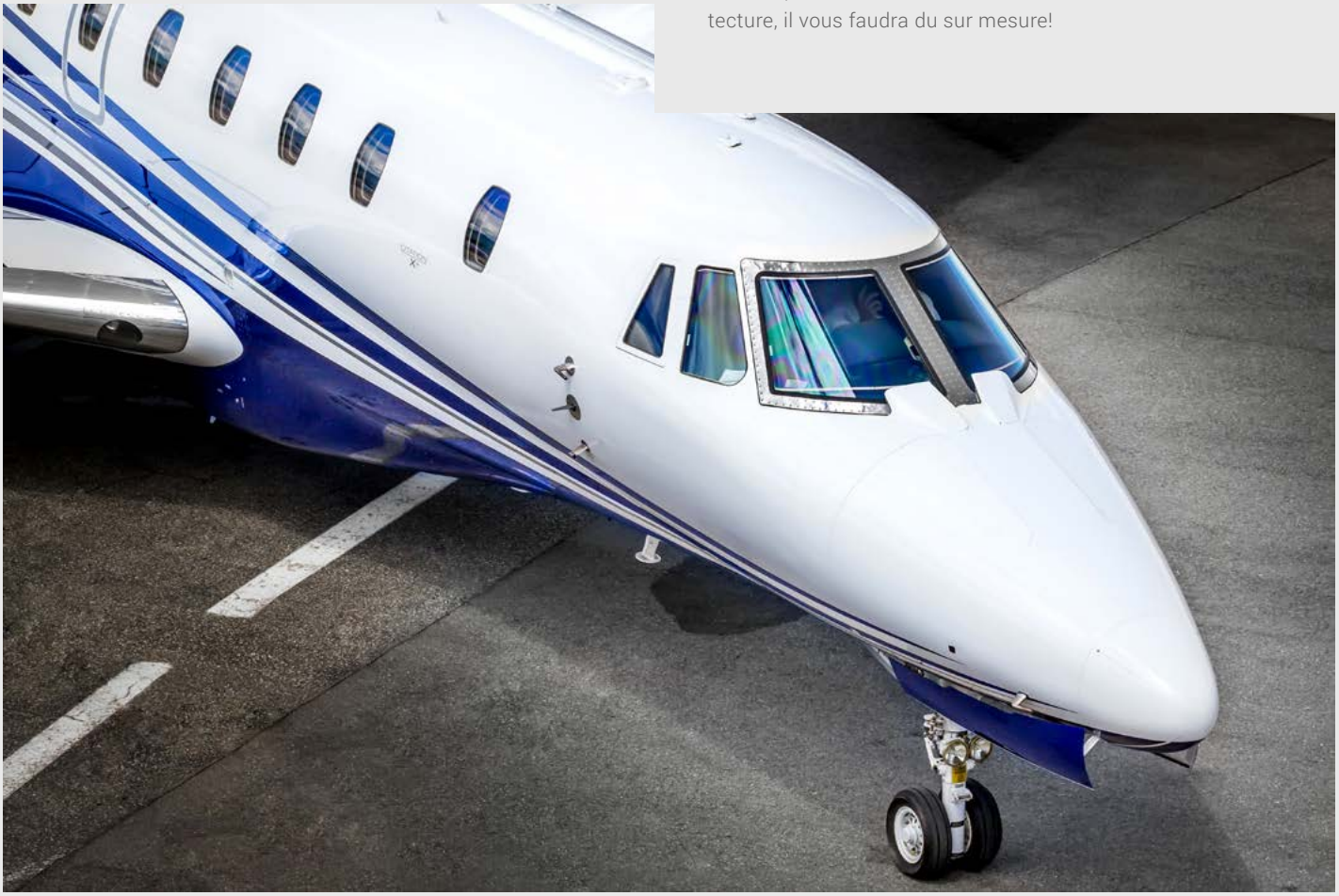
« Bet on tailor-made »

In the specific field of exterior decoration in business aviation, two visions oppose: discretion or anti-conformism. If you are adept at discretion, a white shell and a barely contrasting registration will perfectly mask your intentions, and will make the manufacturers, for whom the task is greatly simplified, very happy.
If you want more originality and elegance, manufacturers will propose dressing your fuselage with a line like this or, with a little bit of luck, two curves like that. On the other hand, if you are unconventional, you will most likely be left wanting. Indeed, if you want more options, you will delay procedures and manufacturers will not meet your expectations. The same can be said in the automobile or architecture sectors, you will need something tailor-made!

Rappelez-vous, pendant des décennies, nous avons été cernés par des objets blancs : cafetières, lave-linges, cuisinières, portes, tables, baignoires, bidets et autres cuvettes. A croire que les industriels se sont sentis incapables d'envisager le monde en couleur, tout devait être immaculé et vierge de toute personnalisation. Bien que les temps aient changés, certaines corporations restent distantes face à la fantaisie et se contentent de compromis colorimétriques. Curieusement, l'aviation en est l'un des exemples les plus marquant. Assurément l'innovation s'est focalisée dans des domaines essentiels comme la sécurité, les performances ou le confort, mais la première chose que l'on perçoit lorsque l'on approche un avion, c'est d'abord son apparence extérieure qui nous en dit beaucoup sur le tempérament de son propriétaire. Il en est de même lorsque nous rencontrons une personne : T-shirt, montre, chaussures, robe, décolleté, gants ou bijoux, tous ces indices nous informent sur la façon dont nous souhaitons être perçu et ce sur quoi nous mettons l'accent.

« Miser sur du sur mesure »

Dans le domaine particulier de la décoration extérieur dans l'aviation d'affaire, deux visions s'opposent : la discrétion ou l'anticonformisme. Si vous êtes adepte de la discrétion, une livrée blanche et une immatriculation à peine contrastée voileront parfaitement vos intentions et feront le bonheur du constructeur à qui vous simplifierez considérablement la tâche. Si vous désirez plus d'originalité et d'élégance, le constructeur vous proposera d'habiller votre fuselage d'une ligne comme ci ou avec un peu de chance, de deux courbes comme ça. En revanche, si vous êtes anticonformiste, vous resterez très probablement sur votre faim. En effet, si vous voulez d'avantage d'options, vous retarderez les procédures et les constructeurs ne pourront pas répondre à vos attentes, il en est d'ailleurs de même dans l'automobile ou l'architecture, il vous faudra du sur mesure!



©Matthieu Douhaire

©Matthieu Douhaire

Remarkable paradoxes

However, this has not always been the case. As early as 1793, the Montgolfier Brothers adorned their Aerostat with «Fleur-de-lys, the twelve zodiac signs in gold on a painted azure background, in the middle of the figures of Louis XVI, the two Ls intertwined, repeated four times and interspersed with bright suns and the bottom trimmed with masks, garlands and winged eagles.» It was at this time obvious to magnify the State, the King, by the illustrations, but there is not much left from this school of thought. Apart from Air Force One, presidential planes have become discreet and neutral. Only formations such as the Patrouille de France show this desire to differentiate oneself and nail the Color of Power to the mast.

As for business jet owners, some of them are taking the plunge. This happy approach is similar in many ways to the desire to get a tattoo since it is a question of indelibly marking one's own territory of expression, of using one's own symbolism, of unequivocally sharing an aspect of one's personality: in short, of being noticed. Even if the manufacturers do not have as much freedom as the owners, it is necessary to recognize that they have become sensitive to this phenomenon, although stuck between two paradoxes: to please the greatest number of customers whereas each customer is unique, to differentiate themselves from the competition while being inspired by it. This is the reason why the most remarkable liveries are usually initiated by the providential desire of some owners, free from all the stultifying constraints related to marketing.

In the name of wonder, could we not hope that the personalization of outdoor private aircraft is encouraged by the manufacturers themselves? In this world unified by conformity, being daring and going against the grain, I am convinced, can only excite and retain customers.

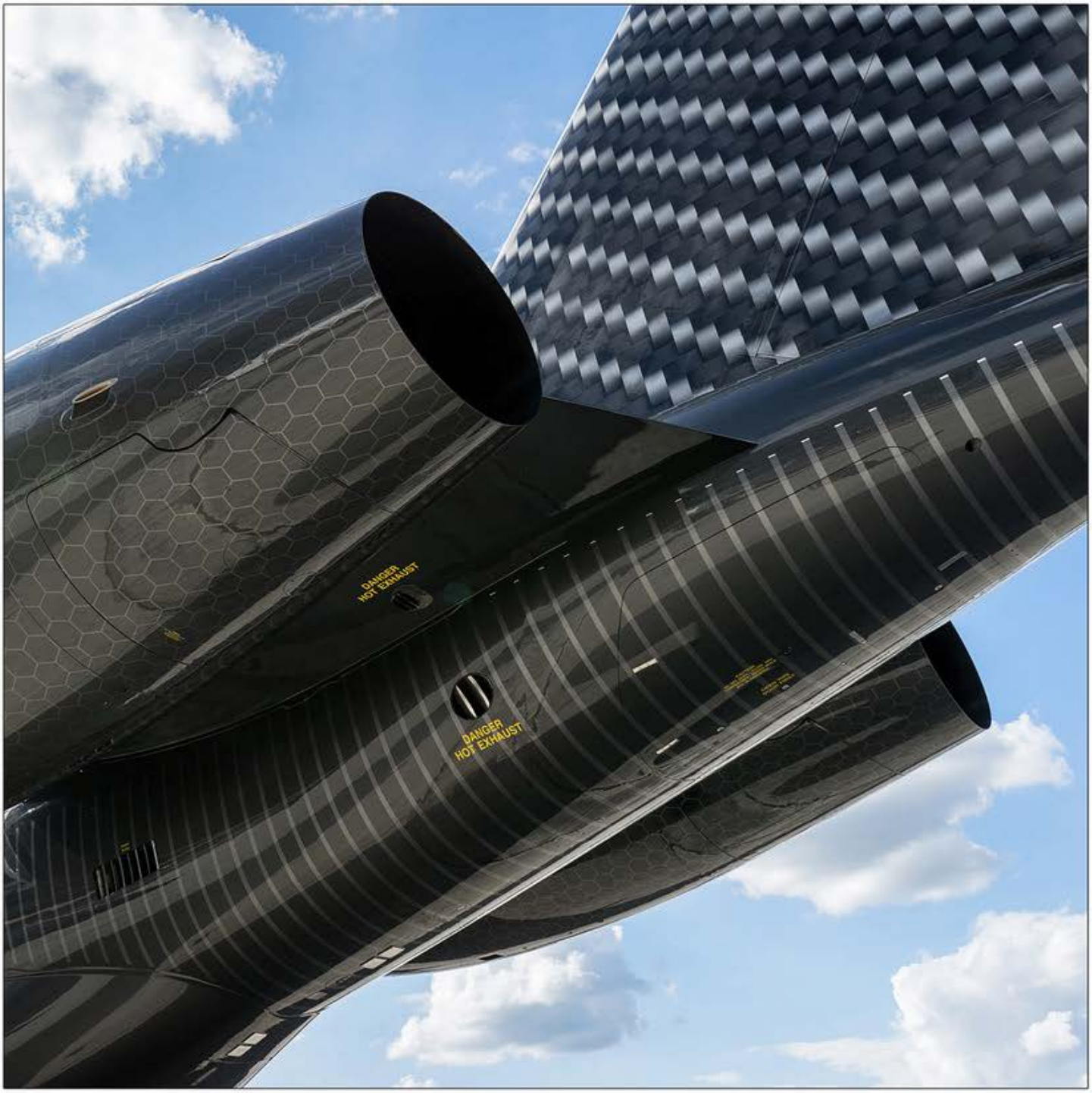
©Matthieu Douhaire

Remarquables paradoxes

Pourtant, il n'en a pas toujours été ainsi. Dès 1793, les Frères Montgolfier ornaient leur Aérostat « de fleurs de Lys, des douze signes du zodiaque en couleur d'or sur un fond peint bleu azur, au milieu des chiffres de Louis XVI, les deux L entrelacés, quatre fois répétés et entremêlés de soleils éclatants et le bas garni de mascarons, de guirlandes et d'aigles à ailes déployées ». C'était à cette époque une évidence que de magnifier par l'illustration l'Etat, le Roi, mais de ce réflexe il ne reste plus grand-chose. Hormis Air Force One, les avions présidentiels sont devenus discrets et neutres. Seules les formations telle que la Patrouille de France témoignent de ce désir de se différencier et d'annoncer la couleur des puissances.

Quant aux propriétaires d'avions d'affaires, certains d'entre eux franchissent le pas. Cette heureuse démarche est semblable en de nombreux points à l'envie de se faire tatouer puisqu'il s'agit de marquer de façon indélébile son propre territoire d'expression, d'employer sa propre symbolique, de partager sans équivoque un aspect de sa personnalité, bref, d'être remarqué. Même si les constructeurs n'ont pas autant de liberté que les propriétaires, il faut reconnaître qu'ils sont devenus sensibles à ce phénomène, bien que coincés entre deux paradoxes : plaire au plus grand nombre alors que chaque client est unique, se différencier de la concurrence tout en s'en inspirant. C'est la raison pour laquelle les livrées les plus remarquables sont généralement initiées par le désir providentiel de certains propriétaires, débarrassés de toutes les contraintes abrutissantes liées au marketing.

Au nom de l'émerveillement, ne pourrions-nous pas espérer que la personnalisation extérieure des avions privés soit encouragée par les constructeurs eux-mêmes. En ce monde unifié par le conformisme, l'audace et le contrepied, j'en suis convaincu, ne peuvent qu'enthousiasmer et fidéliser leur clientèle.



HAPPY DESIGN STUDIO©

LIVERY DESIGN & PAINTING GUIDANCE

BY DIDIER WOLFF

WWW.HAPPYDESIGN.NET

TRENDSETTER

JET MONDE

CRÉATEUR DE TENDANCES

BROKER

Nothing looks more like a «broker» than another «broker». Yet, among the many brokerage companies, some stand out by their professional experience and by their experienced personnel. This is the case of Sylvie Darnaudet, who in less than three years has found her niche in this ultra competitive market.

Rien ne ressemble plus à un «broker» qu'un autre « broker ». Pourtant, parmi la multitudede compagnies de courtage, certaines se démarquent par leur expérience professionnelle et… Personnelle. C'est le cas de Sylvie Darnaudet qui, en moins de trois ans, s'est fait une place à part dans ce milieu très concurrentiel.

par Frédéric Vergnères

©JetMonde ©Dassault Aviation ©Mathieu Douhaire

The air charter broker. This travel professional, who is oftentimes scorned by operators or other players in the field, is nevertheless essential, as in many other industries. If the crisis of 2008 left some scars in this industry, it also allowed for the elimination of certain brokers whose notorious reputation had tarnished the profession, which has become nearly indispensable. Some professionals will even help these brokers earn back their credentials, like the team of Jet Monde, based in Le Bourget since 2015.

«PATIENCE, HUMILITY AND VALUE OF THE GOOD WORK »

The managing director, Sylvie Darnaudet, is no newcomer to this field because she grew up in the heart of the business aviation industry alongside her father, who managed the company DarTa. On the strength of these first relationships, she built a second career in the world of the business aviation and in brokerage. Sylvie Darnaudet puts to good use her experience and background of more than two decades at DarTa, in particular as the head of the family business. She brought with her part of the team previously working within the company. For Sylvie Darnaudet, Jet Monde *« is an evolution from what I learned and the skills that I acquired within DarTa: the patience, the humility and the value of quality work. This background allowed me to develop our business as air charter brokers in a different way. »* If the aircrafts of DarTa stayed in the European and African skies, those of Jet Monde, as the name suggests, have their sights set on exploring the skies around the world. To get there, Sylvie and her team know how to develop relationships in this industry. And these *« are not only inherited from the partners of DarTa »* underlines the director before adding: *« we have exceptional relationships not only with our suppliers but also with our customers because we chose, before starting the company, to collaborate on an international level and to develop a high-quality network. »* Besides their offices at the airport in Paris Le Bourget, Jet Monde also spread its geographical network in the United States with an office in Miami. At the same time, the company opened an office in Nantes specialized in group and incentive flying.

JET ADDICT BY JET MONDE : LOYALTY PROGRAM

Benefiting from their collaborations and a well-established team experienced in all types of markets, the young brokerage firm realized an annual progress of 40 % from its inception. For the director, « This incredible evolution was the sign that the market could continue to grow despite its ultra competitive nature ». However, Sylvie Darnaudet warns that 2018 will undoubtedly show signs of a slow down in this evolution. A logical phenomenon, she considers *« because of the time needed to develop loyalty from our customers and stabilizing the Jet Monde brand in the market of the air charter brokerage. »* In less than three years, the small company, after starting from so little, will indeed have succeeded in operating on the same level as the most important players in the field. With a million passengers per year traveling by business aviation, the market is still quite promising. Even if the French and European markets remains reliable, Sylvie Darnaudet has not forgotten what made the sterling reputation of the family company: Africa. This continent, where the development of the aviation market remains underdeveloped in 2018, is indeed one of the primary focuses of growth for Jet Monde.

Le courtier aérien, ce professionnel souvent mal aimé des exploitants, ou d'autres acteurs de cette industrie, est pourtant incontournable dans bien des domaines. Si la crise de 2008 laisse encore des traces, elle aura paradoxalement permis d'éliminer, notamment, les courtiers dont la réputation sulfureuse a terni ce métier devenu quasi indispensable. Certains lui auront même redonné ses lettres de noblesse, à l'instar de l'équipe de Jet Monde installée au Bourget depuis 2015

« PATIENCE, HUMILITÉ ET VALEUR DU TRAVAIL BIEN FAIT »

Sa directrice, Sylvie Darnaudet, est loin d'être une inconnue dans ce milieu puisqu'elle a grandi au cœur de l'aviation d'affaires aux côtés de son père, dirigeant de la compagnie DarTa. Forte de ses relations, elle s'est construit une seconde vie dans le monde de l'aviation d'affaires et dans celui du courtage. Sylvie Darnaudet met surtout à profit son expérience acquise durant plus de deux décennies chez DarTa, y compris lorsqu'elle a dirigé l'entreprise familiale. Elle s'est pour cela entourée d'une partie de l'équipe auparavant en poste au sein de la compagnie. Pour Sylvie Darnaudet, Jet Monde *« marque une évolution sur ce que j'ai acquis et appris à l'époque au sein de DarTa : la patience, l'humilité et la valeur du travail bien fait. Ses bases m'ont permis de développer ce métier de courtier aérien de façon différente. »* Si les avions de DarTa ont sillonné les cieux européens et africains, ceux de Jet Monde ont pour vocation, comme le souligne l'entreprise, de traverser le ciel du monde entier. Pour y parvenir, Sylvie et son équipe ont su développer les relations dans le secteur. Et ceux-ci *« ne sont pas seulement hérités de l'époque de DarTa »*, souligne la dirigeante, avant d'indiquer :
« Nous avons une relation exceptionnelle, non seulement avec nos fournisseurs, mais également avec nos clients, car nous avons opté lors du lancement la société pour une collaboration à l'international et la mise en place d'un réseau. » Outre son siège sur l'aéroport de Paris-Le Bourget, Jet Monde a également étendu son maillage sur les Etats-Unis, avec un bureau à Miami. Parallèlement, l'entreprise a ouvert un bureau sur Nantes réservé aux vols de groupes et d'entreprises dits « incentive ».

JET ADDICT BY JET MONDE : LE PROGRAMME FIDÉLITÉ

Forte de ses collaborations et d'une équipe rodée à tous les styles de marché, la jeune société de courtage a réalisé une progression annuelle de 40 % depuis sa création. Pour la directrice, « cette incroyable évolution a été le signe que le marché pouvait encore se développer malgré un très forte concurrence. » Toutefois, Sylvie Darnaudet souligne que 2018 marquera sans aucun doute une pause dans cette évolution. Un phénomène logique, estime t-elle, *« lié à la fidélisation d'une partie de notre clientèle et à une reconnaissance pérenne de Jet Monde sur le marché du courtage aérien. »*
En moins de trois ans, la petite entreprise, partie de rien, aura réussi en effet le pari de s'élever au même niveau que les plus importants professionnels du secteur. Avec un million de passagers transportés par an par l'aviation d'affaires, le marché est toujours aussi prometteur. Si l'activité franco-européenne reste fiable, Sylvie Darnaudet n'en a pas pour autant oublié ce qui a fait la réputation de l'entreprise familiale : l'Afrique. Ce continent, où l'essor de l'aviation peine à se réaliser encore en 2018, demeure en effet l'un des principaux axes de développement de Jet Monde.

Sylvie Darnaudet s'est d'ailleurs fait la réputation d'une spécialiste reconnue dans le domaine. Particulier et difficile d'accès, le marché africain demeure, pour la dirigeante, un enjeu économique primordial, non seulement pour Jet Monde, mais également pour le futur du secteur de l'aviation d'affaires dans son ensemble. Pour y arriver, la responsable avoue avoir tissé des liens forts et développé un attachement particulier avec ce continent,

Sylvie Darnaudet has successfully earned the reputation as a recognized specialist in the field. Quite particular and difficult to penetrate, the African market remains, for the director, an essential economic challenge not only for Jet Monde but also for the future of business aviation in general. To succeed, the director admits she wove strong ties and gave special attention to this continent over the past several years. *« The African market is like no other and only the strong human relationships and the confidence earned over time allows for potential development there. That is why it is so difficult for many professionals to find a way into the market »* she adds.

If Africa is one of the cornerstones of its development, Jet Monde has also focused, from the beginning, on the European customer by proposing a loyalty program: Jet Addict by Jet Monde. The program, distributed over 12 or 24 months, allows the customer to use prepaid flight hours at a predetermined price according to the plane to be used. *« The member knows in advance how much he is going to pay per hour of flight, for whichever plane is chosen. There are no surprises with the pricing »* says S. Darnaudet before adding: *« this type of program helps grow customer loyalty while granting them access to these preferential rates. »* This growth of customer loyalty brought several professionals in business aviation and certain owners of aircrafts to ask Jet Monde to control and to evaluate the operation of their aircrafts.

JET EVAL : THE TECHNICAL DIVISION

With the vast experience of the director in this type of company, she was no stranger to the launch of a technical division in 2016, called Jet Eval. An organization aimed at providing monitoring and control services on aircrafts. This type of contract is destined for owners who would like to have their aircraft and its operation monitored, and also to the banking institutions in charge of financing these investments. Jet Eval indeed provides these institutions a means to monitor the operation of the aircraft so as to guarantee the preservation of the market value of the financed asset, especially in case of failure. Also, Jet Eval provides a value-added service to the insurers in order to verify that the operating conditions of the insured aircraft are in accordance with the requirements of the insurance contract. *« There was a real interest in this type of service »* points out Sylvie Darnaudet before adding : *« I developed this subsidiary with the encouragement of former technicians of DarTa. Jet Eval is a real line of business for us today. We also bring our expertise and our advice in the various stages of sale and acquisition of an aircraft by respecting the interests of the customer while taking into account the aeronautical regulations of the respective countries. »*

et ce depuis de nombreuses années. *« Le marché africain ne ressemble à aucun autre et seule la relation humaine et la confiance acquise permettent d'y entrevoir un potentiel développement. C'est pour cela qu'il est d'ailleurs si difficile, pour beaucoup de professionnels, de s'y intégrer »*, ajoute-t-elle.

Si l'Afrique est l'une des pierres angulaires de son développement, Jet Monde s'est également tourné, dès le début, vers la clientèle européenne en proposant un programme de fidélisation : *« Jet Addict by Jet Monde ». Réparti sur 12 ou 24 mois, ledit programme permet au client de disposer d'heures vols prépayées, et ce à un prix prédéterminé par l'avion utilisé. L'utilisateur sait par avance combien il va payer à l'heure de vol, quel que soit l'avion pour lequel il opte. C'est donc sans surprise du point de vue tarifaire »*, souligne S. Darnaudet, avant d'ajouter : *« Ce type de programme permet de fidéliser la clientèle tout en lui permettant d'accéder à des tarifs préférentiels »*.

Cette fidélisation a amené certains acteurs de l'aviation d'affaires et certains propriétaires d'appareils à solliciter Jet Monde pour le contrôle et l'évaluation de l'exploitation de leurs appareils.

JET EVAL : LA FILIALE TECHNIQUE

L'expérience de la dirigeante au sein d'une compagnie n'est pas étrangère au lancement, en 2016, d'une entité dévolue à ce secteur, baptisée Jet Eval. Une organisation ayant pour but d'offrir un service de veille sur un appareil. Ce type de contrat s'adresse aux propriétaires désireux de disposer d'un suivi technique de leur avion auprès des exploitants, mais également aux institutions bancaires chargées du financement des appareils. Jet Eval leur propose en effet de surveiller l'exploitation de l'appareil afin de garantir le maintien de la valeur vénale du matériel financé, surtout en cas de défaillance. Enfin, Jet Eval s'adresse également aux assureurs afin de vérifier que les conditions d'exploitation de l'appareil assuré par leurs soins soient bien conformes aux exigences du contrat d'assurance. *« Il y avait une véritable demande sur ce créneau d'activité »*, relève Sylvie Darnaudet, avant d'ajouter : *« J'ai donc développé cette filiale, avec l'impulsion d'anciens techniciens de DarTa. Jet Eval est aujourd'hui un véritable secteur d'activité pour nous. Nous amenons également notre expertise et nos conseils dans les différentes étapes de vente et d'acquisition d'un aéronef, en respectant l'intérêt du client, tout en tenant compte de la réglementation aéronautique des pays concernés. »*

AT THE FOREFRONT OF A NEW TREND

In barely three years, Jet Monde and Jet Eval will have undoubtedly contributed to revitalizing two important areas within business aviation. A successful gamble which will not necessarily have been as simple as it seems it could be. In spite of her experience, Sylvie Darnaudet understands *« the importance of evolving with the customer, whose requirements have continued to evolve as well, in particular over the past ten years. »* This reflection of the director brought her towards new priorities that she wishes to develop, notably concerning the ecology and the environment. Aware of the stakes in the current climate change efforts, and in spite of the high amount of CO2 emissions in business aviation, the director wishes to take action in favor of the environment by proposing flight sharing. *« With more than 460 000 chartered flights per year in which an average 30% of seats are vacant, there were more than a million unsold seats last year, which results in an unrealized revenue for the industry of about a billion euros a year, but especially a disastrous carbon footprint, »* underlines Sylvie Darnaudet, before adding: *« business aviation has to set the example in this area and decrease in a drastic way the under-filled flights and, as much as possible, the empty legs. That's why we propose more and more flight sharing to our customers. »* But imposing this type of system remains difficult. The director, however, remains confident as she has noticed a notable change in the behavior of the customer
« who does not hesitate anymore to share a flight with another person, even an unknown one. »

This trend is becoming more and more widespread, according to operators and professionals, and has been on the rise in recent years fueled by a decline in transportation spending, all categories combined. In fact, the «carpooling» in the field of business aviation seems gradually to have entered the discussion. Here again, Jet Monde intends to set the pace and to let their future customers benefit from this new trend and thus stay ahead of the competition by establishing a new, more responsible way of traveling so that the world can remain within reach of jets.

A LA POINTE D'UNE NOUVELLE TENDANCE

En trois ans à peine, Jet Monde et Jet Eval auront sans doute contribué à redynamiser deux secteurs d'activité incontournables au sein de l'aviation d'affaires. Un pari réussi qui n'aura pas forcément été aussi simple qu'on pourrait le penser. Malgré son expérience, Sylvie Darnaudet reconnaît s'être souvent *« remise en question afin de répondre au mieux aux nouvelles exigences de la clientèle laquelle, en dix ans, a particulièrement évolué »*. La réflexion de la dirigeante l'a amenée, de fait, vers une nouvelle tendance qu'elle souhaite développer avec, comme principal enjeu, l'écologie. Consciente des enjeux du changement climatique en cours, et malgré un chiffre de rejet de CO2 peut représentatif lié a l'aviation d'affaires, la dirigeante souhaite mener à son tour une action en faveur de l'environnement en proposant des partages de vols.
« Avec plus de 460 000 vols à la demande par an, dont 30 % à vide, cela a représenté l'an passé plus d'un million de sièges invendus et un manque à gagner pour l'industrie d'environ un milliard par an, mais surtout un bilan carbone désastreux », souligne Sylvie Darnaudet, avant d'ajouter : *« L'aviation d'affaires doit montrer l'exemple dans ce domaine et diminuer de façon drastique les vols à vide - ou empty leg). C'est pourquoi nous proposons de plus en plus les partages de vol à notre clientèle»*. Imposer un tel système demeure difficile. Pour autant, cette prise de position de la dirigeante n'en demeure pas moins la confirmation d'un changement notable dans le comportement de la clientèle *« qui n'hésite plus à partager un vol avec un tiers, même inconnu. »*

Une tendance de plus en plus répandue, selon les opérateurs et les professionnels, et exacerbée ces dernières années par un phénomène de baisse des dépenses dans le domaine du transport, toutes catégories confondues. De fait, le « covoiturage » dans le domaine de l'aviation d'affaires semble peu à peu avoir droit de cité. Là encore, Jet Monde compte bien tirer son épingle du jeu et faire profiter sa future clientèle de cette nouvelle tendance et se démarquer ainsi de la concurrence en insufflant une nouvelle manière de voyager plus responsable pour que le monde reste à jamais à portée de jet.

www.edeis.com

Breeze through the airport in Vannes Golfe du Morbihan.

Edeis and Jetex are propelling ground support service quality to new heights. Come and visit us in Vannes Golfe du Morbihan.

Our strategic partnership raises the bar for handling and airport management at these airports.

Aix-les-Milles **(LFMA)** - Annecy Mont Blanc **(LFLP)** - Auxerre **(LFLA)** - Bourges **(LFLD)** - Chalon Bourgogne **(LFLH)** Cherbourg Maupertus **(LFRC)** - Dijon Bourgogne **(LFSD)** - Le Havre Octeville **(LFOH)** - Nîmes Alès Camargue Cévennes **(LFTW)** - Reims en Champagne **(LFQA)** - Tarbes Lourdes Pyrénées **(LFBT)** - Toulouse Francazal **(LFBF)** - Tours Val de Loire **(LFOT)** - Troyes en Champagne **(LFQB)** - Vannes Golfe du Morbihan **(LFRV)**

edeis

Operational genius

in partnership with JETEX

enjoy.brandingpass.net

INTERVIEW

TAG AVIATION

VICTOIRE TOTAH

par Frédéric Vergnères
©TAG Aviation

THE BRIGHT FUTURE OF TAG IN FRANCE

Few airlines in the industry can claim to have a history of more than fifty years while maintaining a reputation as strong as TAG Aviation in the business aviation community. Present in Europe, Asia and the Middle East, TAG offers a complete range of services: charter flights and aircraft management on behalf of owners but also maintenance, ground services and flight crew training. With its presence in Europe and the strengthening of its market on the Old Continent, TAG Aviation announced last February the opening of a new commercial office in Paris. This resulted in the arrival of Victoire Totah as Business Development for France, Monaco and Benelux, which in turn has given Ultimate Jet the opportunity to get up to speed on this market, which seems to be getting a second wind.

L'AVENIR RADIEUX DE TAG EN FRANCE

Peu de compagnies aériennes du secteur peuvent se targuer d'avoir une histoire de plus de cinquante ans tout en maintenant une réputation aussi solide que TAG Aviation dans le milieu de l'aviation d'affaires. Présente en Europe, en Asie et au Moyen Orient, l'entreprise offre un éventail complet de services : vols à la demande et gestion d'avions pour le compte de propriétaires, mais aussi maintenance, services au sol et formation des personnels navigants. Fort de sa présence en Europe et du renforcement de son marché sur le Vieux Continent, TAG Aviation a annoncé, en février dernier, l'ouverture d'un nouveau bureau commercial à Paris. L'arrivée de Victoire Totah à la tête du Business Development pour la zone France, Monaco et Bénélux, fournit l'occasion à Ultimate Jet de faire un point sur un marché qui semble prendre un second souffle.

VICTOIRE TOTAH

For what reasons did TAG decide to reinforce ts presence in France?

TAG has two historical locations in Europe in Geneva and Farnborough, representing nearly 900 employees in Europe. France is geographically located between these two major business areas and has always represented a dynamic market for business aviation. Because of the presence of our Bombardier and Dassault-approved maintenance center at Le Bourget, it made sense for TAG to have an on-site representative who could showcase the expertise of our French-speaking teams to the local clientele regarding the services provided: charter flights and aircraft management. This decision was also made in view of the more favorable French political and economic context and a greater demand from our clientele, whom we wanted to be closer to. After a decade of crisis, the year 2017 has shown us very encouraging signs of recovery in business aviation and we now want to anticipate the growth of the coming years. TAG has not only strengthened its investments in France but also in Russia, Portugal, Malta and Africa.

What are the specificities of the French business aviation market?

The French market is still a little less mature than the Swiss or English markets, where there are still a large number of small local players. It is imperative to be there to reassure a clientele that is still afraid of the image of business aviation, which is still heavily stigmatized by the French media. I also feel that French customers are more reluctant to deal with a large international group because they are afraid of paying brand prices. It is for this reason that it is important to be there, to explain to them that on the contrary, it is thanks to our scale that they will not only benefit from a more qualitative service but also from lower costs and more transparency.

TAG Aviation

Quelles sont les raisons qui ont poussé TAG à renforcer sa présence en France ?

TAG a deux implantations historiques en Europe, à Genève et à Farnborough, représentant près de 900 employés en Europe. La France est géographiquement située entre ces deux importants pôles d'activité et a toujours représenté un marché dynamique pour l'aviation d'affaires. De par la présence de notre centre de maintenance agrée par Bombardier et Dassault au Bourget, cela avait du sens pour TAG d'avoir un représentant sur place qui puisse faire valoir l'expertise de nos équipes francophones auprès de la clientèle locale concernant les services d'affrêtement et de gestion d'appareils. Cette décision s'est aussi faite au regard du contexte politique et économique français, plus favorable, et d'une demande accrue de notre clientèle dont nous souhaitions être plus proches. Après une dizaine d'années de crise, l'année 2017 nous a montré des signes très encourageants de reprise de l'aviation d'affaires et nous souhaitons dès à présent anticiper la croissance des années à venir. TAG ne renforce pas uniquement ses investissements en France, mais également en Russie, au Portugal, à Malte et en Afrique.

Quelles sont les spécificités du marché français de l'aviation d'affaires?

Le marché Français reste un marché un peu moins mature que les marchés suisse ou britannique, où il existe encore un grand nombre de petits acteurs locaux. Il est impératif d'être sur place pour rassurer une clientèle qui a encore peur de l'image de l'aviation d'affaires, toujours largement stigmatisée par les médias français. J'ai également le sentiment que les clients français sont plus réticents à contracter avec un grand groupe international, car ils ont peur de payer le prix fort d'une marque. C'est pour cette raison qu'il est important d'être sur place afin de leur expliquer qu'au contraire, c'est grâce à notre envergure qu'ils bénéficieront non seulement d'un service plus qualitatif, mais aussi de coûts plus modérés et davantage de transparence.

Quels sont les leviers qui peuvent justement permettre de développer le marché hexagonal ?

Au-delà de l'importance de nouer des relations de confiance avec la clientèle française en étant sur place, il me semble essentiel de bien cerner les contraintes spécifiques de ce marché afin de proposer des solutions vraiment personnalisées. La capacité de TAG Aviation à répondre à tous les besoins en matière d'aviation d'affaires est un avantage incontestable. La taille de notre flotte, ainsi que le volume d'opérations que nous gérons, nous permettent d'apporter une expertise très appréciée de nos interlocuteurs. Notre renommée internationale est également un atout non négligeable qui nous permet d'engager plus facilement des discussions avec des acteurs de premier plan.

What are the key factors necessary to successfully develop the French market?
Beyond the importance of building relationships of trust with French customers by being on site, it seems essential to me to understand the specific constraints of this market to offer truly personalized solutions. TAG Aviation's ability to meet all business aviation needs is an undeniable advantage. The size of our fleet and the volume of operations we manage allow us to provide expertise that is highly appreciated by our partners. Our international reputation is also a non-negligible asset that allows us to engage more easily with leading actors.

What prompted you to take up this challenge?
I have been working in business aviation for more than 12 years, and having often collaborated with TAG in the past, I have appreciated the seriousness and skills of the teams. After 10 years in the sale of aircraft and aeronautical consulting at Aéro Capital, I was the Commercial Director of a very light jet company in France that allowed me to understand the operational dimension of our business. It is undoubtedly this transversal experience and my knowledge of the market that make me comfortable representing TAG Aviation and developing all its activities in this area. I wanted to use my experience while keeping the option of being creative and autonomous. With the resources and support of the teams, and especially that of Florent Sériès our VP Sales and Marketing Director, this job is ideal for me.

You started your role in February. What are your impressions after three months?
They are very positive. The competitive environment is changing very quickly, especially at Le Bourget, and it is obvious that French customers are looking for greater quality in the management of their aircraft. Our expertise and our durability are valuable assets that have received a lot of positive feedback. We will soon be able to announce the arrival in our new aircraft fleet based in France and in particular at Le Bourget which will strengthen the presence of TAG Aviation in France.

Qu'est-ce qui vous a poussé à relever ce défi ?

Cela fait plus de 12 ans que je travaille dans l'aviation d'affaires, et pour avoir souvent collaborer avec TAG par le passé, j'ai pu apprécier le sérieux et les compétences des équipes. Après 10 ans dans la vente d'avions et le conseil aéronautique chez Aéro Capital, j'ai été directrice commerciale d'une compagnie de « very light jet » en France. Cela m'a permis de comprendre la dimension opérationnelle de nos métiers. C'est sans doute cette expérience transversale et ma connaissance du marché qui me rendent à l'aise pour représenter TAG Aviation et développer toutes ses activités dans cette zone. Je cherchais à mettre à profit mon expérience, tout en gardant la possibilité d'être créative et autonome. Avec les moyens et le soutien des équipes, et plus spécialement celui de Florent Sériès, notre VP Sales and Marketing, c'est idéal.

Vous êtes arrivée en poste en février. Quelles sont vos impressions après trois mois ?

Elles sont très positives. L'environnement concurrentiel évolue très vite, notamment au Bourget, et il est évident que les clients français sont à la recherche d'une plus grande qualité concernant la gestion de leur avion. Notre expertise et notre pérennité sont des atouts précieux qui trouvent beaucoup d'échos favorables. Nous serons bientôt en mesure d'annoncer l'arrivée, au sein de notre flotte, de nouveaux appareils basés en France – notamment au Bourget – qui viendront renforcer la présence de TAG Aviation en France.

©Aeroport Albert Picardie

MEETING YOUR GROUND TRANSPORTATION ON THE TARMAC: AN ESSENTIAL SERVICE

LA PRISE EN CHARGE SUR TARMAC : UN SERVICE DE PREMIER ORDRE

Aeroport Albert Picardie

1 Rue Henry Potez
80300 Méaulte - France

+33 3 22 74 38 10

info@aeroportalbertpicardie.com

aeroportalbertpicardie.com

JEAN-CHARLES BOREL
ALBERT PICARDIE AIRPORT CEO

Among the long list of services proposed to users of private aviation - whether they are professionals, private individuals, passengers or crew-, having ground transportation near the aircraft on the tarmac is one of the services appreciated the most by customers.

This service offers numerous advantages for these users, such as greater confidentiality. It is much easier to escape the inquisitive looks, whether they involve spotters, paparazzi, or curious onlookers. Meeting the ground-based vehicle on the tarmac also offers a higher level of comfort, such as by shielding the customer from bad weather. However, the primary advantage remains saving time by reducing the wait on the ground: direct access on the tarmac lets you board or debark from your aircraft much faster than even in the best possible specialized terminals.

Specific Skills and Accreditation

This service also offers numerous advantages for airport companies, such as to be able to individualize the treatment of each flight, or to separate the flow of incoming and outgoing traffic. This service raises nonetheless a number of questions about the skills and accreditation necessary to assure the security of these operations, including concerns about safety. As far as the specific skills and accreditation are concerned, direct access on the tarmac requires passing an adapted training program. The driver of a vehicle circulating among aircrafts must, more than any other driver, be trained in this skill. Whatever type of vehicle, the driver has to be the holder of a specific driving licence. No matter the given name (runway driving licence / airport driving licence /...), the important thing is to have completed a training course adapted to the risks incurred. It does not exempt, naturally, the operator of making sure that the Airport Safety Zones have been correctly indicated. If distinguishing the vehicle by an orange flashing light doesn't seem like much compared to the expectations of the customer, the properly driven escort seems to be the best solution to balance discretion, security and efficiency.

Parmi la longue liste de services dévolus aux clients utilisateurs de l'aviation privée - qu'ils soient professionnels, particuliers, passagers ou équipage -, la prise en charge des personnes par un véhicule terrestre à moteur sur le tarmac est l'un des services les plus appréciés par la clientèle.

En effet, ce service offre de nombreux avantages à ses utilisateurs, notamment une confidentialité accrue. Il est ainsi plus facile d'échapper aux regards indiscrets, qu'ils s'agissent de spotters ou de papparazzis, voire de simples curieux. Cette prise en charge sur le tarmac offre également un confort plus élevé mettant plus facilement le client à l'abri des intempéries. Cependant, l'avantage premier reste le gain de temps en traitement : un accès direct au tarmac, et l'utilisateur accède ou quitte son avion beaucoup plus rapidement qu'en passant par le meilleur des terminaux réservés aux passagers d'affaires.

Les gestes du métier

Ce service offre également de nombreux avantages pour les exploitants aéroportuaires eux-mêmes, comme celui de pouvoir individualiser le traitement de chaque vol, ou de séparer certains flux entrants et sortants. Ce service soulève néanmoins un certain nombre de questions allant du professionnalisme des gestes permettant d'assurer la sécurité des opérations, en passant par des problématiques de sûreté. Concernant les gestes propres au métier, la prise en charge sur le tarmac doit impérativement passer par une formation adaptée. Le conducteur d'un véhicule accédant aux aéronefs doit, plus encore que tout autre conducteur, être formé à cette pratique. Quel que soit le type de véhicule, son conducteur doit être titulaire d'un permis de conduire spécifique. Peu importe le nom qui lui est donné (permis de conduire piste, permis de conduire tarmac, etc.), l'important est le suivi d'une formation adaptée aux risques encourus. Bien entendu, cela ne dispense pas, l'exploitant de s'assurer que la ZEC (Zone d'évitement de collisions) est correctement matérialisée. Si la signalisation du véhicule par un gyrophare orange semble peu en rapport avec les attentes de la clientèle, le convoyage en bonne et due forme semble être la meilleure solution pour allier discrétion, sécurité et efficacité.

© Textron Aviation

©Aeroport Albert Picardie

The risk coverage

The safety concerns are not neglected either. Their treatment necessarily has to rely on the current police orders and other particular enforcement measures. In every case, the access permits for the drivers (TCA) and their vehicles (macaron) must be issued and displayed according to the current regulations and requirements. A professionalization of these drivers seems to be essential to maintain the adequate level of safety; this professionalization will make it easier to handle treatment of the various safety aspects of private access on the tarmac. Last point but not the least is the question of the risk coverage. Far too often, the questions of insurance are limited to a liability waiver for the insurer towards the driver of the ground-based motor vehicle.

In certain extreme cases, this liability waiver is absent. If driving a vehicle on the runway or in a restricted area ("side tracks", as it is recently described) is not harmless, the question of covering the risk is significant, as well, especially when accounting for the considerable cost involved. Every driver must be correctly insured for the entire set of occupational hazards. The insurance contract must mention this coverage. Driving in restricted areas must be mentioned in black and white on the certificate for which every driver asks of the insurer. This certificate will have to specify in a clear way and without ambiguity, the zones wherein the vehicle and the driver are covered.

La couverture des risques

Les questions de sûreté ne sont pas en reste. Leur traitement doit impérativement s'appuyer sur les arrêtés de police en vigueur et autres mesures d'application particulières. Dans tous les cas, les titres d'accès personnel des conducteurs (TCA) et de leurs véhicules (macaron) devront être délivrés et portés conformément aux exigences de la règlementation applicable. Une professionnalisation de ces acteurs semble être indispensable pour maintenir le niveau de vigilance adéquat ; cette professionnalisation rendra d'autant plus facile la question du traitement des aspects sûreté de l'accès privé au tarmac Dernier point, et non des moindres : la question de la couverture des risques. Bien trop souvent, les questions d'assurance sont limitées à une clause de décharge de responsabilité de l'exploitant vis-à-vis de son (ou du) prestataire du véhicule terrestre à moteur.

Dans certains cas extrêmes, cette décharge de responsabilité est même absente. Si la conduite d'un véhicule « côté piste » (en zone réservée, selon la terminologie en vigueur depuis quelques années) n'est pas anodine, la question de la couverture du risque ne l'est pas moins compte tenu des sommes en jeu. Chaque prestataire doit impérativement être assuré pour l'ensemble de ses risques professionnels. Le contrat d'assurance doit comporter les mentions indiquant cette couverture. Le « côté piste » doit être mentionné en toutes lettres dans l'attestation que chaque exploitant doit demander à son prestataire. Cette attestation devra, en outre, préciser de façon.

AEROPORT
D'ALBERT-PICARDIE

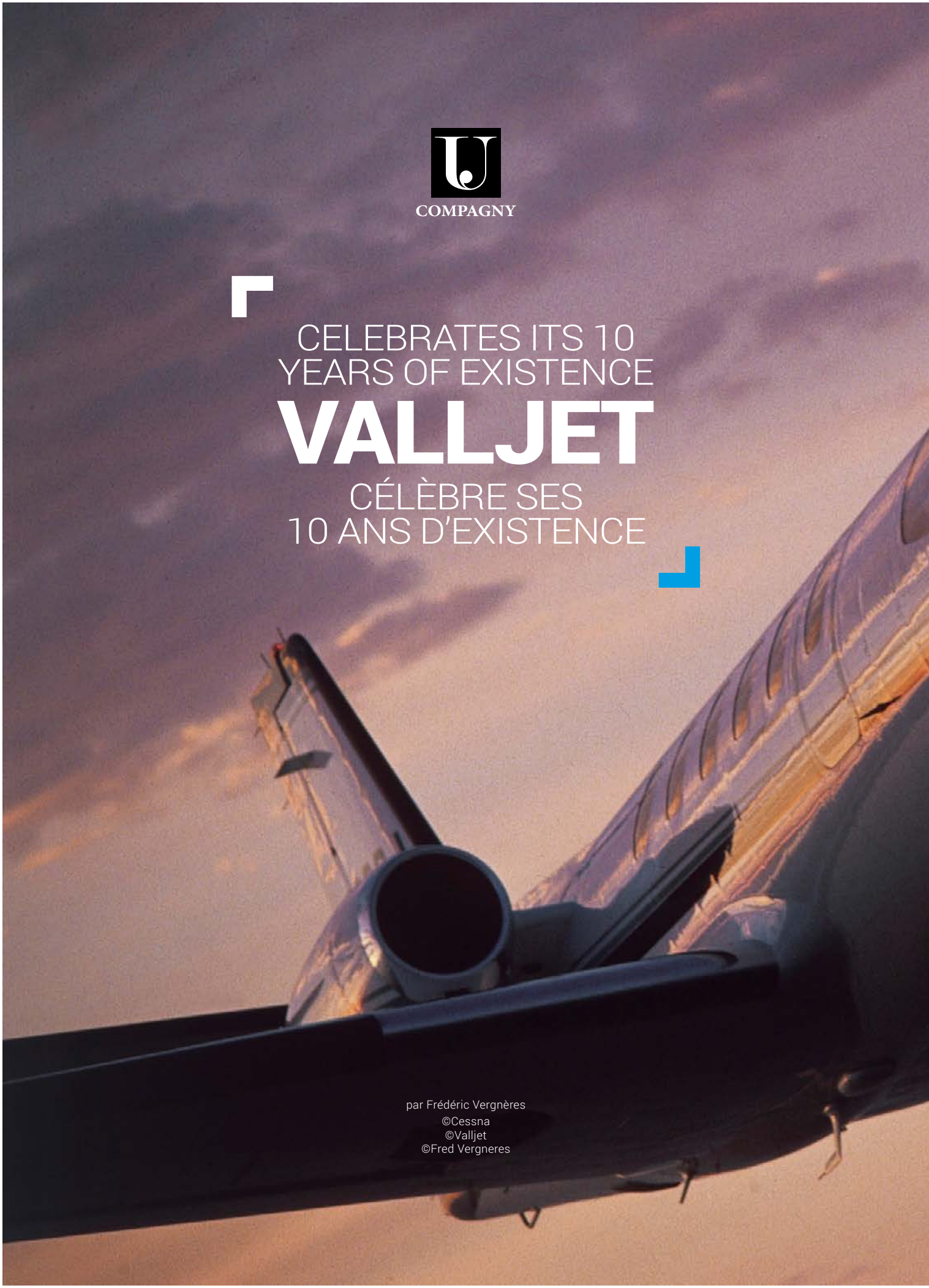
The only airport north of Paris dedicated to business aviation (Handling, VIP Room, Crew Room, De-Icing, Customs…)

Jet A1, 100LL, UL91 available H24/7 (Summer 2018)

Opening H24/7 on request

Albert-Picardie Airport (LFAQ/BYF), for all question : info@aeroportalbertpicardie.com

RAAP Aéroport d'Albert-Picardie



COMPAGNY

CELEBRATES ITS 10 YEARS OF EXISTENCE VALLJET CÉLÈBRE SES 10 ANS D'EXISTENCE

par Frédéric Vergnères

©Cessna
©Valljet
©Fred Vergneres

This month of April 2018 is special for VallJet: the company will celebrate its 10th year anniversary. Ten years that it has used to expand its network of customers, but also strengthen its fleet of aircraft to meet the market's requirements.

The birth of the company is the result of two men having met, Jean Valli and Waldemar Kita, and their interest in business aviation. A bit like a love story, pragmatism and more. Seduced by the flexibility it can bring to help them develop their businesses and through discussions with their then-pilot, Richard Imboden, the leaders, who had both bought the same type of aircraft, the Citation II, decide very quickly to build their own structure. We were then in 2007, when the business aviation industry saw a fast evolution and an important development potential for the years to come. Their idea is to create a private airline company with «real costs» to democratize this service and make it more accessible. In April 2008, VallJet was officially created as they obtained their air carrier certificate by the Directorate General of Civil Aviation (DGAC). VallJet then had only one aircraft, a Cessna Citation II, to which they added a second jet of the same type two months later, both of which being based in Paris airports: Le Bourget and Cannes.

PERENNIAL GROWTH.

In 2009, VallJet bought Ocean Airlines and recovered the aircraft operated by this company, a Beechcraft 90, a Beechcraft 200 and a Citation I. VallJet is also enhanced by two confirmed pilots. This acquisition allows the young company to grow quickly but without the «scissors effect» that could affect its stability. The entry into service of new aircraft enabled VallJet to continue its growth in a sustainable way for five years. From 2010 to 2015, in addition to the acquisition of two additional Cessna Citation IIs, the company expanded its customer base. The post-crisis period is difficult for business aircraft operators, but despite the competition, *«VallJet managed to weather the economic turbulence of its sector, in particular by building customer loyalty and establishing, more than any other company of this sector in France, a relationship of trust and synergy with them»* says Richard Imboden, Head of Training and Head of the Cessna sector within the company. Over the years, it has drawn on the benefits of its experience to develop new markets, particularly with major French and European groups.

Ce mois d'avril 2018 est particulier pour VallJet. La compagnie va en effet célébrer ses 10 ans. Dix années qu'elle a mis à profit pour étendre son réseau de clients, mais également renforcer sa flotte d'appareils pour répondre aux exigences du marché.

La naissance de la compagnie est le fruit d'une rencontre entre deux hommes, Jean Valli et Waldemar Kita, et l'aviation d'affaires. Un peu comme une histoire d'amour, le pragmatisme en plus. Séduit par la souplesse qu'elle peut apporter pour les aider au développement de leurs entreprises et au fil des discussions avec leur pilote d'alors, Richard Imboden, les dirigeants, qui avait tous deux acheté le même type d'avion, le Citation II, envisagent très vite de monter leur propre structure. Nous sommes alors en 200. Durant cette période, l'aviation d'affaires connaît une évolution rapide et un potentiel de développement certain pour les années à venir. Leur idée est de créer une compagnie d'avion privée à « coûts réels » pour démocratiser ce service, le rendre plus accessible. En avril 2008, VallJet est officiellement créée avec l'obtention de son certificat de transporteur aérien (CTA) par la Direction générale de l'aviation civile (DGAC). VallJet ne compte alors qu'un seul appareil, un Cessna Citation II, auquel viendra s'ajouter deux mois plus tard un second biréacteur du même type, respectivement basés sur les aéroports de Paris-Le Bourget et de Cannes.

CROISSANCE PÉRENNE

En 2009, VallJet rachète Ocean Airlines et récupère les appareils exploités par cette compagnie : un Beechcraft 90 et un Beechcraft 200, ainsi qu'un Citation I. VallJet s'enrichit également de deux pilotes confirmés. Cette acquisition permet à la jeune compagnie de grandir rapidement, mais sans « l'effet de ciseaux » qui pourrait nuire à sa stabilité. L'entrée en service de nouvelles machines va permettre à VallJet de continuer sa croissance de façon pérenne durant cinq ans. Ainsi, de 2010 à 2015, en plus de l'acquisition de deux Cessna Citation II supplémentaires, l'entreprise va élargir sa clientèle. La période d'après crise est difficile pour les opérateurs d'avions d'affaires. Cependant, malgré la concurrence, *« VallJet va réussir à traverser les turbulences économiques de son secteur, notamment en fidélisant sa clientèle et en établissant, plus que toute autre compagnie de ce secteur en France, une relation de confiance et de synergie avec elle »*, indique Richard Imboden, responsable de la formation et chef du secteur Cessna au sein de la compagnie. Au fil des années, elle tire les bénéfices de son expérience pour développer de nouveaux marchés, notamment auprès de grands groupes français et européens.

CREATION OF THE HAWKER SECTOR.

«The operating mode coupled with the harmonization of its fleet, has allowed VallJet to offer very competitive rates since its inception,» said R. Imboden before adding *«These give us the opportunity to address small and medium firms which are usually reluctant to use this type of transport»*. This analysis and the arrival of a fifth Citation II will force VallJet to begin a period of reflection on its activity and its growth in 2016. The company developed the creation of a new aircraft sector: Hawker. At the end of 2016, the company bought a Hawker 800XP. The arrival of this new aircraft is a small revolution for the operator since this jet can carry 8 passengers and two crew members over an average distance of 4,600 km. *«With this aircraft, VallJet can now offer its customers new horizons, especially to Africa, the Middle East and Eastern Europe,»* adds Richard Imboden. The Hawker fleet developed at the end of 2017 by integrating two Hawkers on behalf of owners: an 800XP and a 900XP. In total, three Hawkers make up the fleet. This should still evolve with the entry into service of a fourth jet, a 900XP by mid-2018. On its own, the Hawker «sector» will allow VallJet to develop new markets and thus match the European competition, again, with particularly attractive rates thanks to the Cessna as well as the Hawker sector.

CRÉATION DU SECTEUR HAWKER

« Le mode de fonctionnement couplé à l'harmonisation de sa flotte, permet à VallJet, depuis ses débuts, de pratiquer des tarifs très compétitifs », explique R. Imboden, avant d'ajouter que *« Ceux-ci nous donnent la possibilité de nous adresser aux petites et moyennes entreprises (PME-PMI) qui sont habituellement réticentes à l'utilisation de ce type de transport »*. Cette analyse et l'arrivée d'un cinquième Citation II vont obliger VallJet à débuter, dès 2016, une nouvelle réflexion sur son activité et sur sa croissance. La compagnie se développe via la création d'un nouveau secteur avion : Hawker. Fin 2016, la compagnie fait en effet l'acquisition d'un Hawker 800XP. L'arrivée de ce nouvel appareil est une petite révolution chez l'opérateur, puisque ce biréacteur peut transporter huit passagers et deux membres d'équipage sur une distance de moyenne de 4 600 km. *« Avec cet appareil, VallJet peut à présent offrir à sa clientèle de nouveaux horizons, notamment vers l'Afrique, le Moyen-Orient et l'est de l'Europe »*, ajoute Richard Imboden. La flotte Hawker va se développer à la fin de 2017 par l'intégration pour le compte de propriétaires de deux Hawker : un 800XP et un 900XP. Au total, ce sont trois Hawker qui composent la flotte. Celle-ci devrait encore évoluer avec l'entrée en service d'un quatrième biréacteur, un 900XP, au milieu de l'année 2018. A lui seul, le secteur Hawker va permettre à VallJet de briguer de nouveaux marchés et, ainsi, d'égaler la concurrence européenne et ce, encore une fois, avec des tarifs particulièrement attractifs, aussi bien sur les secteurs Cessna que Hawker.

2018: RENEWAL OBJECTIVE

In this anniversary year, 2018 promises to be the beginning of a new era for the Valljet team of about thirty people. After the expansion of its Hawker fleet spread over the years 2016 and 2017, the operator takes a new leap with the arrival of a Citation CJ. This aircraft marks a turning point in the VallJet's Cessna range. More recent than the Citation II, the jet, privately operated on behalf of an owner since 2016, *«will integrate the certified fleet for public transport this year,»* says Richard. Furthermore, the arrival of this new aircraft could eventually sign the end of the Citation II at VallJet, as confirmed by Mr. Imboden: *«This first Citation CJ will allow us to launch and develop this new sector within the company. In fact, obtaining and integrating a CTA dedicated to this type of machine will eventually allow us to accept any version of Citation CJ (CJ3, CJ4 ...) »*. The idea is obviously that in the medium term the company free themselves of the Citation II and switch to CJ versions. *«The CJ is the logical continuation of the Citation II, that's why it was preferred to other aircraft currently on the market,»* adds Richard Imboden.

2018 : OBJECTIF RENOUVELLEMENT

En cette année anniversaire, 2018 s'annonce comme le début d'une nouvelle ère pour l'équipe Valljet qui se compose d'une trentaine de personnes. Après l'expansion de sa flotte de Hawker étalée sur les années 2016 et 2017, l'exploitant prend en effet un nouvel essor avec l'arrivée d'un Citation CJ. Cet appareil marque un tournant dans la gamme Cessna de VallJet. Plus récent que le Citation II, le biréacteur, exploité à titre privé pour le compte d'un propriétaire depuis 2016, *« intégrera la flotte certifiée en transport public dès cette année »*, relève Richard. A plus long terme, l'arrivée de ce nouvel appareil pourrait signer la fin des Citation II chez VallJet, comme le confirme M. Imboden : *« Ce premier Citation CJ va nous permettre de lancer et de développer ce nouveau secteur au sein de la compagnie. Dans les faits, l'obtention et l'intégration d'un CTA attribué à ce type de machine nous permettra in fine d'accepter n'importe quelle version de Citation CJ (CJ3, CJ4…). »* L'idée est bien évidemment qu'à moyen terme, la compagnie s'affranchisse des Citation II et bascule uniquement sur les versions CJ. *« Le CJ est la suite logique du Citation II. C'est pour cela qu'il a été préféré à d'autres appareils actuellement sur le marché »*, ajoute Richard Imboden.

©Matthieu Douhaire

LUXEMBOURG TERMINUS

The Grand Duke of Luxembourg paid a state visit to France between 19 and 21 March, during which several agreements between France and Luxembourg were signed. Among these agreements is a new convention for the avoidance of double taxation and the prevention of tax evasion and tax fraud with respect to taxes on income and wealth. This new agreement introduces for the French shareholders of Aircraft Operating Luxemburg's Companies a fundamental modification, which is likely to modify their initial choice at short notice.

As regards the operation of aircraft, the previous convention, signed on 1 April 1958, provided in article 6 that: By way of derogation from Article 4 of this Convention, profits derived by an enterprise of one of the two Contracting States from the operation of aircraft shall be exempt from tax in the other Contracting State. This clearly meant that it was possible to domicile an aircraft operating company in Luxembourg even though its activity and direction was exercised on French territory without being subject to the French tax duty. Despite the clarity of this text, the French administration has, for several years, initiated tax proceedings against Luxembourg companies operating in France by referring to the notion of permanent establishment contained in Article 4 of the same Agreement.

The new convention, which will come into effect on January 1, 2019, will have the merit of clarifying the debate.

The new text, which appears under Article 8 of the new Convention, provides in paragraph 1: Profits from the operation of ships, aircraft or railway vehicles in international traffic shall be taxable only in the Contracting State in which the place of effective management of the enterprise is situated. This means that the administrations of the two countries will, in order to tax the profits of the aircraft operating companies, endeavour to show that their management seats are within their borders without having to resort to the other criteria of residence contained in Article 4 of the new Convention.

It remains eight months to adapt to these new rules. If they do not do so, shareholders of aircraft operating companies, tax residents of France, will soon be exposed to tax audits that may lead to heavy financial and criminal penalties.

Remember that today the tax rates of the two countries are comparable and that the tax interest to operate from Luxembourg is limited.

©Matthieu Douhaire

©Matthieu Douhaire

Le Grand Duc du Luxembourg a effectué une visite d'état en France entre le 19 et le 21 mars au cours de laquelle plusieurs accords entre la France et le Luxembourg ont été signés. Parmi ces accords figure une nouvelle convention en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion et la fraude fiscales en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune. Cette nouvelle convention introduit, pour les actionnaires français de Sociétés luxembourgeoises d'exploitation d'aéronefs une modification fondamentale qui est de nature à modifier à brefs délais leur choix initial.

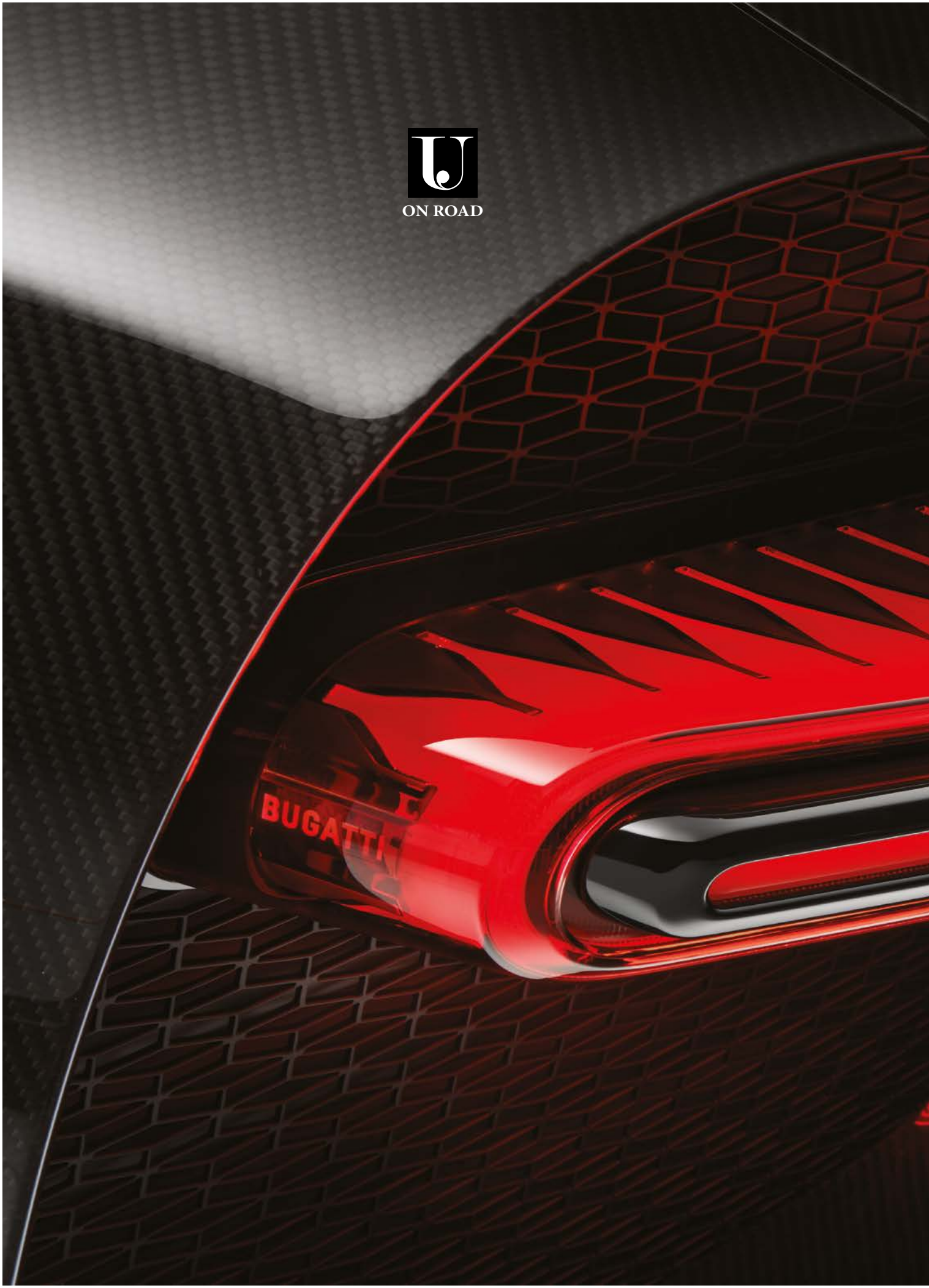
Concernant l'exploitation d'aéronefs, la précédente convention, signée le 1er avril 1958, prévoyaient en son article 6 que : Par dérogation à l'article 4 de la présente Convention, les bénéfices qu'une entreprise de l'un des deux états contractants tire de l'exploitation d'aéronefs sont exonérés d'impôt dans l'autre état contractant. Cela signifiait clairement qu'il était possible de domicilier une société d'exploitation d'aéronefs au Luxembourg quand bien même son activité et sa direction s'exerçait sur le territoire français sans être soumis au doit fiscal français. En dépit de la clarté de ce texte l'administration française a, depuis plusieurs années, engagé des procédures d'imposition contre des sociétés luxembourgeoises opérant en France en se référant à la notion d'établissement stable contenue dans l'article 4 de la même convention.

La nouvelle convention qui doit entrer en vigueur le 1er janvier 2019 aura le mérite de clarifier le débat.

Le nouveau texte, qui apparaît sous l'article huit de la nouvelle convention prévoit, en son alinéa 1 : Les bénéfices provenant de l'exploitation, en trafic international de navires, d'aéronefs ou de véhicules ferroviaires ne sont imposables que dans l'état contractant où le siège de direction effective de l'entreprise est situé. Cela signifie que les administrations des deux pays s'attacheront, pour imposer les bénéfices des sociétés d'exploitation d'aéronefs, à démontrer que leur siège de direction se situe à l'intérieur de leur frontière sans même avoir à recourir aux autres critères de résidence contenus à l'article 4 de la nouvelle convention.

Il reste donc huit mois pour s'adapter à ces nouvelles règles. Faute de le faire les actionnaires de Société d'exploitation d 'aéronefs, résidents français s'exposeront très vite à des contrôle fiscaux pouvant les conduire à de lourdes sanctions tant financières que pénales.

Rappelons qu'aujourd'hui les taux d'imposition des deux pays sont comparables et que l'intérêt fiscal d'opérer à partir du Luxembourg est limité.


ON ROAD
BUGATTI

BUGATTI UNVEILS THE CHIRON SPORT

BUGATTI DÉVOILE LA CHIRON SPORT

par Frédéric Vergnères
©Bugatti

Bugatti is still refining its work: two years after the world premiere of the Chiron at the Geneva International Motor Show, Bugatti now presents a Sport variant of its 1500 hp supercar.

In the same place as where the first version of the super-sports car was unveiled to the public, the French luxury brand returns this year with Chiron Sport, a new version that retains the power and outstanding performance of its illustrious predecessor while distinguishing itself by a significantly improved driving dynamics and increased maneuverability. To be able to offer this sports version, Bugatti equipped its car with a set of equipment intended to improve the handling, while reducing its weight by 18 kg. Capable of reaching higher curve speeds, the Chiron Sport is five seconds faster than the standard version on the Nardò drivability test circuit in Southern Italy. Visually, the Chiron Sport especially stands out from its predecessor by the new design of its rims as well as by its four exhaust pipes.

Bugatti affine encore son ouvrage : deux ans après la première mondiale de la Chiron au Salon international de l'automobile de Genève, Bugatti présente une déclinaison Sport de sa supercar de 1500 ch.

Sur les lieux mêmes où la première version de la supersportive avait été dévoilée au public, la marque de luxe française revient cette année avec la Chiron Sport, une nouvelle version qui conserve la puissance et les performances exceptionnelles de son illustre devancière tout en se distinguant par une dynamique de conduite nettement améliorée et une maniabilité accrue. Pour pouvoir offrir cette version sport, Bugatti a doté sa voiture d'un ensemble d'équipements destinés à en améliorer la maniabilité, tout en l'allégeant de 18 kg. Capable d'atteindre des vitesses en courbe plus élevées, la Chiron Sport est plus rapide de cinq secondes au tour que la version standard sur lecircuit d'essai de maniabilité de Nardò, en Italie du Sud. Visuellement, la Chiron Sport se distingue surtout de sa devancière par le nouveau design de ses jantes ainsi que par ses quatre sorties d'échappement.

DRIVING DYNAMICS REINVENTED

A palette of colors and optional extras are also available to visually highlight the sporting vocation of Chiron Sport. The first deliveries are scheduled for the end of the year. *«We have created the Chiron Sport for fans of a sporty drive who aspire to better lateral dynamics,»* said Stephan Winkelmann, president of Bugatti Automobiles SAS who adds: *«We were however keen to preserve the absolutely unique character of the Chiron, that is to say the marriage of extreme power, breathtaking acceleration and ultimate speed with luxury, comfort and perfect propensity for everyday use."* The outstanding power and performance characteristics of the Chiron have been maintained, along with its lightness and driving comfort. To improve driving dynamics, the brand's engineers gave Chiron Sport a stiffer chassis tuning. Thus, the adjustment of the shock absorbers is firmer by 10% on average than that of the standard version Chiron. The steering has also been adapted without losing its particularly direct and precise character. These new settings only come into effect when the car is the Handling mode of the Sports version, which now offers the driver a clearer difference compared to the EB mode. The rear differential has also been optimized with a new *«Dynamic Torque Vectoring»* function, which provides a variable distribution of torque between the wheels for a more straightforward behavior and greater directional precision, which allows to significantly improve the agility of the car, especially in tight turns. This technology is used in all driving modes.

W16

BUGATTI

Chiron
SPORT

DYNAMIQUE DE CONDUITE RÉINVENTÉE

Une palette de coloris et des éléments d'agrément optionnels sont également disponibles pour souligner visuellement la vocation sportive de la Chiron Sport. Les premières livraisons sont prévues pour la fin de l'année. *« Nous avons créé la Chiron Sport pour les adeptes d'une conduite résolument sportive qui aspirent à une meilleure dynamique latérale »*, explique Stephan Winkelmann, président de Bugatti Automobiles S.A.S. qui ajoute : *« Nous avions toutefois à coeur de préserver le caractère absolument unique de la Chiron, c'est-à-dire le mariage d'une puissance extrême, d'une accélération à couper le souffle et d'une vitesse ultime avec le luxe, le confort et la parfaite aptitude à un usage au quotidien. »* Les caractéristiques de puissance et de performance exceptionnelles de la Chiron ont été maintenues, tout comme sa légèreté et son confort de conduite. Pour améliorer la dynamique de conduite, les ingénieurs de la marque ont doté la Chiron
Sport d'un réglage de châssis plus rigide. Ainsi, le réglage des amortisseurs est plus ferme de 10 % en moyenne que celui de la Chiron dans sa version standard. La direction a également été adaptée, sans pour autant perdre son caractère particulièrement direct et précis. Ces nouveaux réglages interviennent uniquement en mode Handling de la version Sport, qui offre désormais au conducteur une différence plus nette par rapport au mode EB. Le différentiel arrière a en outre été optimisé avec une nouvelle fonction *« Dynamic Torque Vectoring »* (vectorisation dynamique du couple), qui assure une répartition variable du couple entre les roues pour un comportement plus franc et une plus grande précision directionnelle, ce qui permet d'améliorer nettement l'agilité de la voiture, notamment dans les virages serrés. Cette technologie est utilisée dans l'ensemble des modes de conduite.

DOMINANT « CARBON GRAY »

The Chiron Sport is distinguished from its predecessor by its new lightweight wheels with a «Race» design and by its exhaust pipes, of which there are four. Their round aesthetic is distinguished from the angular forms seen on the standard version. The Sport version is also distinguished by different design elements. The starter button and steering wheel driving mode rotary, as well as the brand's signature plate, have an anodized black finish. The door threshold strips are decorated with a «Sport» monogram and the center console has an insert on which the name «Chiron Sport» is embroidered. At the same time, the Bugatti design team has created a range of colors and optional accessories for Chiron Sport that enhance the sporty look of the car. The bodywork is adorned with a classic two-tone combination, with a dominant A-tone carbon gray in the back and Italian Red B-tone at the front. In addition to red, the color palette available also includes blue «French Racing Blue», a silver tone «Burst Gray» and a «Gun Powder» dark gray. Inside, the dominant color is black. All the controls on board are in anodized black. The steering wheel and gear stick are dressed in black suede leather. Bugatti has selected three materials to dress the interior: alcantara, a smooth leather and carbon. With these different color and design options, the Chiron Sport has a price of 2.98 million net (gross price in the United States: 3.672 million dollars), which will make it the most expensive standard model exhibited this year as part of the Geneva Motor Show.

DOMINANTE « GRIS CARBONE »

La Chiron Sport se distingue de sa devancière par ses nouvelles jantes allégées au design « Course » et par ses sorties d'échappement : au nombre de quatre. Leur esthétique ronde se distingue des formes anguleuses affichées par la version standard. La version Sport se distingue également par différents éléments de design. Le bouton de démarrage et le sélecteur rotatif de mode de conduite au volant, ainsi que la plaque de signature de la marque, ont une finition en noir anodisé. Les baguettes de seuil de porte sont ornées d'un monogramme « Sport » et la console centrale comporte un insert sur lequel est brodée l'appellation « Chiron Sport ». Parallèlement, l'équipe de design de Bugatti a créé pour la Chiron Sport une palette de coloris et des éléments d'agrément optionnels qui permettent d'accentuer l'esthétique résolument sportive de la voiture. La carrosserie est parée d'une combinaison bicolore classique, avec une dominante gris carbone apparent en teinte A à l'arrière et le rouge italien (« Italian Red ») en teinte B à l'avant. Outre le rouge, la palette de coloris disponibles comprend également le bleu« French Racing Blue », une teinte argentée « Gris Rafale » et un gris foncé « Gun Powder ». Dans l'habitacle, la couleur dominante est le noir. L'ensemble des commandes à bord sont en noir anodisé. Le volant et le levier de vitesse sont habillés de cuir suédé noir. Bugatti a retenu trois matériaux pour habiller l'intérieur : l'alcantara, un cuir lisse ainsi que le carbone. Dotée de ces différentes options de coloris et de design, la Chiron Sport affiche un prix de 2,98 millions d'euros net (prix brut aux États-Unis : 3,672 millions de dollars), ce qui en fera le modèle de série le plus onéreux exposé cette année dans le cadre du Salon de Genève.

FORMATION
STAGE
QT

Paris Helicoptere Center

parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047

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

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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

LIFESTILE

EXCLUSIVE WELLNESS IMMERSION

WITH TARAN JENKINS

IMMERSION BIEN-ÊTRE EXCLUSIVE

AVEC TARAN JENKINS

par Frédéric Vergnères
©StefanKrofft2018

When was the last time you had a moment to yourself to create something new? To separate your day to day experiences and find space for well-being and personal growth. To make lasting change. That's the essence of Creating Space Yoga Retreats.

As Taran, from Sydney Australia, relates her discovery of yoga and the growth of her business Creating Space Yoga Retreats, I find myself captivated by the same youthful enthusiasm that inspired the early part of my career. An eight-day retreat in the 100 acre grounds of a Maharaja's palace estate, complete with a personal chauffeur, daily yoga, an Indian guru and a dedicated team of health professionals certainly sounded intriguing.

Taran is based in Holland but travels internationally for her diverse professional activities. She dedicates her time to her yoga practice, her fast growing business, as well as the development of her non-for-profit organization The Village Project. Creating Space Yoga Retreats is a passionate team of health and wellbeing professionals who specialise in yoga, meditation, diet, nutrition and psychology. Taran and her team coordinate wellbeing retreats in Southern India, Himalayas, Philippines and Ladakh, curating itineraries that encourage others to recognise that self-improvement and wellbeing is the most important goal, because it gives us the means to achieve our true purpose. This is why she believes the traditional knowledge of yoga greatly benefits decision makers and highly functioning individuals.

"Eight years ago I found myself drowning in anxiety, depression and insomnia. I would lay awake at night running over my to-do list, and feeling as though I was held hostage to that repetitive thought: there must be more to life. When I would wake up, my mind was exactly where I left it the night before, stressed, doubtful and worried. I was in the middle of an existential crisis and knew I had to bring change to my life."

At that time,Taran was five years into her first business. Although her professional life was at an all time high, her mental and physical health were at an all time low. After consulting various doctors, she found it hard to comprehend how the different medications they had prescribed could solve the problem and create lasting change. It was at this point in her life that she discovered Yoga.

Depuis quand vous êtes vous réservé du temps pour vous livrer à une nouvelle création ? Pour sortir de votre quotidien et évoluer dans un espace où règnent le bien-être et la croissance personnelle. Pour effectuer des changements durables. C'est l'essence même de Creating Space Yoga Retreats.

Au fur et à mesure que Taran, originaire de Sydney en Australie, raconte sa découverte du yoga et la croissance de son entreprise « Creating Space Yoga Retreats », je me laisse captiver par le même enthousiasme juvénile qui berçait les prémisses de ma carrière. Une retraite de huit jours dans une propriété de 40 hectares digne d'un maharaja, avec chauffeur personnel, des séances de yoga quotidiennes, un gourou indien et toute une équipe de professionnels de santé ont vite éveillé ma curiosité.

Taran habite aux Pays-Bas, mais voyage partout dans le monde pour ses différentes activités professionnelles. Elle partage son temps entre la pratique du yoga, son entreprise florissante et le développement de son organisation sans but lucratif « The Village Project ». L'équipe de Creating Space Yoga Retreats est composée de professionnels de la santé et du bien-être spécialisés en yoga, méditation, régime, nutrition et psychologie. Taran et son équipe coordonnent des retraites dans le Sud de l'Inde, dans l'Himalaya, aux Philippines et au Ladakh. Leurs programmes encouragent les autres à reconnaître que l'amélioration de soi et le bien-être est le but le plus important parce que cela nous donne les moyens d'accomplir notre véritable objectif. C'est pour toutes ces raisons que Taran pense que la connaissance traditionnelle qu'est le yoga peut apporter de grands bénéfices aux dirigeants et professionnels de haut niveau.

« Il y a huit ans, je me suis retrouvée noyée dans l'angoisse, la dépression et l'insomnie. Je restais éveillée la nuit à penser à ce que j'avais à faire avec le sentiment d'être otage de cette pensée lancinante : il doit y avoir mieux à attendre de la vie. Au réveil je me retrouvais exactement dans la même situation que la veille, stressée, dubitative et inquiète. J'étais en pleine crise existentielle et savait qu'il fallait que je change de vie. »

A cette époque, Taran gérait son entreprise depuis cinq ans. Malgré son succès professionnel, sa santé mentale et physique était au plus bas. Après avoir consulté différents docteurs, elle ne voyait pas comment les médicaments prescrits pouvaient résoudre le problème à long terme. C'est à cette période de sa vie qu'elle a découvert le yoga. Taran a participé à un cours de yoga et en a ressenti les effets immédiatement. Elle y est retournée le lendemain, puis le surlendemain et après plusieurs mois de pratique régulière elle a ressenti une envie croissante de consacrer sa vie à cette sensation de paix et de bien-être prodiguée par le yoga.

Taran décidât de vendre son entreprise et passer l'année suivante à parcourir l'Asie, l'Afrique et l'Europe à pratiquer le yoga avant de s'installer en Inde pour se former aux disciplines yoga du Hatha et Ashtanga Vinyasa . Depuis, elle est retournée en Inde à plusieurs

Taran attended one yoga class and noticed the effects immediately. She returned the following day, and the day after that, and after several months of regular practise, she experienced a growing desire to dedicate her life to the sense of peace and wellbeing she discovered in yoga.

Taran decided to sell her business and spent the next year practising yoga in Asia, Africa and Europe before settling in India to be trained in the disciplines of Hatha and Ashtanga Vinyasa yoga. She has since returned to India on many occasions, trekking in the foothills of the Himalayas, spending time in local villages and studying her practice. It is from these experiences and relationships that her business Creating Space Yoga Retreats was born. Taran developed a real and enduring connection with the people and the land of Northern India, a relationship which inspired her to found the non-for-profit organisation The Village Project, which aims to provide education, and employment for remote villages in the Himalayan foothills.

We are proud to present this exclusive opportunity to you.

The Exclusive Wellness Immersion is customized to suit each individual. Established in 2000 as India's first destination spa, the Ananda resort estate is set within the established grounds of the royal palace of Narendra Nagar in the Himalayan foothills. The retreat is structured to harmonise your diet, sleep, and yoga practice to encourage full immersion in a daily routine designed to give you the opportunity to create lasting change in your lifestyle. Trained in Ayurvedic traditions, the resort's chef's will create a menu specifically tailored to you and your body, cooking with fresh organic produce grown on site.

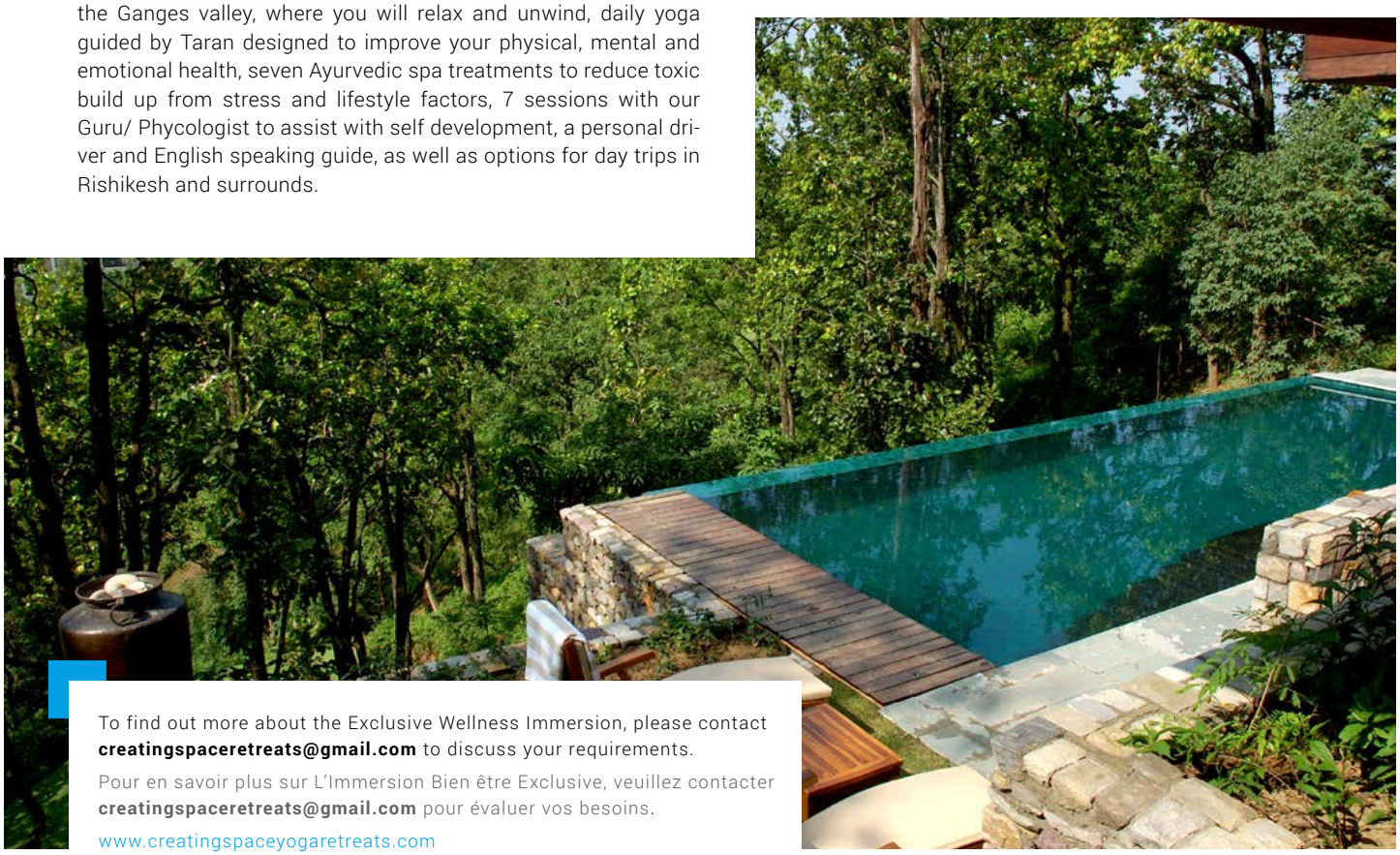
This retreat includes seven nights in a private room overlooking the Ganges valley, where you will relax and unwind, daily yoga guided by Taran designed to improve your physical, mental and emotional health, seven Ayurvedic spa treatments to reduce toxic build up from stress and lifestyle factors, 7 sessions with our Guru/ Phycologist to assist with self development, a personal driver and English speaking guide, as well as options for day trips in Rishikesh and surrounds.

occasions, en trekking dans les contreforts de l'Himalaya, à la découverte de villages locaux et à s'entrainer dans sa discipline. Creating Space Yoga Retreats est né de ces expériences et rencontres. Taran a instauré un lien sincère et durable avec le peuple et la terre de l'Inde du nord, une relation qui l'a inspiré dans la fondation de son organisation à but non lucratif The Village Project dont l'objectif est de fournir à des villages reculés des contreforts de l'Himalaya l'éducation et l'emploi nécessaires.

Nous sommes fiers de vous offrir cette opportunitÉe exclusive

L'Immersion Bien être Exclusive est proposée sur mesure pour convenir à chaque individu. Instauré en 2000 et première destination spa en Inde, l' Ananda resort estate se situe dans le palais royal de Narendra Nagar sur les contreforts de l'Himalaya. L'établissement se décline de manière à harmoniser votre régime, sommeil et pratique du yoga afin de mettre en place une discipline quotidienne conçue pour vous donner le moyen d'instaurer des changements durables dans votre mode de vie. Formés aux traductions ayurvédiques, les chefs du Resort vous proposeront un menu sur-mesure composé de produits biologiques frais cultivés sur place.

Ce programme comprend sept nuits en chambre privée avec vue sur la vallée du Gange pour vous relaxer et vous détendre, des séances quotidiennes de yoga avec Taran pour optimiser votre santé physique, mentale et émotionnelle, sept soins spa ayurvédiques détoxifiants du stress et d'une mauvaise hygiène de vie, 7 sessions avec notre Guru/ Psychologue pour vous guider dans votre développement personnel, un chauffeur personnel et un guide anglophone ainsi que des excursions optionnelles à Rishikesh et aux alentours.



To find out more about the Exclusive Wellness Immersion, please contact **creatingspaceretreats@gmail.com** to discuss your requirements.

Pour en savoir plus sur L'Immersion Bien être Exclusive, veuillez contacter **creatingspaceretreats@gmail.com** pour évaluer vos besoins.

www.creatingspaceyogaretreats.com

WORLD POINT DISTRIBUTION

COUNTRY DISTRIBUTION LIST

ABU DHABI, UAE
ANDORRA
ARGENTINA
AUSTRIA
AUSTRALIA
BAHAMAS
BAHRAIN
BELARUS
BELGIUM
BERMUDA
BRAZIL
CAMEROON
CANADA
CAYMAN ISLANDS
CHANNEL ISLANDS
CHINA
CROATIA
CYPRUS
CZECH REPUBLIC
DENMARK
DUBAI, UAE
ECUADOR
EGYPT
ESTONIA
FINLAND
FRANCE
(MAINLAND AND CORSICA)
FRENCH POLYNESIA
(BORA BORA, PATIO TAHAA, MOOREA)
GABON
GERMANY
GIBRALTAR
GREECE
GRENADA
GUERNSEY
GUETAMALA
HONG KONG
HUNGARY
ICELAND
INDIA
INDONESIA
IRAN
IRELAND
ISLE OF MAN
ISRAEL
ITALY
IVORY COAST
JAPAN
JORDAN
KAZAKHSTAN
KENYA
KUWAIT
LATVIA
LEBANON
LIBYA
LIECHSTENSTEIN
LUXEMBOURG
MADAGASCAR
MALASIA
MALTA
MALDIVES
MAURITANIA
MEXICO
MONACO
MOROCCO
NAMIBIA
NETHERLANDS
NEW ZEALAND
NIGERIA
NORWAY
OMAN
PAKISTAN
POLAND
PORTUGAL
QATAR
RUSSIA
SAINT BARTHÉLEMY
SAINT CROIX
SAINT MARTIN
SAINT THOMAS
SAUDI ARABIA
SENEGAL
SINGAPORE
SLOVENIA
SLOVAKIA
SOUTH AFRICA
SPAIN
SWEDEN
SWITZERLAND
SYRIA
TANZANIA
THAILAND
TUNISIA
TURKEY
UAE
UKRAINE
UNITED KINGDOM
(ENGLAND, NORTHERN IRELAND, SCOTLAND, WALES)
USA
VIETNAM
ZAMBIA

ULTIMATE JET

◆ **AVIATION SHOW**

Abu Dhabi Air Expo · NBAA · EBACE · THE ELITE LONDON · MEBA · MEBA SHOW MOROCCO · MYS MONACO YACHT SHOW · DUBAI AIRSHOW · MRO MIDDLE EAST · THE ELITE NEW YORK

luxury ACCESS Sea, Jet & Sun

VIP TAILOR MADE JOURNEYS
ALL AROUND THE WORLD

VOYAGES CLEFS EN MAINS

LET YOURSELF BE TAKEN AWAY

LAISSEZ VOUS TRANSPORTER

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

JET MONDE

ALL AROUND THE WORLD ...

Sylvie DARNAUDET
President

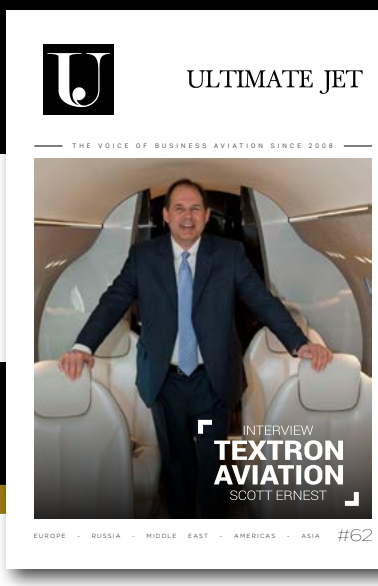
25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

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

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

SUBSCRIBE NOW
ABONNEZ-VOUS

ULTIMATE JET



Single subscription
Abonnement simple

40 € year / an — 6 issues / numéros

« VAT included / TVA inclus »

60 € 2 years / 2 ans — 12 issues / numéros

1 year/an : Continental Europe : 40 € – All others countries : 50 €
2 years/ans : Continental Europe : 60 € – All others countries : 70 €

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°	❑ 50 €
	❑ **5 copies** per issue - 5 ex / n°	❑ 150 €
All other countries ***Autres pays***	❑ **2 copies** per issue - 2 ex / n°	❑ 80 €
	❑ **5 copies** per issue - 5 ex / n°	❑ 200 €

Tick appropriate boxes - *cochez l'option choisie*

❑ Ms. / Mme ❑ Miss / Mlle ❑ Mr. / 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 30 84 13 32

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 :* ❑❑❑

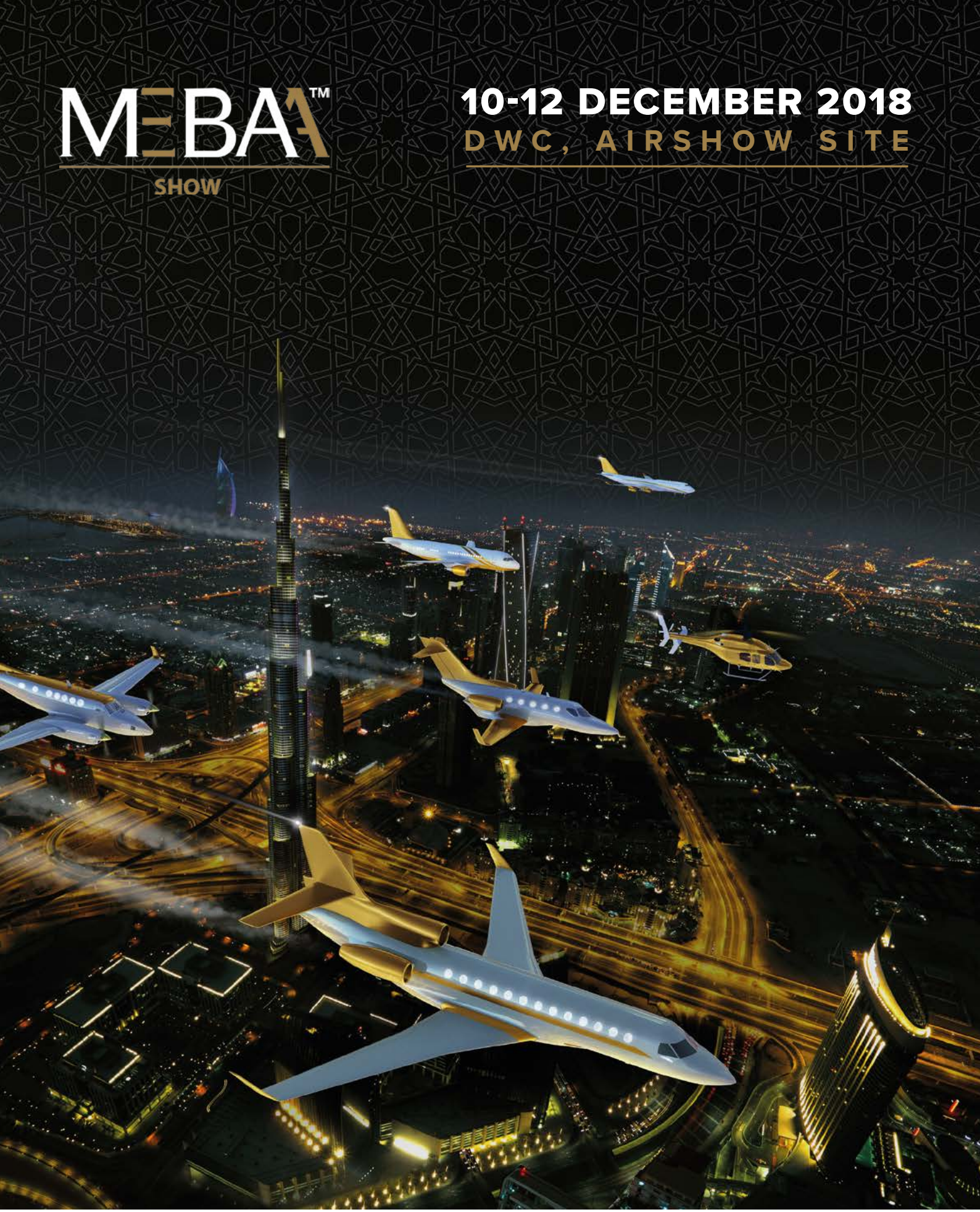
Expiration - *Date d'expiration :* ❑❑ / ❑❑

Date : Signature :

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

MEBAA™ SHOW

10-12 DECEMBER 2018
DWC, AIRSHOW SITE



BOOK YOUR SPACE TODAY

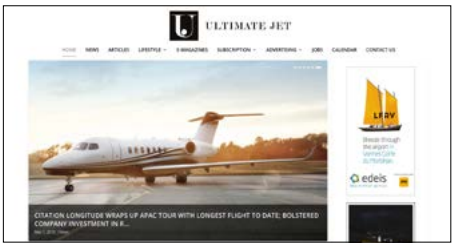
WWW.MEBAA.AERO

ULTIMATE JET

EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - AMERICA

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

Magazine + E-Mag + Website + App + Newsletter
Experience the power of global communication with Ultimate Jet



www.ultimatejet.com

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@callixo.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
fvergneres@ujmedia.fr
+33 (0)6 64 02 08 84

Direction Artistique/Art Direction
Aurélien Milon - amilon@callixo.com
+33 (0)1 30 84 13 30

Ont collaboré à ce numéro / Contibuted to this issue
François Blanc - Relecteur,
Mathieu Douhaire- Photographe

Traduction/Translation
CCS Consult

Partenariat Hôtel de Luxe / Media Patrtnreship Travel
Melissa Marie : mmarie@ujmedia.fr

Marketing, Communication &
Business development
Jill Samuelson : jillsamuelson@ujmedia.fr
Jean-Côme D'Almeida : jcdalmeida@ujmedia.fr

CPPAAP : 0607 K 88197
N°ISSN 2495-1188

La rédaction ne saurait être tenue responsable des textes
et photos qui lui sont transmis.
Ceux-ci engagent la seule responsabilité de leurs auteurs.

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 business aviation 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

UJ MEDIA

Gulfstream

BECAUSE YOU CAN'T MOVE MOUNTAINS

Land closer to them with the remarkably agile Gulfstream G280™.
This super-midsize jet is a proven performer at destinations tucked high in the Alps,
such as Lugano, Switzerland. Discover promise in every journey.

GULFSTREAMG280.COM

For your personal consultation, visit gulfstream.com/contacts.

Gulfstream™
A GENERAL DYNAMICS COMPANY