



ULTIMATE JET

THE VOICE OF BUSINESS AVIATION SINCE 2008



EUROPE - RUSSIA - MIDDLE EAST - AMERICAS - ASIA

#63



**BUSINESS
IS A BATTLE.
BE READY.**

In nature, the falcon is a fierce fighter. In business, the Falcon 8X is just as powerful and agile. Every inch reflects its military DNA, with lean and mean aerodynamics and advanced Digital Flight Controls to get you to places others can't. Nothing flies like a Falcon because no other jet is built like one. **Fierce. Fast. Agile. Falcon 8X.**

Falcon 8X

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



ENGINEERED WITH PASSION



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

The 2018 EBACE tradeshow, which was held from May 29 to 31, will have been one of the most active in the past five years. Of particular note were the upbeat testaments by manufacturers concerning the market's recovery. Their statements were unanimous: sales are back thanks to a booming – and shrinking – second-hand market for a little more than twelve months now. The numbers speak for themselves. In May 2017, 1,951 aircraft were listed for sale on the second-hand market. One year later, the fleet was down to 1,719 aircraft, across all segments. In total, in one year, the fleet of aircraft sold in the second-hand sector accounted for only 5.1% of the world's active fleet. This hasn't been seen in seven years.

Let the good times roll

Aircraft manufacturers have been eagerly awaiting this market resurgence, especially those with ongoing programs such as Cessna, Gulfstream, Bombardier or Dassault. That said, the market remains focused on the high-end range. Bombardier aims to capitalize on this trend with the repositioning of its Global range with the 5550, 6500 and 7500. With this announcement, the Canadian aircraft manufacturer reaffirms its standing as a player in the high-end aircraft segment, competing with Gulfstream and a potential new very large cabin aircraft and Dassault and the coming «big» Falcon. The coming months are expected to bring even more surprises.

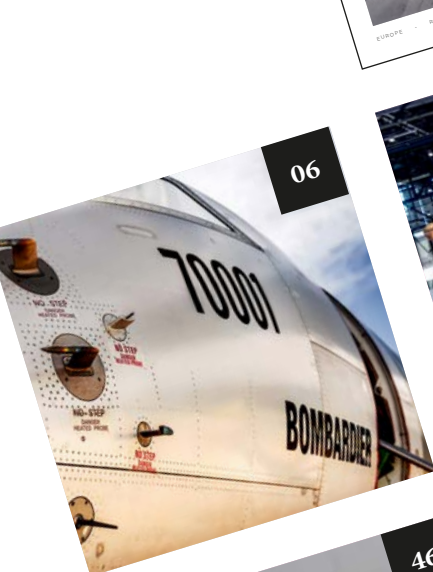
Le salon de l'Ebase, qui s'est tenu du 29 au 31 mai dernier, aura sans doute été l'un des plus actifs de ses cinq dernières années, notamment au niveau des annonces sur la reprise du marché, lequel se faisait attendre, surtout du point de vue constructeurs. Ceux-ci établissent un constat unanime : les ventes sont de retour, grâce à un marché de l'occasion en plein essor depuis un peu plus de douze mois. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. En mai 2017, 1 951 appareils étaient en vente sur le marché de l'occasion. Un an plus tard, la flotte est passée à 1 719 avions, tous segments confondus. Au total, en un an, la flotte d'avions à la vente sur le secteur de la seconde main ne représentait que 5,1% de la flotte mondiale active. Du jamais vu depuis sept ans.

Un nouveau sursaut

Ce sursaut, les avionneurs l'attendaient avec impatience, notamment ceux portant des programmes en cours comme Cessna, Gulfstream, Bombardier ou Dassault. Pour autant, le marché reste toujours axé sur le haut de gamme. Bombardier a, de fait, bien compris l'enjeu à venir en repositionnant sa gamme Global avec les 5550, 6500 et 7500. A travers cette annonce, l'avionneur canadien veut montrer qu'il se place plus que jamais dans la course des appareils hauts de gamme face à Gulfstream et un potentiel nouvel appareil à très large cabine, mais aussi face à Dassault, qui ne fait plus mystère de l'étude d'un « gros » Falcon. Les mois à venir laissent d'ores et déjà entrevoir de nombreuses surprises.



Contents Sommaire



06



24



42

06 NEWS
08 MANUFACTURER
14 OPERATOR
18 MRO

28 FOCUS
EBACE 2018

42 CONTRIBUTING EXPERT
CONSULTANCY - FLIGHT LEVEL BUSINESS

46 CONTRIBUTING EXPERT
CATERING - LA MAISON NORDIQUE

50 INTERVIEW
JETFLY - CÉDRIC LESCOPE

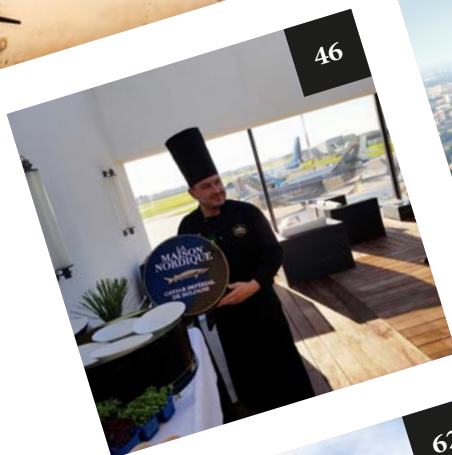
58 CONTRIBUTING EXPERT
LEGAL - TIME TO FLY

62 CONTRIBUTING EXPERT
FISCALITY - COSICH AVOCATS

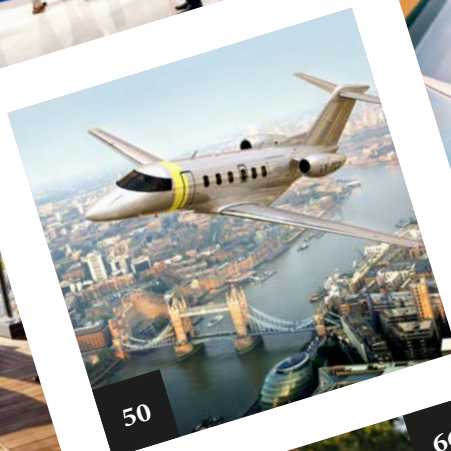
66 EVENT
ULTIMATE JET POLO
TROPHY LUXAVIATION

74 ON ROAD
PORSCHE
911 GT3 & GT2 RS

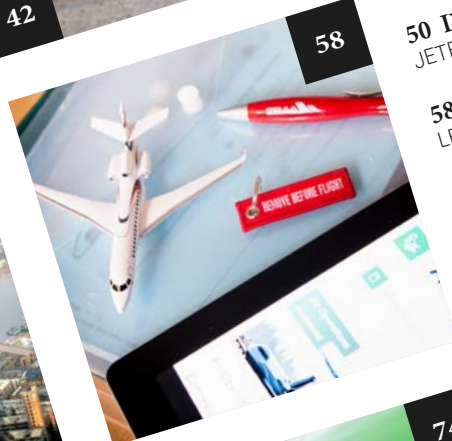
80 HOTEL
80 THE PHÉBUS & SPA
86 TENNE LODGES HOTEL



46



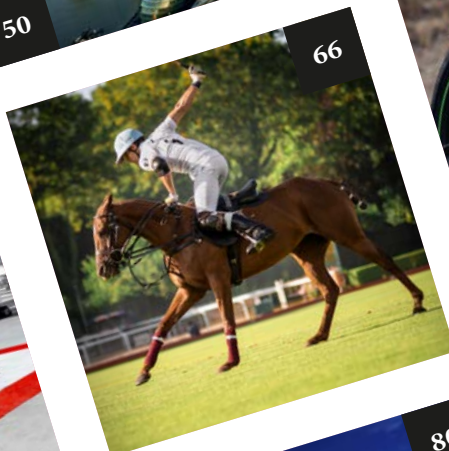
50



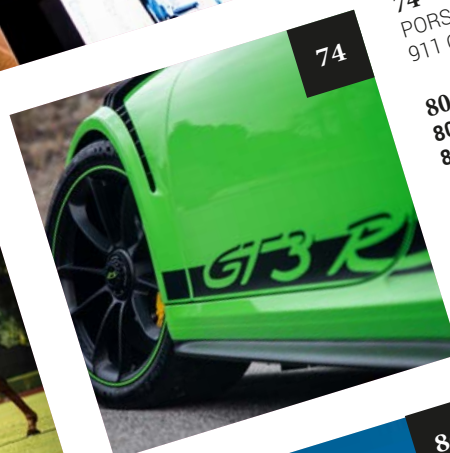
58



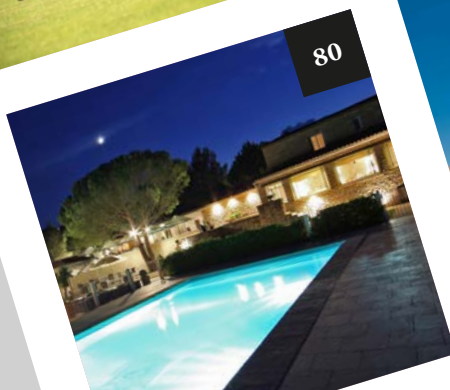
62



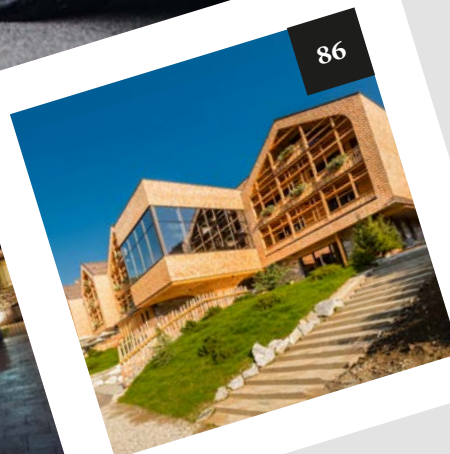
66



74



80



86

LEGACY® 500
BY EMBRAER



LEGACY 500: A DOUBLY SATISFYING EXPERIENCE

"Through our management and charter services, Centreline has been serving business aviation customers for nearly 30 years. To succeed, we quickly embraced the fact that our customers are quite unique in their preferences, and we are very proud of our heritage in finding the perfect aircraft to meet their needs.

In 2016, Centreline brought the first UK-registered Legacy 500 and with that, we launched the aircraft's operation in Europe. The Embraer team worked closely with our engineers, compliance team and aircrew to make the delivery and entry-into-service extremely smooth and enjoyable. Today, we operate two Legacy 500s and soon will take delivery of the third aircraft, making Centreline the largest Legacy 500 operator in Europe.

The Legacy 500 certainly makes our mission easier to provide Centreline's customers with an exceptional experience. Our flight crews simply love showing off the aircraft to new charter clients, and they always receive great feedback. With the Legacy 500 being so popular, we also create good revenues for the aircraft owners, which is doubly satisfying.

While the interior design of the Legacy 500 is certainly wowing our aircraft owners and charterers, the state-of-the-art avionics and fly-by-wire technology are a real bonus for the flight crew. As a convenience tool, the Legacy 500's astounding runway performance gets our passengers closer to their final destinations in an incredibly quiet cabin."

- Tanya Raynes, CEO, Centreline

To learn more about the Legacy 500, please visit
EmbraerExecutiveJets.com/Legacy500

The game-changing Legacy 500, with its exclusive full fly-by-wire controls – previously available only in modern airliners and much larger business jets – is the benchmark for the future in performance, comfort and passenger experience. On the flight deck, the advanced Rockwell Collins Pro Line Fusion™ platform puts pilots in complete control in a cockpit environment that provides superior ergonomics. With seating for up to 12 passengers, the Legacy 500 features a spacious stand-up cabin with a flat floor, fully equipped galley, state-of-the-art in-flight entertainment system, elegant seating that converts into fully flat berths and the lowest cabin altitude of any medium-cabin aircraft. Its extensive main baggage compartment is complemented by a generous in-flight-accessible cabin stowage space. Boasting enviable speed, the clean-sheet design Legacy 500 delivers a high-speed cruise of Mach 0.82 and excellent runway performance.



CHALLENGE.
CREATE.
OUTPERFORM.



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 réglementaire.

- 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

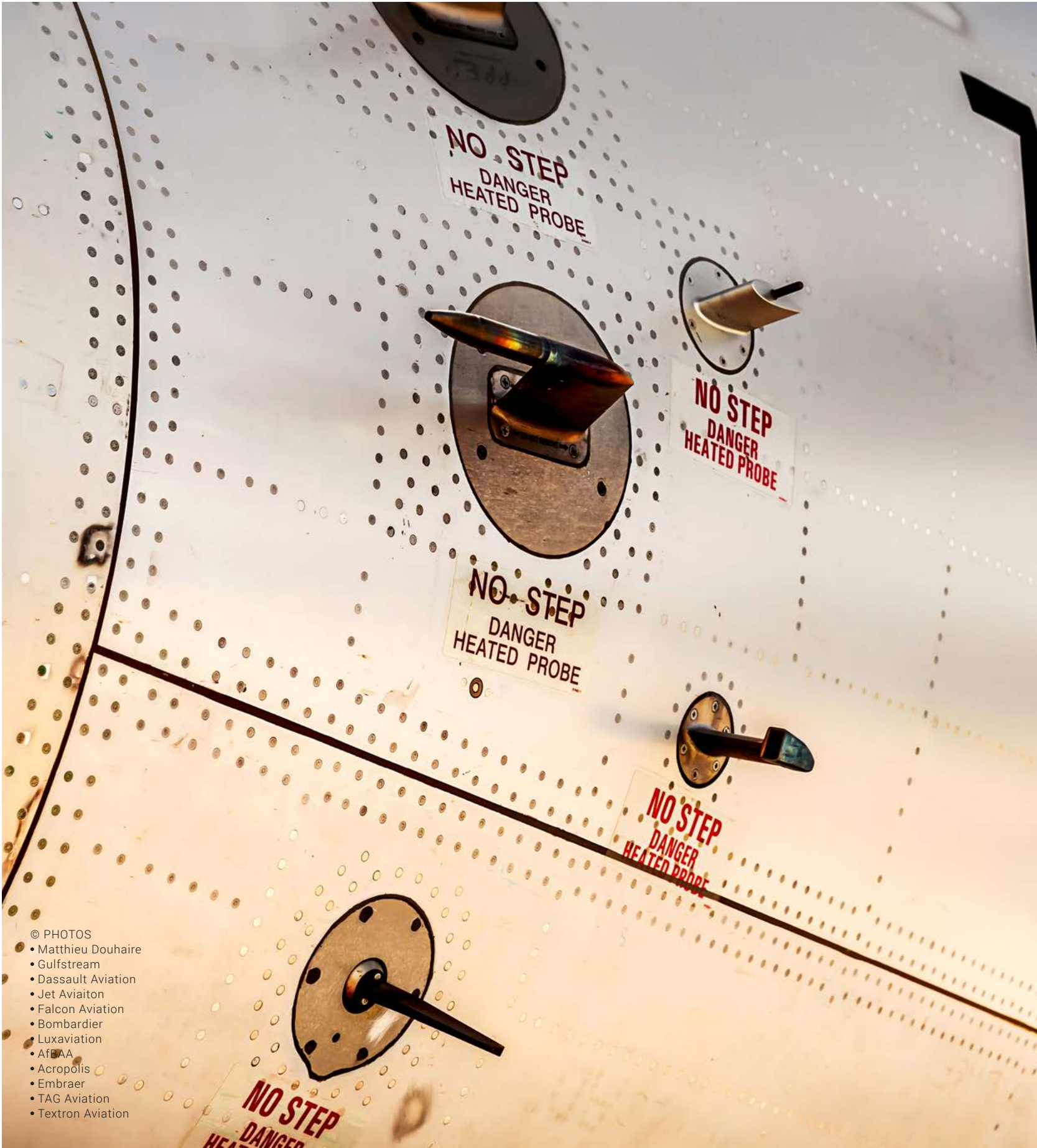
Créé en juin 2015, propose des services adaptés aux besoins des exploitants aéroportuaires. Initialement axé sur la certification EASA, l'activité du Pôle Aéroports se diversifie et Time to Fly devient un acteur majeur du monde de l'aéroport.

- ▶ 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



© PHOTOS
 • Matthieu Douhaire
 • Gulfstream
 • Dassault Aviation
 • Jet Aviation
 • Falcon Aviation
 • Bombardier
 • Luxaviation
 • AfCAA
 • Acropolis
 • Embraer
 • TAG Aviation
 • Textron Aviation



NEWS

08 **Manufacturer**

14 **Operator**

18 **FBO, MRO & Completion Center**



Dassault Aviation - A. Daste

Serge Dassault: a life of passion

On May 28, Serge Dassault died at age of 93 in his office on the Champs-Élysées. His departure turns an important page in the history of Dassault Aviation and more than that, in French aviation.

Son of Marcel Dassault and Madeleine Minckes, Serge Dassault was born in Paris on April 4, 1925. Serge Dassault's adult life began dramatically when, at the beginning of 1944, he was imprisoned by the Gestapo with his parents and his brother at Montluc near Lyon, then at Drancy, from where the prisoners are sent to the death camps. The Nazis thought they could force his father Marcel Dassault to put his aircraft designer skills to the service of the Third Reich. Marcel Dassault refused and was deported to Buchenwald in August 1944, whence he returned miraculously in May 1945. From this tragic experience, Serge Dassault has always been able to pay attention to the human person and national sovereignty.

Serge Dassault : une vie de passion

Serge Dassault est décédé le 28 mai dernier, à l'âge de 93 ans, dans son bureau des Champs-Élysées. Son départ clôt un chapitre de l'histoire de Dassault Aviation et, plus encore, de l'aviation française.

Fils de Marcel Dassault et de Madeleine Minckes, Serge Dassault naît à Paris le 4 avril 1925. Sa vie d'adulte commence dramatiquement quand, au début de 1944, il est emprisonné par la Gestapo avec ses parents et son frère à Montluc, près de Lyon, puis à Drancy, d'où les prisonniers sont envoyés dans les camps de la mort. Les nazis pensaient ainsi pouvoir forcer son père Marcel Dassault à mettre ses compétences de concepteur d'avions au service du Troisième Reich. Marcel Dassault refusa et fut déporté à Buchenwald en août 1944, d'où il revint miraculeusement, en mai 1945. Sur cette expérience tragique, Serge Dassault a construit une partie de sa personnalité, toujours attentif à la personne humaine et, sur un autre plan, à la souveraineté nationale.



A man of challenges

Graduate of the École Polytechnique and the National School of Aeronautics, Serge Dassault joined the research office of the Marcel Dassault General Aeronautics company in 1951. He became director of the flight tests department in 1955 and, as part of this work, develops a large number of military aircraft (Super Mystère B2, Étendard, Mirage III and Mirage IV). Then, appointed export manager, he led the negotiations that led to the sale of Mirage III to Switzerland and Australia. Serge Dassault also launches the sale campaign of Mystère 20 (now Falcon jet) in the United States.

In 1963, he took over the management of the company Électronique Marcel Dassault, of which he was appointed general manager on October 10, 1967. A position he held until December 23, 1986.

From October 29, 1986 to April 4, 2000, Serge Dassault was Chairman and CEO of Avions Marcel Dassault - Breguet Aviation (which became Dassault Aviation in 1990) before becoming Honorary Chairman. Since December 2, 1987, Serge Dassault was also Chairman and Chief Executive Officer of Dassault Industries, which became the Marcel Dassault Industrial Group on January 1, 2000.

Under his leadership, Dassault Aviation has constantly developed and implemented a policy aimed at adapting to the new realities of the market. Thus, he drove the company to meet the challenges of the 21st century. Under his terms, innovative aircraft meeting the needs of new customers, including the modernized Super-Étendard, the Mirage 2000-5, the Mirage 2000D and the Rafale for combat aircraft, as well as the Falcon 2000, the Falcon 900EX, the Falcon 50EX, the Falcon 900C as well as the multimission Falcons were created.

Un homme de défis

Diplômé de l'École Polytechnique et de l'École Nationale Supérieure de l'Aéronautique, Serge Dassault rejoint le bureau d'études de la Générale Aéronautique Marcel Dassault en 1951. Il devient directeur du département des essais en vol en 1955 et, à ce titre, développe un grand nombre d'avions militaires (Super Mystère B2, Étendard, Mirage III et Mirage IV). Puis, nommé responsable des exportations, il mène les négociations qui ont abouti à la vente de Mirage III à la Suisse et à l'Australie. Serge Dassault lance également la campagne de vente de Mystère 20 (aujourd'hui Falcon jet) aux États-Unis.

En 1963, il prend la direction générale de la société Électronique Marcel Dassault, dont il est nommé directeur général le 10 octobre 1967. Un poste qu'il occupera jusqu'au 23 décembre 1986.

Du 29 octobre 1986 au 4 avril 2000, Serge Dassault est président directeur général de la société Avions Marcel Dassault - Breguet Aviation (devenue Dassault Aviation en 1990) avant d'en devenir le président d'honneur. Depuis le 2 décembre 1987, il était également président directeur général de Dassault Industries, qui est devenu le Groupe Industriel Marcel Dassault le 1er janvier 2000.

Sous sa direction, Dassault Aviation a constamment développé et mis en œuvre une politique visant à s'adapter aux nouvelles réalités du marché. Ainsi, il conduit l'entreprise à relever les défis du 21e siècle. Sous ces termes, des avions innovants répondant aux besoins des nouveaux clients, notamment le Super-Étendard modernisé, le Mirage 2000-5, le Mirage 2000D et le Rafale pour les avions de combat, ainsi que les Falcon 2000, Falcon 900EX, Falcon 50EX, Falcon 900C, et les Falcon multimission.



nEUROn and Falcon 6X

All these programs have ensured the development of the excellence of the company and have paved the way for many successful challenges: the export of the Rafale fighter, the first demonstrator of European combat drone nEUROn or the widening of the range of Falcon business aircraft with the introduction of 7X, 8X and since last February, the 6X.

Under his leadership, and with the help of Charles Edelstenne, he restructured and modernized the industrial tool while maintaining the social model of the company. In fact, as a conciliation man, Serge Dassault ensured that each employee could benefit from the efforts made by distributing each year a share of the profits which went far beyond what French law provides for. In 1975, after having been Treasurer of the Union Syndicale des Industries Aeronautiques et Spatiales (USIAS), which later became the French Aeronautics and Space Industries Group (GIFAS), Serge Dassault was appointed General Commissioner of the Paris-Le Bourget Air Show. In this capacity, he successfully coordinated the organization of ten Paris air shows.

President of GIFAS from 1993 to 1997, he was president of the French Council of Defense Industries (CIDEF) between 1994 and 1996, and vice-president of the European Association of Aerospace Industries (AECMA) from 1994 to 1997. In 1998, he was elected Aerospace Manufacturer of the Year at the awards ceremony of the American magazine Aviation Week & Space Technology.

Armament Chief Engineer (reserve corps), graduate from the Business Development Center and former auditor of the Institute of Advanced National Defense Studies (IHEDN), Serge Dassault also received the Medal of Aeronautics and is a Grand Officer of the Legion of Honor.

For Dassault Aviation employees, Serge Dassault will remain « *a man passionate about aeronautics with a human vision of entrepreneurship and relentless support as a majority stakeholder in the company's strategy* ». For Eric Trappier, CEO of Dassault Aviation « *Serge Dassault has dedicated his life to aeronautics and French industry. He defended Dassault Aviation and his employees with passion and determination, with the sole ambition of ensuring the long-term viability of French wings.* »

nEUROn and Falcon 6X

Tous ces programmes ont assuré le développement de l'excellence de l'entreprise. Ils ont ouvert la voie à de nombreux défis réussis : l'exportation du chasseur Rafale, le premier démonstrateur de drone de combat européen nEUROn, ou l'élargissement de la gamme d'avions d'affaires Falcon avec l'introduction des 7X, 8X et, depuis février dernier, du 6X.

Sous son impulsion, et avec l'aide de Charles Edelstenne, il restructure et modernise l'outil industriel tout en maintenant le modèle social de l'entreprise. De fait, en homme de conciliation, Serge Dassault a notamment veillé à ce que chaque salarié puisse bénéficier des efforts consentis en distribuant chaque année un intéressement et une participation aux bénéfices bien au-delà de ce que prévoit la loi française. En 1975, après avoir été trésorier de l'Union syndicale des industries aéronautiques et spatiales (USIAS), devenue par la suite le Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales (GIFAS), Serge Dassault est nommé commissaire général du Salon international de l'aéronautique et de l'espace (SIAE) de Paris-Le Bourget. A ce titre, il a coordonné avec succès l'organisation de dix salons aériens parisiens.

Président du GIFAS de 1993 à 1997, il sera de plus président du Conseil français des industries de défense (CIDEF) entre 1994 et 1996, et vice-président de l'Association européenne des industries aérospatiales (AECMA) de 1994 à 1997. En 1998, il est élu constructeur aéronautique de l'année par le magazine américain Aviation Week & Space Technology.

Ingénieur en chef de l'armement (corps de réserve), diplômé du Centre de perfectionnement des affaires et ancien auditeur de l'Institut des hautes études de défense nationale (IHEDN), Serge Dassault a également reçu la médaille de l'aéronautique. Il était grand officier de la Légion d'honneur.

Pour les employés de Dassault Aviation, Serge Dassault restera comme « *un homme passionné par l'aéronautique avec une vision humaine de l'entrepreneuriat et un soutien sans relâche en tant que partie prenante majoritaire à la stratégie de l'entreprise* ». Pour Eric Trappier, directeur général de Dassault Aviation, « *Serge Dassault a consacré sa vie à l'aéronautique et à l'industrie française. Il a défendu avec passion et détermination Dassault Aviation et ses employés, avec pour seule ambition la viabilité à long terme des ailes françaises.* »



Bombardier signs a letter of intent with HK Bellawings Jet Limited for 18 jets

During Ebase, Bombardier signed a letter of intent (LOI) for 18 Global 6500 and Global 7500 business jets with HK Bellawings Jet Limited, a Hong Kong-based aircraft management company. If all firm orders and options are exercised, the transaction would be valued at approximately \$1.14 billion at the 2018 list price. «We are pleased with the extraordinary response we have received since the launch of our new Global aircraft just a few days ago,» said Peter Likoray, Senior Vice President, Global Sales and Marketing, Bombardier Business Aircraft, adding, «Our Global offering will contribute to the success of HK Bellawings Jet Limited and its operations in the (United States???) region».

Bombardier signe une lettre d'intention avec HK Bellawings Jet Limited pour 18 avions

Durant l'Ebase, Bombardier a signé une lettre d'intention (LOI) portant sur 18 biréacteurs d'affaires Global 6500 et Global 7500 avec HK Bellawings Jet Limited, une société de gestion d'avions basée à Hong Kong. Si toutes les commandes fermes et les options sont exercés, l'opération serait évaluée à environ 1,14 Md\$ au prix catalogue de 2018. « Nous sommes ravis de la réaction extraordinaire que nous avons observée depuis le lancement de notre nouvel avion Global, il y a quelques jours à peine », a déclaré Peter Likoray, vice-président principal, ventes mondiales et marketing de Bombardier Business Jets, avant d'ajouter : « Notre gamme Global contribuera au succès de HK Bellawings Jet Limited et de ses opérations dans la région. »



Textron Aviation Delivers the Ninth Citation Latitude to NetJets

Textron Aviation has delivered the ninth Citation Latitude to NetJets. Since its first delivery in 2016, NetJets has accumulated more than 50,000 flight hours on its global Latitude fleet. *«We are delighted to celebrate these important milestones with such a valued customer and a strong Citation Latitude advocate,»* said Scott Ernest, Chief Executive Officer of Textron Aviation.

According to the aircraft manufacturer, the Citation Latitude has quickly become one of the best-selling business jets in the world since it entered the market in August 2015, and has become in three years the leader in the mid-size sector with more of 124 aircraft flying around the world.

Textron Aviation livre le neuvième Citation Latitude à NetJets

Textron Aviation a annoncé la livraison du neuvième Citation Latitude à NetJets. Depuis la livraison du premier exemplaire, en 2016, NetJets a accumulé plus de 50 000 heures de vol sur sa flotte mondiale de Citation Latitude. *« Nous sommes fiers de partager ces moments heureux avec un client aussi prestigieux qui est par ailleurs un ardent défenseur du Citation Latitude »,* a souligné à cette occasion Scott Ernest, président directeur général de Textron Aviation.

Selon l'avionneur, avec 124 appareils vendus depuis son entrée sur le marché en août 2015, le Citation Latitude est devenu le leader mondial dans la catégorie des appareils intermédiaires.



HUD et SVS en option pour le Challenger 350

Début juillet, Bombardier a annoncé qu'il proposera l'affichage tête haute et le système de vision améliorée en option sur les biréacteurs d'affaires Challenger 350. Ces systèmes, qui rehausseront les fonctionnalités avioniques de l'appareil, en combinaison avec le radar météo MultiScan, permettront in fine de réduire la charge de travail des pilotes et d'accroître la sécurité des vols. L'affichage tête haute fournit les informations de vol sur un écran transparent à hauteur des yeux des pilotes, ce qui leur permet de voler en maintenant le regard vers l'extérieur durant toutes les phases du vol, notamment aux moments cruciaux du décollage et de l'atterrissage. Ils peuvent ainsi réagir de façon plus rapide et plus précise, avec une meilleure perception de l'environnement général.

Optional HUD and SVS for the Challenger 350

Bombardier announced at the beginning of July that it will offer optional head-up display and enhanced vision system on Challenger 350 business jets. These systems will enhance the avionics capabilities of the aircraft in combination with the weather radar MultiScan, which will ultimately reduce the workload of pilots and thus increase the overall situational awareness. The head-up display will allow pilots to fly while keeping their gaze forward during all phases of the flight, especially at the crucial moments of take-off and landing. With this system, which provides flight information on the head-up display's transparent screen, pilots can react more accurately, while simultaneously evaluating their overall environment.



Election of the new EBAA France office

Bertrand d'YVOIRE, Chief Executive Officer of Dassault Falcon Service's Airline, was elected President of EBAA France (European Business Aviation Association – France) for the next 3 years. He succeeds Dannys FAMIN, who has been praised by all the members for his work throughout his 6 years of mandate.

In addition to the appointment of the President, the new office consists of:

- Dannys FAMIN (CEO of Fobyc), as Vice-Chairman
- Charles AGUETTANT (CEO of Griffon Aero), as Vice-President and Treasurer
- Bruno MAZURKIEWICZ (Director of Le Bourget Airport) as Secretary

In parallel with the promotion of Business Aviation at the French and European levels, with the support of the European association EBAA based in Brussels, the new office aims to continue to lead the various action plans and strengthen its action, in particular:

- The management of the Brexit impact on French players in correlation with the European authorities,
- The finalization of the FTL file (Flight Time Limitation) specific to business aviation with the competent authorities (EASA),
- The support for French airports in all regions as well as actions to restore a certain number of BCP (border crossing points) removed which weaken the economic attractiveness of the platforms and regions that they serve,
- The development of the number of members within EBAA France, especially small commercial and private operators, who are insufficiently represented,
- The defense and promotion of the operators' French flag at the French, European and international levels.

Election du nouveau bureau de l'EBAA France

Bertrand d'Yvoire, dirigeant responsable de la compagnie aérienne de Dassault Falcon Service, a été élu pour trois ans à la présidence de l'EBAA France (European Business Aviation Association - France). Il succède à Dannys Famin qui a été salué par l'ensemble des membres pour le travail qu'il a accompli au long de ses six années de mandat.

Outre la nomination du président, le nouveau bureau est composé de :

- Dannys Famin (p-dg de Fobyc), en qualité de vice-président.
- Charles Aguetant (pdg de Griffon Aero), en qualité de vice-Président et de trésorier.
- Bruno Mazurkiewicz (directeur de l'aéroport du Bourget) en qualité de secrétaire.

Parallèlement à la promotion de l'aviation d'affaires en France, et en Europe avec le soutien de l'association européenne EBAA dont le siège est à Bruxelles, le nouveau bureau a pour objectif de continuer à mener les différents plans d'action et à renforcer son action notamment :

- La gestion des conséquences du Brexit sur les acteurs français en corrélation avec les autorités européennes ;
- La finalisation du dossier FTL (Flight Time Limitation) spécifique à l'aviation d'affaires avec les autorités compétentes (AESA) ;
- Le soutien aux aéroports français régionaux, ainsi que les actions de rétablissement d'un certain nombre de points de passage frontaliers (PPF) supprimés ayant affaibli l'attractivité économique des plates-formes et des régions qu'elles permettaient de desservir ;
- Le développement du nombre de membres au sein de l'EBAA France, particulièrement les petits opérateurs commerciaux et privés, insuffisamment représentés ;
- La défense et la promotion du pavillon français des compagnies aériennes en France, en Europe et dans le monde.



Nick Fadugba named new President of the AfBAA

The African Business Aviation Association (AfBAA) announced the appointment of Nick Fadugba, CEO of African Aviation Services Limited, as the new Chairman of the Board. He was appointed by AfBAA's Board of Directors at the EBACE show. He replaces Mr. Tarek Ragheb, Founding President of AfBAA.

Former Secretary General of the African Airlines Association (AFRAA), Advisor to the Association of African Aviation Training Organizations (AATO) and Member of the Royal Aeronautical Society (RAeS) in the United Kingdom, Nick Fadugba created African Aviation Services in 1990, to promote the development of aviation in Africa to international and African aeronautical organizations as well as to governments.

Nick Fadugba says, «*These immediate goals are to build the reputation of AfBAA, make it more relevant to its members and ensure its financial sustainability. In this regard, I am pleased to confirm that AfBAA will now encompass both the business aviation and general aviation industries throughout Africa, giving it a much broader and deeper footprint on the African continent.*»

According to the new president, the other priority of the association is «*to increase the number of African operators, civil aviation authorities and other regulators*» before adding «*We will also seek to strengthen AfBAA's relations with the International Civil Aviation Organization (ICAO) and the African Union (AU). Having successfully become a member of the International Business Aviation Council (IBAC), AfBAA is committed to encouraging its members to qualify for IS-BAO and IS-BAH operations and certification as soon as possible. In addition, we will review existing AfBAA committees and, where appropriate, streamline them to make them more effective in achieving their objectives.*»

Nick Fadugba nommé président de l'AfBAA

Le conseil d'administration de l'African Business Aviation Association (AfBAA) réuni à Genève lors du salon EBACE a annoncé la nomination de son nouveau président en la personne de Nick Fadugba, p-dg d'African Aviation Services Limited. Il remplace M. Tarek Ragheb, président fondateur de l'AfBAA.

Ancien secrétaire général élu de l'African Airlines Association (AFRAA), conseiller auprès de l'Association des organisations africaines de formation aéronautique (AATO) et membre de la Royal Aeronautical Society (RAeS) au Royaume-Uni, Nick Fadugba a créé African Aviation Services en 1990, afin de promouvoir le développement de l'aviation en Afrique auprès des organisations aéronautiques internationales et africaines, ainsi qu'auprès des gouvernements.

Nick Fadugba indique que «*les objectifs immédiats sont de bâtir la réputation de l'AfBAA, de la rendre plus pertinente pour ses membres et d'assurer sa viabilité financière. A cet égard, je suis heureux de confirmer que l'AfBAA va maintenant englober à la fois l'industrie de l'aviation d'affaires et l'aviation générale dans toute l'Afrique, ce qui lui donnera une empreinte beaucoup plus large et plus profonde sur le continent africain.*»

Le nouveau président précise que «*l'autre priorité de l'association sera d'augmenter le nombre d'opérateurs africains, d'autorités de l'aviation civile et d'autres organismes de réglementation*», avant d'ajouter : «*Nous chercherons également à renforcer les relations de l'AfBAA avec l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) et l'Union africaine (UA). Ayant réussi à devenir membre du Conseil international de l'aviation d'affaires (IBAC), l'AfBAA s'engage à encourager ses membres à se qualifier pour les opérations et la certification IS-BAO et IS-BAH dès que possible. En outre, nous réexaminerons les comités existants de l'AfBAA et, le cas échéant, nous les rationaliserons afin de les rendre plus efficaces dans la réalisation de leurs objectifs.*»



Nouvel équipementier pour l'ACJ320neo d'Acropolis

Acropolis Aviation, exploitant basé au Royaume-Uni, a confirmé durant l'Ebase avoir sélectionné Rockwell Collins pour son système de gestion de cabine sur son tout nouvel Airbus ACJ320neo, entré en production dans les installations d'Airbus à Toulouse en mai 2018. Acropolis devrait recevoir le premier ACJ320neo au monde au cours du quatrième trimestre 2019. L'avion aura été préalablement convoyé chez AMAC Aerospace à Bâle, en Suisse, pour y recevoir un aménagement cabine réalisé par Alberto Pinto.

Il devrait en sortir au quatrième trimestre 2018.

La décision de rester fidèle à cet équipementier s'appuie, selon l'exploitant, « sur une relation fructueuse qui a commencé avec l'introduction de la Skybox IFE en 2015, jusqu'à la mise à niveau des éléments sur notre Airbus A319CJ immatriculé G-NOAH plus tôt cette année ».

New equipment supplier for the Acropolis ACJ320neo

Acropolis Aviation, a UK-based operator, confirmed during Ebase that it selected Rockwell Collins for its cabin management system on its all-new Airbus ACJ320neo, which went into production at Airbus' Toulouse facility in May. Acropolis is expected to receive the world's first ACJ320neo in the fourth quarter of 2019. The aircraft will leave the production line in the fourth quarter of 2018 and will be ferried to Basel, Switzerland where AMAC Aerospace will incorporate the cabin layout designed by Alberto Pinto.

According to the operator, the decision to remain loyal to this equipment manufacturer is based, «on a successful relationship that began with the introduction of the Skybox IFE in 2015, until the upgrade of the elements on our Airbus A319CJ registered G -NOAH earlier this year».

Four Additional Legacy 650E for Air Hamburg

Embraer signed a new purchase agreement with Air Hamburg for another four Legacy 650E. The agreement was announced on the day of the opening of Ebase. With this additional order, the German-based operator, serving destinations in Europe, Russia and the Middle East, is expanding its Embraer fleet to 17 aircraft (15 Legacy 600/650 and two Phenom 300s). Air Hamburg becomes thus the world's largest operator of Legacy 600/650. Delivery of these aircraft is expected to begin in the second quarter of 2018 and continue on a quarterly basis until the first quarter of 2019. The contract is estimated at more than \$ 103.6 million.

Quatre Legacy 650E supplémentaires pour Air Hamburg

Le jour de l'ouverture du salon Ebase à Genève, Embraer a signé avec Air Hamburg un nouveau contrat, estimé à plus de 103,6 M\$, pour l'achat de quatre autres Legacy 650E. Cet opérateur basé en Allemagne, propose des destinations vers l'Europe, la Russie et le Moyen-Orient. Avec cette commande supplémentaire sa flotte se composera désormais de 17 appareils Embraer (15 Legacy 600/650 et deux Phenom 300). Air Hamburg devient ainsi le plus grand opérateur mondial de Legacy 600/650. La livraison de ces quatre appareils a commencé et se poursuivra au rythme d'un avion par trimestre jusqu'au premier trimestre 2019.





ASG sells and delivers a Gulfstream G450

The Hong Kong-based Asian Sky Group (ASG) business aviation consultancy has successfully concluded the sale and delivery of a Gulfstream G450, between an Asian company and the Shenzhen Funian Aviation (Funian Aviation) buyer, a subsidiary of Fantasia Culture Tourism Management Co, Limited. The jet, which can carry up to 14 passengers, was delivered to Funian Aviation in Shenzhen, China on May 31st, 2018. This new G450 is the third plane in the Funian fleet. Two G450s are used for charter, while a G550 is used for the company's own business needs.

«ASG is pleased to have completed this transaction between the seller and a very satisfied buyer at Funian Aviation,» Jeffrey Lowe, General Manager of ASG, told the press. «As always, ASG will continue its support after the delivery of the aircraft and will assist Funian for any upcoming charter needs.»

«With the acquisition of this aircraft, we now have two G450s available for charter, which is a great benefit for the company and our customers,» said Wang Jianning, general manager of Funian Aviation, before adding «In addition, given the growing demand for charter services in China, fleet expansion is coming at the best time and we are happy to serve this growing market. After a few years of development, the charter market in China finally enjoys a certain stability and transparency in terms of price, which was long expected. New customers, in particular, remain cost-sensitive, so that charter operators are required to offer more quality services to meet the ever-increasing demands. The addition of this G450 will help us deliver quality service more efficiently.»

ASG réalise la vente et la livraison d'un Gulfstream G450

La société de conseil en aviation d'affaires Asian Sky Group (ASG), basée à Hong Kong, a conclu avec succès la vente et la livraison d'un Gulfstream G450 entre une société asiatique et l'acheteur Shenzhen Funian Business Aviation (Funian Aviation), une filiale de Fantasia Culture Tourism Management Co Limited. Le biréacteur peut transporter jusqu'à 14 passagers. Il a été livré à Funian Aviation à Shenzhen, en Chine, le 31 mai dernier. Le G450 est le troisième avion de ce type dans la flotte de Funian. Deux G450 sont utilisés pour l'affrètement, tandis qu'un G550 est exploité pour l'entreprise.

« ASG est heureux d'avoir conclu cette transaction entre le vendeur et un acheteur très satisfait des services de Funian Aviation », a déclaré à la presse Jeffrey Lowe, directeur général d'ASG. « Comme toujours, ASG apportera son soutien après la livraison de l'avion et assistera Funian pour tout besoin d'affrètement à venir ».

«Avec l'acquisition de cet avion, nous avons maintenant deux G450 disponibles pour l'affrètement, ce qui est un grand avantage pour la compagnie et nos clients », a souligné pour sa part Wang Jianning, directeur général de Funian Aviation, avant d'ajouter : « De plus, étant donné la demande croissante de services d'affrètement en Chine, l'expansion de la flotte arrive au moment opportun, et nous sommes heureux de servir ce marché en pleine croissance. Après quelques années de développement, le marché de l'affrètement en Chine connaît enfin une certaine stabilité et transparence en termes de prix, ce qui était attendu depuis longtemps. Les nouveaux clients, en particulier, restent sensibles aux coûts, de sorte que les opérateurs d'affrètement sont tenus d'offrir davantage de services de qualité pour répondre aux demandes de plus en plus élevées. L'ajout de ce G450 nous aidera à fournir de manière plus efficace un service de qualité.»



Luxaviation launches a partnership with Colombo Wealth Management

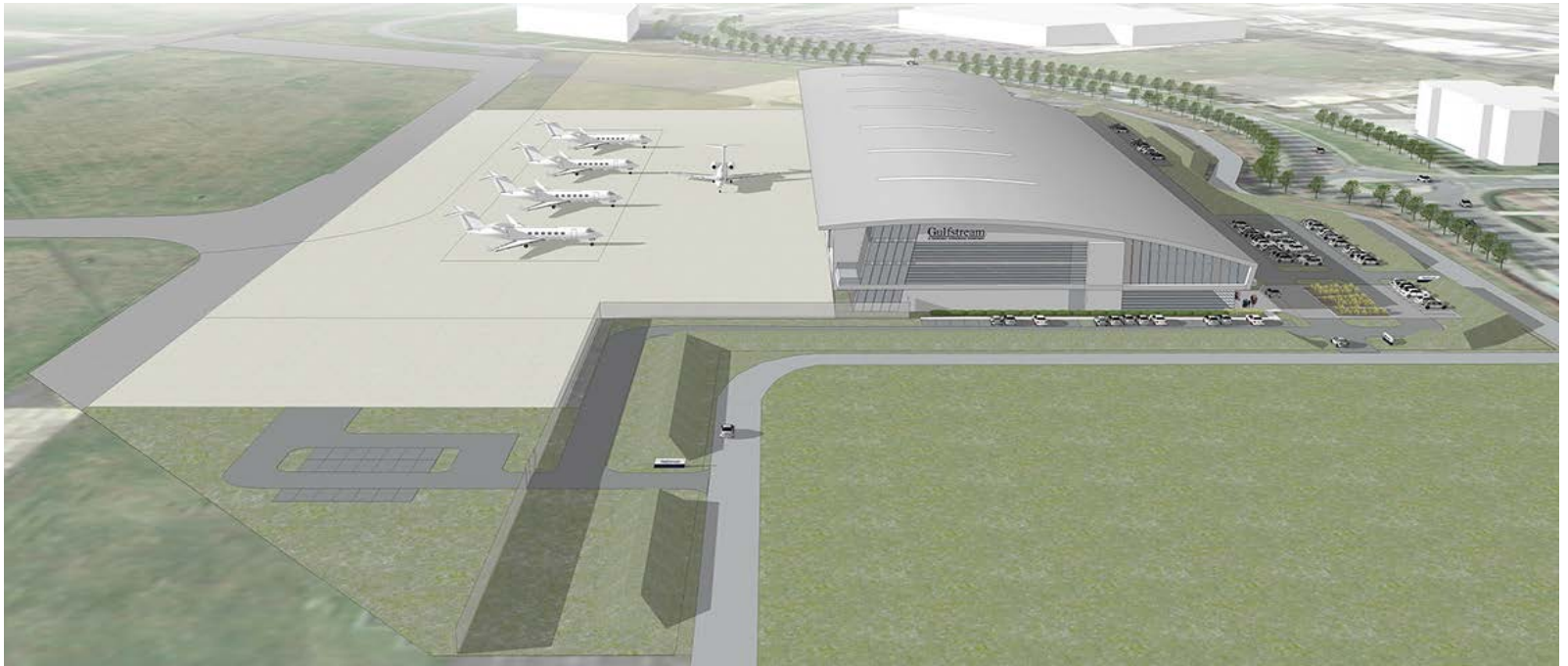
In late May, Luxaviation Group announced the launch of a strategic partnership with Colombo Wealth Management S.A., a wealth management company based in Lugano, Switzerland, with subsidiaries in Zurich, Geneva and Luxembourg.

Europe-based Luxaviation customers will benefit from Colombo's wealth management, which includes asset and fund management, business advisory services and property management. An aviation specialist will also be appointed to a new Luxaviation Colombo branch in Lugano, which started in June, to ensure that all charter, aircraft management and transaction requests are handled by a sector specialist. *«With more than 40 years of experience in the financial services industry, we believe that Colombo's industrial intelligence in the wealth management industry is fully aligned with Luxaviation's deep understanding of the business aviation industry,»* says Patrick Hansen, CEO, Luxaviation Group, adding *«This partnership, based on the sharing of knowledge and experience, will greatly benefit our customers, who can rest assured that their wealth, assets and aircraft will be evaluated with great expertise.»*

Luxaviation lance un partenariat avec Colombo Wealth Management

Luxaviation Group a annoncé fin mai le lancement d'un partenariat stratégique avec Colombo Wealth Management S.A., une société de gestion de fortune basée à Lugano, en Suisse, et disposant de filiales à Zürich, Genève et au Luxembourg.

Les clients de Luxaviation basés en Europe bénéficieront de la gestion de fortune de Colombo, qui comprend la gestion d'actifs et de fonds, les services de conseil aux entreprises et la gestion de biens familiaux. Un spécialiste de l'aviation sera également nommé dans une nouvelle succursale Luxaviation Colombo à Lugano, ouverte en juin, afin de s'assurer que toutes les demandes d'affrètement, de gestion d'avions et de transactions soient gérées par un professionnel du secteur. *« Avec plus de 40 ans d'expérience dans les services financiers, nous sommes convaincus que l'intelligence industrielle de Colombo dans le secteur de la gestion de fortune est en parfaite adéquation avec la compréhension profonde de Luxaviation de l'industrie de l'aviation d'affaires »,* souligne Patrick Hansen, directeur général de Luxaviation Group, avant d'ajouter que *« ce partenariat, fondé sur le partage des connaissances et de l'expérience, profitera grandement à nos clients qui peuvent être sûrs que leur patrimoine, leurs actifs et leurs avions seront évalués avec une très grande expertise ».*



Gulfstream chooses Farnborough for its new service center

Gulfstream Aerospace announced during Ebase that it will expand its maintenance, repair and overhaul (MRO) operations in the London area with a new and larger dedicated infrastructure at Farnborough Airport where a new service center is expected to be operational by the third quarter of 2020.

«In recent months, we have announced several new maintenance centers and expansions, including Van Nuys in California, Appleton in Wisconsin, Savannah and now in the UK,» said Derek Zimmerman, President, Gulfstream Support Branch, adding, *«The growth of the Gulfstream fleet and the increased size of our aircraft is driving the need for additional capacity in our service centers network. At all of our US and international locations, we strive to provide our customers with exemplary experience that maximizes quality and operational efficiency.»* The company is committed to staying in the London area, which has the largest volume of Gulfstream traffic in Europe. London is home to the European Spare Parts Distribution Center near Heathrow Airport and the Mayfair Sales and Design Center. Gulfstream has more than 225 aircraft based in Europe, as well as 180 in the Middle East and Africa. *«We chose Farnborough Airport because it's a London-based airport dedicated exclusively to business aviation,»* says Zimmerman, adding that this site is *«used frequently by many of our operators, it offers amenities that complement our brand, with the space required for our current construction plans and future growth.»* The new Gulfstream facility is expected to have an area of about 20 000 m², including offices, customer spaces, workshops and a hangar for up to 13 large cabin aircraft. Important aircraft parking spaces will also be included, as well as a car parking area.

Gulfstream choisit Farnborough pour son nouveau centre de service

Gulfstream Aerospace a annoncé durant le salon de l'Ebase qu'il élargira ses activités de maintenance, de réparation et de révision (MRO) dans la région de Londres, avec une nouvelle infrastructure plus grande et spécialement attachée à cette activité sur l'aéroport de Farnborough. Ce centre de maintenance devrait être opérationnel au troisième trimestre de 2020.

« Au cours des derniers mois, nous avons annoncé l'entrée en service de plusieurs nouveaux centres de maintenance, et des agrandissements, notamment à Van Nuys, en Californie, Appleton, dans le Wisconsin ; Savannah et maintenant au Royaume-Uni », a indiqué Derek Zimmerman, président de la branche après-vente chez Gulfstream, avant d'ajouter : *« La croissance de la flotte Gulfstream et l'augmentation de la taille de nos avions entraînent le développement continu et le besoin d'une capacité supplémentaire de notre réseau de centres de support. Sur l'ensemble de nos sites américains et internationaux, nous nous efforçons d'offrir à nos clients une expérience exemplaire qui maximise la qualité et l'efficacité opérationnelle ».* La société s'est engagée à rester dans la région de Londres, qui a le plus grand volume de trafic Gulfstream en Europe. Londres abrite le centre européen de distribution de pièces détachées de la société près de l'aéroport de Heathrow et le centre de vente et de conception de Mayfair. Gulfstream possède plus de 225 appareils basés en Europe, ainsi que 180 au Moyen-Orient et en Afrique. *« Nous avons sélectionné l'aéroport de Farnborough, parce qu'il s'agit d'un aéroport d'entrée sur Londres exclusivement voué à l'aviation d'affaires »,* souligne M. Zimmerman. Et d'ajouter que ce site est *« utilisé fréquemment par plusieurs de nos opérateurs. Il offre des commodités qui complètent notre marque avec l'espace requis pour nos plans de construction actuels et notre croissance future ».*

Les nouvelles installations de Gulfstream s'étendront sur près de 20 000 m² avec des bureaux, des espaces réservés à la clientèle, des ateliers, ainsi qu'un hangar pouvant accueillir jusqu'à 13 avions de grande taille. De vastes espaces de stationnement seront également inclus, de même qu'une aire de stationnement pour automobiles.



Jet Aviation Basel site obtains Airbus clearance for development on the ACJ350 XWB

Jet Aviation's completions center in Basel has received approval from Airbus Corporate Jets (ACJ) to develop interior solutions for the ACJ350 XWB. The Basel has a long time partnership with ACJ as Jet Aviation has already delivered 23 Airbus VIP cabins since 2000. The ACJ350 XWB agreement reinforces this partnership and marks an important step that allows Jet Aviation to support the owners and operators of the new Airbus ACJ350. With the help of the Easyfit Airbus concept, Jet Aviation will be able to integrate a cabin without any complex and costly airframe modifications. «This expansion of services demonstrates our commitment to investing in new aircraft technologies and maintaining the highest standards of quality,» said Neil Boyle, Jet Aviation Senior VP Global VIP Completions .

The company is currently building a new 8,700 m2 ultramodern hangar in Basel to meet the growing demand for renovations. The hangar that will accommodate the ACJ350 XWB will be operational by the end of 2018.

Le site de Bâle de Jet Aviation obtient l'agrément d'Airbus pour l'aménagement des ACJ350 XWB

Le centre d'aménagements commerciaux de Jet Aviation à Bâle a reçu l'approbation d'Airbus Corporate Jets (ACJ) pour travailler sur l'ACJ350 XWB. Cela renforce un partenariat historique avec ACJ, puisque Jet Aviation a livré 23 cabines VIP à Airbus depuis 2000. L'agrément pour l'ACJ350 XWB constitue aussi une étape importante pour Jet Aviation qui peut ainsi apporter un support aux propriétaires et exploitants de cet appareil. Avec l'aide du concept Easyfit d'Airbus, le Jet Aviation peut intégrer une cabine sans avoir recours à des modifications complexes et coûteuses sur la cellule. « Cette expansion des services démontre notre engagement à investir dans les nouvelles technologies aéronautiques et à maintenir les normes de qualité les plus élevées », souligne Neil Boyle, senior vice président Completions chez Jet Aviation.

L'entreprise construit actuellement un nouveau hangar ultramoderne de 8 700 m2 à Bâle afin de répondre à la demande croissante de renovations. Ce hangar qui sera opérationnel fin 2018 pourra notamment accueillir l'ACJ350 XWB.



Dassault Falcon Service looks to the future

The Dassault Falcon Service Terminal (DFS) located at Paris-Le Bourget airport has been completely renovated. The new-look FBO (fixed base operator) includes a fully redesigned crew lounge with ample open and bright space, a shower room and a private area where flight crew can relax. The area, dubbed the rehearsal room, is equipped with a zero-gravity positional energy capsule that provides sleep companion music and a programmable wake-up and vibration sequence. Other features include a fully renovated meeting room and a new work area equipped with TV screens and broadband Internet access. The facility is part of the Air Elite network, a worldwide chain of terminals designed to meet a demanding list of airport quality standards, installation and service. The Dassault Falcon Service FBO handles some 5,000 aircraft movements a year and serves a wide range of aircraft.

Dassault Falcon Service se projette dans l'avenir

Le terminal de Dassault Falcon Service (DFS) situé sur l'aéroport de Paris-Le Bourget a fait l'objet d'une refonte majeure. Le FBO (fixed base operator) rénové comprend un salon pour les équipages entièrement redessiné avec un grand espace ouvert et lumineux, une salle de douche, ainsi qu'une zone privée où les personnels navigants peuvent se détendre. La zone, surnommée salle de répétition, est équipée d'une capsule d'énergie de position zéro gravité offrant une musique accompagnatrice de sommeil, ainsi qu'une séquence de réveil de lumières et de vibrations programmable. D'autres zones comprennent une salle de réunion entièrement rénovée et un nouvel espace de travail équipé d'écrans de télévision et d'un accès Internet à haut débit. L'installation fait partie du réseau Air Elite, une chaîne mondiale de terminaux, tous conçus pour répondre à des normes très strictes en terme de qualité d'aéroport, d'installation et de services. Le terminal de Dassault Falcon Service traite quelque 5 000 mouvements d'aéronefs par an et sert un large éventail d'appareils.

Jet Aviation signs a fit-out contract for the Boeing 787

In 2015, Jet Aviation was the first company to take delivery of a Boeing 787-9 for interior accommodations and since 2013, the company has developed significant research efforts to offer its customers expertise and specific methodology to meet the technological requirements of composite airframes aircraft, such as the 787. Thanks to an innovative in-house development, Jet Aviation can accommodate a 787 cabin without modifying the fuselage structure, thus avoiding long and costly interventions. *«We are delighted to receive our second 787 for a complete outfitting in Basel,»* said Neil Boyle, Jet Aviation Senior VP Global VIP Completions .

Jet Aviation signe un contrat d'aménagement sur Boeing 787

En 2015, Jet Aviation a été la première société à prendre livraison d'un B787-9 pour en assurer l'aménagement intérieur. Depuis 2013, la société a déployé de gros efforts de recherche et de développement dans le domaine des avions à structure en matériaux composites, comme le Boeing 787, afin d'offrir à ses clients une expertise et des équipements spécifiques répondant aux exigences de ces nouvelles technologies de fabrication. Grâce à des méthodes développées en interne, Jet Aviation peut aménager une cabine de 787 sans modifier la structure du fuselage, évitant ainsi des interventions longues et coûteuses. *« Nous sommes ravis de réaliser notre deuxième aménagement intérieur de 787 à Bâle »,* a déclaré Neil Boyle, senior vice président de l'aménagement chez Jet Aviation.



TAG Aviation Asia to open a business terminal in Macau

TAG Aviation Asia will operate a new terminal (FBO) at Macau International Airport. The Hong Kong-based operator has agreed to a six-year concession agreement with the Macau Airport Authority to provide a full service, 24 hours a day, 7 days a week. Macau remains TAG Aviation's first destination in the Asia-Pacific region. This agreement fully meets the operator's objectives of continuing to expand its business in this region. The FBO is expected to be operational in the fourth quarter of 2018. *«The Macao Business Terminal is a unique opportunity for TAG Aviation to continue to expand its global network. Macau is quickly becoming a destination of choice and the government fully supports the promotion of business aviation growth,»* said Erturk Yildiz, head of Macau's business terminal. The Macau complex will join TAG's full FBO network, which includes Farnborough, Geneva and Sion.

TAG Aviation Asia ouvre un terminal d'aviation d'affaires à Macao

TAG Aviation Asia exploitera dès le quatrième trimestre 2018 un nouveau terminal (FBO) sur l'aéroport international de Macao. L'opérateur, basé à Hong Kong, a conclu un accord de concession de six ans avec l'autorité aéroportuaire de Macao afin de fournir un service complet, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 sur cette plate-forme qui demeure la première destination pour les utilisateurs d'aviation d'affaires de la région. Cet accord est en pleine adéquation avec les objectifs de TAG Aviation Asia qui souhaite se développer pour répondre à la croissance continue de cette activité dans la région Asie-Pacifique. *« Le terminal d'affaires de Macao est une occasion unique pour TAG Aviation de continuer à étendre son réseau mondial. Macao devient rapidement une destination de choix et le gouvernement soutient pleinement la promotion de la croissance de l'aviation d'affaires »,* a déclaré Erturk Yildiz, responsable du terminal d'aviation d'affaires de Macao. Le terminal de Macao rejoint le réseau international de FBO de TAG Aviation qui comprend déjà Genève, Farnborough, et Sion.





Agreement between Rockwell Collins and Comlux

During the Ebase show, Rockwell Collins and Comlux have signed a general agreement in which Rockwell Collins will provide its customers with a full range of products. In addition to avionics, Rockwell Collins is committed to offering cabin management, content and entertainment options, seating, lighting, kitchen products and connectivity via ARINC DirectSM systems. Engineering work on the first two aircraft awarded under this five-year agreement is underway. Products from the entire portfolio have been selected for an upgrade to a first BBJ MAX by Comlux America at its Indianapolis-based facility.

«With our agreement and exclusive access to Rockwell Collins' broad product portfolio, we can optimize cabin layout cycles and achieve operational balance without compromising the design and elegance of our cabins. We are able to provide cost-effective solutions in cabin technology, warranty and spare parts, and ensure that our customers receive the best handling throughout the life cycle of their aircraft, and not just in the development work,» says Scott Meyer, CEO of Comlux Completion in a press release.

In return, Rockwell Collins will have the opportunity to provide solutions for all refurbishment and cabin upgrade projects at Comlux, and will also have access to its charter fleet to validate the design, get feedback from crew and passengers and for the certification of new products.

Accord entre Rockwell Collins et Comlux

Durant le salon de l'Ebase, Rockwell Collins et Comlux ont signé un accord général par lequel Rockwell Collins fournira à ses clients (à qui ???) une gamme complète de produits. Outre l'avionique, Rockwell Collins s'engage en effet à proposer la gestion de cabine, les options de contenu et de divertissement à bord, les sièges, l'éclairage, les équipements de cuisine, ainsi que la connectivité via les systèmes ARINC DirectSM. Les travaux d'ingénierie sur les deux premiers avions attribués dans le cadre de cette entente de cinq ans sont en cours. Les produits de l'ensemble du portefeuille ont été sélectionnés pour la mise à niveau d'un aménagement sur un premier BBJ MAX par Comlux America au sein de ses installations basées à Indianapolis.

« Grâce à notre accord et à l'accès exclusif au vaste portefeuille de produits de Rockwell Collins, nous pouvons optimiser les cycles d'aménagement de cabine et trouver un équilibre opérationnel sans compromettre le design et le niveau d'élégance de nos cabines. Nous sommes en mesure de fournir des solutions rentables en termes de technologie appliquée en cabine, de garantie et de pièces de rechange, et nous nous assurons que nos clients bénéficient de son meilleur traitement tout au long du cycle de vie de leur avion, et pas seulement lors des travaux d'aménagement », détaille Scott Meyer, p-dg de Comlux Completion

En retour, Rockwell Collins fournira des solutions pour tous les projets de remise en état et de modernisation de cabine auprès de Comlux et aura également accès à sa flotte de charters pour valider la conception, obtenir les commentaires de l'équipage et des passagers et pour la certification de nouveaux produits.



Falcon Aviation plans to open new hangar at Dubai World City site

Falcon Aviation presented during the Ebace its new maintenance center at Al Maktoum DWC International Airport. The new Falcon Aviation facilities are under construction on a 24,000 m² plot that can accommodate up to four single-aisle Boeing BBJ / Airbus ACJ aircraft. It includes workshops, a cleaning area, offices and a 13,000 m² parking. Falcon Aviation maintains its own fleet of business jets and helicopters at its facilities at Al Bateen Airport in Abu Dhabi and this new Dubai base is built primarily for third-party customers.

Falcon Aviation is already in discussion with existing and potential customers to develop its maintenance and repair business (MRO-Maintenance, Repair & Overhaul).

«Our goal during Ebace was to meet the aircraft manufacturers to see how we could support them, and also operators, by adding other types of aircraft to our capabilities,» said Captain Raman Oberoi, COO of Falcon Aviation. Falcon Aviation's new facility, which has been under construction for 12 months, is at the heart of its long-term global strategy to establish a «one-stop-shop for MRO services» in the region. In addition to the construction of these new infrastructures, Falcon Aviation plans to hire a large number of qualified personnel to support the group's growth on the DWC site.

Falcon Aviation prévoit l'ouverture d'un nouveau hangar sur le site de Dubaï World City

Falcon Aviation a présenté durant l'Ebace son nouveau centre de maintenance situé sur l'aéroport international d'Al Maktoum DWC. Ces nouvelles installations sont en cours de construction sur un terrain de 24 000 m² qui pourra accueillir jusqu'à quatre avions monocouloirs de type Boeing BBJ / Airbus ACJ. Elles comprennent des ateliers, une aire de nettoyage, des bureaux, ainsi qu'un parc de stationnement de 13 000 m². Falcon Aviation maintient sa propre flotte d'avions d'affaires et d'hélicoptères dans ses installations sur l'aéroport Al Bateen d'Abu Dhabi, et cette nouvelle base de Dubaï est principalement destinée à des clients tiers.

Falcon Aviation discute déjà avec des clients existants et potentiels pour développer son activité de maintenance et de réparation (MRO – Maintenance, Repair & Overhaul).

« Notre objectif durant Ebace a été de rencontrer non seulement les constructeurs pour voir comment nous pouvons les assister, mais également les exploitants, en ajoutant d'autres types d'avions à nos capacités », a indiqué le capitaine Raman Oberoi, directeur des opérations de Falcon Aviation. La nouvelle installation, en construction depuis 12 mois, est au cœur de la stratégie globale à long terme de Falcon Aviation qui vise à mettre en place un « guichet unique de services de MRO » dans la région. Outre la construction de ces nouvelles infrastructures, Falcon Aviation prévoit l'embauche de nombreux personnels qualifiés pour accompagner la croissance du groupe sur le site de Dubaï.





EBACE 2018: THE UNEXPECTED FROM BOMBARDIER

The 2018 edition of Ebace will remain above all marked by the passing of Serge Dassault, aged 93, the day before the opening of the show. Due to this, the entrepreneur will no doubt be remembered a little more in the world of business aviation, for which he had been one of the most ardent defenders and contributors throughout his career at the head of Dassault Aviation.



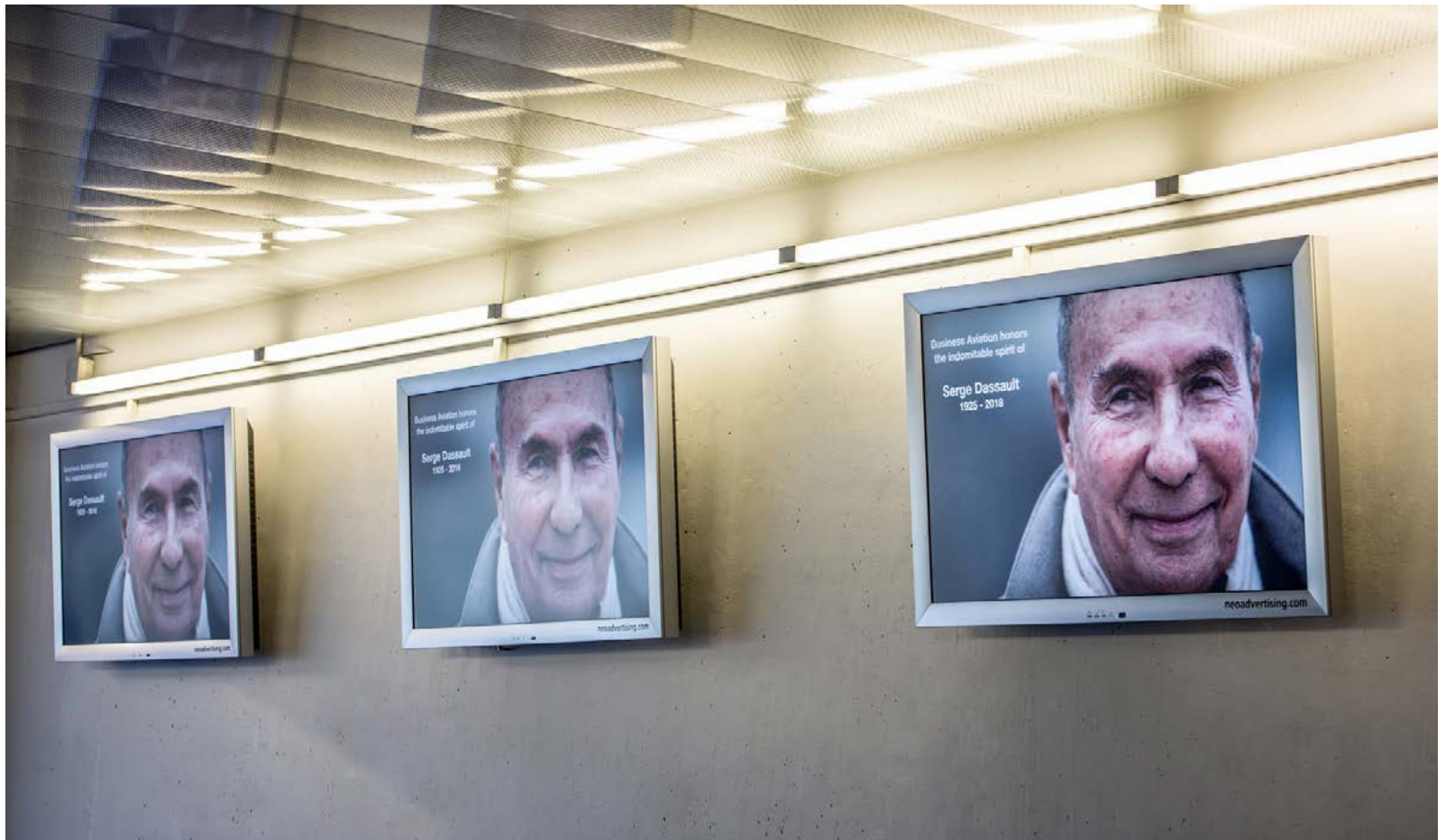
EBACE
2018 | GENEVA



EBACE 2018 : LES INATTENDUS DE BOMBARDIER

L'édition 2018 de l'Ebace restera avant tout marquée par la disparition, la veille de l'ouverture du salon, de Serge Dassault, à l'âge de 93 ans. Une manière sans doute pour l'entrepreneur de marquer un peu plus les esprits dans le monde de l'aviation d'affaires dont il avait été l'un des plus ardents défenseurs et contributeurs, durant toute sa carrière à la tête de Dassault Aviation.

par Frédéric Vergnères



©Dassault Aviation

It is logical that all the professionals paid him a heartfelt tribute during the opening ceremony of this essential business aviation event in Europe. Despite his passing, and a somewhat heavy atmosphere, the market as a whole showed signs of tangible recovery. More than 400 exhibitors made the trip from all over the world to present their know-how and 54 aircraft were displayed at the static exhibition.

The unanimity on a return of commercial exchanges was thus audible from operators as well as from manufacturers. The latter are beginning to take advantage of the decline in inventories on the second-hand market with prices revised upward on some second-hand models that have become rare. Indeed, we have seen in recent months a rare demand for some aircraft such as the Falcon 7X, making the tri-jet a plane difficult to find on the second-hand market. And de facto a cost reviewed upwards where at the same time the intermediate sector still knows no real recovery. This observation obviously benefits brokers, who confirm that at the moment *«light and high-end sectors are booming.»* According to Embraer, 9.1% of the world's fleet was for sale on the second-hand market in the first quarter of 2018, compared with 10% last year for the same period. At the same time, the Brazilian manufacturer has announced a 17% increase in market transactions on these aircraft in the first quarter of this year.

C'est en toute logique que l'ensemble des professionnels ont rendu un vibrant hommage à Serge Dassault, lors de la cérémonie d'ouverture de cet événement incontournable de l'aviation d'affaires en Europe. Malgré sa disparition, et une atmosphère quelque peu pesante, l'ensemble du marché a montré des signes tangibles de reprise. Plus de 400 exposants du monde entier ont ainsi fait le déplacement pour présenter leur savoir faire ; et 54 appareils, cette année, étaient visibles sur l'aire d'exposition statique.

L'unanimité sur un retour des échanges commerciaux était donc de mise, aussi bien du côté des opérateurs que des constructeurs. Ces derniers commencent en effet à profiter de la baisse des stocks sur le marché de seconde main, avec des prix revus à la hausse sur certains modèles d'occasion devenus rares. En effet, certains appareils comme le Falcon 7X, ont connu ces derniers mois un engouement inédit, faisant du triréacteur un avion difficile à trouver sur le marché de l'occasion. Et, de facto, une cote revue à la hausse là où, parallèlement, le segment intermédiaire ne connaît toujours pas de reprise franche. Ce constat profite bien évidemment aux courtiers, qui confirment qu'à l'heure actuelle, *« les segment légers et haut de gamme sont en plein essor »*. Selon Embraer, 9,1 % de la flotte mondiale était à vendre sur le marché de l'occasion au premier trimestre de 2018, contre 10 % l'an passé, à la même période. Dans le même temps, le constructeur brésilien a annoncé une augmentation des transactions de 17 % sur ces appareils au premier trimestre de l'année en cours.



© Matthieu Douhaire

5500, 6500 AND 7500

With its strong sales figures and a market potentially focused on high-end, Bombardier has created a surprise by revealing not one but three new products in the Global range. The Canadian aircraft manufacturer has secretly developed two new versions based on its existing Global 5000 and 6000 bases, renaming them Global 5500 and 6500, which will be available on the market as of 2019. However, Bombardier indicated that these new versions will be inserted on the assembly lines of the 5000 and 6000 versions indicating by the same that they will preserve the original versions in the catalog in order to extend its offer.

Beyond the marketing aspect, these models benefit from an autonomy extension of 500 and 600 nm (926 and 1111 km respectively). These new performances have reaped the benefits of a brand-new wing specially developed to meet the aircraft manufacturer's new requirements and the adoption of a brand-new engine built by Rolls-Royce, the Pearl. This combination resulted in a 13% gain over previous versions. These aircraft will be able to fly at Mach 0.85 with eight passengers on board and a distance of 5,700 nm for the Global 5500 and 6,600 nm for the 6500. The latter, whose first prototype was on show the day before the opening during an event to unveil the aircraft, will also adopt, like the 5500, the Vision Flight Deck avionics with a new architecture and a fiber optic connectivity system. Both will be equipped with a brand-new cabin designed around the nuage seat specially developed for the Global 7000.

5500, 6500 ET 7500

Fort de ces chiffres et porté par un marché potentiellement axé sur le haut de gamme, Bombardier a créé la surprise en dévoilant, non pas une, mais trois nouveautés sur la gamme Global. L'avionneur canadien a ainsi développé en secret deux nouvelles versions sur les bases existantes de Global 5000 et 6000 en les renommant Global 5500 et 6500. Ils seront disponibles sur le marché à compter de 2019. Bombardier a cependant indiqué que ces nouvelles versions viendront s'intercaler sur les lignes d'assemblage des versions 5000 et 6000, indiquant par là-même conserver les versions d'origine au catalogue, et ce afin d'étendre son offre.

Au-delà l'aspect marketing, ces modèles profitent d'une autonomie accrue, respectivement, de 500 et 600 nm (926 et 1111 km). Ces nouvelles performances sont à mettre au bénéfice d'une toute nouvelle voilure spécialement développée pour répondre aux exigences recherchées par l'avionneur et d'un nouveau moteur construit par Rolls-Royce, le Pearl. Cette combinaison a permis un gain de 13 % par rapport aux versions précédentes. Ces appareils pourront ainsi voler à Mach 0,85 avec huit passagers à bord sur une distance de 5 700 nm pour le Global 5500, et 6 600 nm pour le 6500. Ce dernier, dont le premier prototype était visible la veille de l'ouverture du salon, lors d'une soirée de présentation de l'appareil, adoptera également, tout comme le 5500, l'avionique Vision Flight Deck dotée d'une nouvelle architecture, ainsi qu'un système de connectique par fibre optique. Tous deux se verront équipés d'une toute nouvelle cabine conçue autour du siège « nuage » spécialement développé pour le Global 7000.



©Matthieu Douhaire

The latter, whose program is still ongoing, takes the new denomination 7500. Third novelty announced by Bombardier during the show, this new version, which resembles the two previous, highlights the new performance of the 7000 found during the program test. The 7500 will have a range of 7,700 nm (14,260 km) against 7,400 (13,700 km) initially planned for. The new aircraft is expected to enter service in the second half of the year after certification testing and the end of flight tests, which allowed the five prototypes to complete more than 2,000 flight hours. In addition to its new range, the Global 7500 also has new landing and take-off performances that should enable it to be certified at London City Airport.

With these three novelties and a strong catalog of five aircraft the Canadian manufacturer plans to flood the very high-end market. But given some elements presented to the press, one question remains: will the Global 8000 be born? For the moment, Bombardier remains discreet on the subject and has not given any information on the program's progress. It is therefore likely that the aircraft manufacturer, if it does not abandon the project, will give itself some time to measure the impact of its new range on the market before a real decision is made. Same for the Learjet range. After stopping the Learjet 85 program in 2015, Bombardier continues to drive the brand with only two models, the Learjet 70 and 75. But for how much longer? Because with 14 deliveries in 2017, the production of both models continues to decline year-on-year. For now, if the Canadian does not seem determined to launch a new program to relaunch the range, it has instead indicated that it has reorganized its teams to develop sales in the second-hand market where there is a large fleet of Learjets, all models combined.

Celui-ci, dont le programme est toujours en cours, prend la dénomination 7500. Troisième nouveauté annoncée chez Bombardier durant le salon : cette nouvelle version, à l'image des deux précédentes, met en évidence les nouvelles performances du 7000 constatées durant le programme d'essais. Le 7500 aura une distance franchissable de 7 700 nm (14 260 km), contre celle de 7 400 (13 700 km) initialement prévue. Le Global 7500 devrait entrer en service dès sa certification attendue dans la seconde moitié de l'année 2018 ??? à l'issue d'un programme d'essais en vol de 2000 heures impliquant cinq prototypes. Outre sa nouvelle autonomie, le Global 7500 dispose également de nouvelles performances d'atterrissage et de décollage qui devraient lui permettre d'être certifié sur l'aéroport de Londres-City.

Fort de ces trois nouveautés et d'un catalogue composé de cinq machines, le constructeur canadien envisage d'inonder le marché du très haut de gamme. Mais au vu de certains éléments présentés à la presse, une question demeure : le Global 8000 verra-t-il le jour? Pour l'heure, Bombardier reste discret sur le sujet et ne livre pas d'informations sur l'avancée du programme. Il est donc probable que l'avionneur, s'il n'abandonne pas le projet, se laisse un peu de temps pour mesurer les retombées de sa nouvelle gamme sur le marché avant une réelle prise de décision. Idem pour la gamme Learjet. Après l'arrêt du programme Learjet 85 en 2015, Bombardier continue à faire vivre la marque avec seulement deux modèles, les Learjet 70 et 75. Mais pour combien de temps encore? Car avec 14 livraisons en 2017, la production des deux modèles ne cesse de reculer chaque année. Pour l'heure, si le Canadien ne semble pas résolu à lancer un nouveau programme pour stimuler la gamme, il indique en revanche avoir réorganisé ses équipes, afin de développer les ventes sur le marché de l'occasion où se concentre une flotte importante de Learjets, tous modèles confondus.



© Rolls Royce plc

ROLLS-ROYCE LAUNCHES THE PEARL

The announcement of the launch of the Global 5500 and 6500 gave Rolls-Royce the opportunity to unveil its new Pearl engine. The latter is a derivative of the technology demonstrator Advance2 from the Rolls-Royce BR710 mounted on the Global Express. According to the engine manufacturer, the Pearl 15 will provide up to 125 pounds of thrust (ISA +15), thanks to the development of a new engine block. Despite a take-off boost up to 9% higher than that of the BR700, the engine will be quieter by 2 decibels and operators will benefit from a 7% improvement in specific fuel consumption. At the same time, the Pearl is reported to have one of the lowest CO2 emissions in its class.

Developed in the Dahlewitz center, Germany, this new engine has already been the subject of a comprehensive test program and received the AESA - European Aviation Safety Agency - certification on 28 February 2018 and is currently conducting flight tests at the Canadian aircraft manufacturer's test facility in Wichita, Kansas, to support the planned entry into service of both aircraft by the end of 2019.

ROLLS-ROYCE LANCE LE PEARL

L'annonce du lancement des Global 5500 et 6500 a donné l'occasion à Rolls-Royce de dévoiler son nouveau moteur Pearl. Ce dernier est un dérivé du démonstrateur technologique Advance2 issu du Rolls-Royce BR710 monté sur le Global Express. Selon le motoriste, le Pearl 15 fournira jusqu'à 15 125 livres de poussée (ISA +15), grâce au développement d'un nouveau bloc réacteur. Malgré une poussée au décollage jusqu'à 9 % supérieure à celle du BR700, le moteur sera plus silencieux de 2 décibels et les exploitants bénéficieront d'une amélioration de 7 % de la consommation spécifique de carburant. Parallèlement, le Pearl est annoncé comme ayant l'un des taux d'émissions de CO2 les plus bas de sa catégorie.

Développée au centre de Dahlewitz, en Allemagne, cette nouvelle motorisation a d'ores et déjà fait l'objet d'un programme d'essais complet et a reçu la certification AESA - Agence européenne de la sécurité aérienne - le 28 février 2018. elle réalise actuellement des d'essais en vol au centre d'essais de l'avionneur canadien à Wichita, au Kansas, afin d'appuyer la mise en service des deux appareils prévue à la fin de 2019.



©Matthieu Douhaire

HONDAJET LAUNCHES THE ELITE VERSION

Go further. This seems to be the motto of HondaJet who unveiled the Elite version of HA-420 during the static expo. The company, whose development began in 2016, led Honda to boost the performance of its twin-jet engine to give it a second wind on the market. The Elite version is characterized by a gain of 17% autonomy (more than 396 km) compared to the initial version thanks to a reassessment of the aerodynamics in particular, according to the creator and CEO of HondaJet, Michimasa Fujino. The new model can travel a distance of 1437 nm (2661 km). In addition to performance, Honda has been striving to reduce cabin noise. To do this, the manufacturer perforated the engine pods at their entrance with the effect of reducing the sound footprint on high frequencies and at the same time reducing the thickness of the insulation located between the fuselage and the cabin panel. As a consequence, the aircraft's weight has increased significantly which allowed the aircraft manufacturer to distribute a score of transducers for a particularly good sound quality. The system adjusts de facto to ambient noise but also depending on the playback source. HondaJet has also upgraded its avionics system to include additional features for performance management stability optimization and protection systems to improve flight safety. With its new aircraft certified by the EASA - European Aviation Safety Agency - and the FAA - Federal Aviation Administration - the aircraft manufacturer offers a new combination of colors for the optional liveries, Steel Blue, Monarch Orange and Ruby Red. If the first deliveries should occur in August, the manufacturer also indicates that some options available on the Elite version will be available by retrofit on the initial version of the HA-420.

HONDAJET LANCE LA VERSION ELITE

Aller plus loin. Tel semble être la devise de HondaJet qui a dévoilé la version Elite du HA-420 sur l'exposition statique. Son développement a démarré en 2016. Elle a conduit Honda à relever les performances de son biréacteur afin de lui donner un second souffle. La version Elite se caractérise par gain de 17 % d'autonomie (soit plus de 396 km) par rapport à la version initiale grâce, notamment, selon le créateur et dirigeant de HondaJet, Michimasa Fujino, à une réévaluation de l'aérodynamique. Le nouveau modèle peut ainsi franchir 1 437 nm (2 661 km). Outre l'amélioration des performances, Honda s'est efforcé de diminuer le bruit en cabine. Pour ce faire, le constructeur a perforé l'entrée des nacelles moteur pour réduire l'empreinte sonore sur les hautes fréquences. Dans le même temps l'épaisseur de l'isolation située entre le fuselage et le panneau de cabine a été réduite conduisant à un gain de poids non négligeable qui a permis à l'avionneur de répartir une vingtaine de transducteurs pour une qualité sonore particulièrement performante. Le système s'ajuste de facto aux bruit ambiants, mais également en fonction de la source de lecture. HondaJet a également opté pour une refonte de son système avionique en y intégrant des fonctions supplémentaires pour la gestion des performances, l'optimisation des systèmes de stabilité et de protection afin d'améliorer la sécurité des vols. Avec son nouvel appareil certifié par l'AESA européenne et la FAA américaine, l'avionneur offre une nouvelle combinaison de teintes pour les livrées en option, bleu acier, orange monarque et rouge rubis. Les premières livraisons devraient intervenir dès le mois d'août 2018 (????). Le constructeur indique par ailleurs que certaines options disponibles sur la version Elite seront disponibles par retrofit sur la version initiale du HA-420.



THE PC-24 MAKES ITS DEBUT ON THE MARKET

After a start of the year marked by the first delivery of its PC-24, Pilatus announced the first feedback from its customers and in particular the first operator of the PlaneSense aircraft based in the United States. The latter has already completed more than 300 hours of flights and the first returns are excellent, especially in terms of flight characteristics and reliability. With its first encouraging feedback, the aircraft manufacturer said it should reopen the order book before the end of the year and deliver 23 aircraft this year. Among these, the aircraft manufacturer plans to deliver two aircraft to Jetfly, one for the Swiss government and one MEDEVAC version for the Australian company Royal Flying Doctor. In parallel with this feedback, Pilatus announced the delivery during the show of a PC-24 to Brabair, a Helvetican operator based in Montreux.

LE PC-24 FAIT SES DÉBUTS SUR LE MARCHÉ

Après un début d'année marqué par les premières livraisons de son PC-24, Pilatus a fait part des premiers retours d'expérience de ses clients, notamment du premier exploitant de l'appareil, PlaneSense, basé aux Etats-Unis. Ce dernier a déjà réalisé plus de 300 heures de vol et les premiers retours sont excellents, tant au niveau des caractéristiques de vol de l'appareil que de sa fiabilité. Fort des ces constatations encourageantes, l'avionneur indique qu'il devrait réouvrir le carnet de commandes avant la fin d'année et livrer 23 appareils en 2018, dont deux appareils destinés à Jetfly, un au gouvernement suisse ainsi qu'une version MEDEVAC à la compagnie australienne Royal Flying Doctor. Durant le salon, un PC-24 a par ailleurs été livré à Brabair, un opérateur helvète basé à Montreux.



©Matthieu Douhaire

FALCONEYE REVOLUTION AT DASSAULT

Despite the tragic announcement of the death of its leader, Dassault Aviation did not miss the opportunity to remind those present that it remains one of the leaders in the business aviation sector. The setbacks of the Falcon 5X are indeed behind them and Eric Trappier, CEO of Dassault Aviation, was particularly confident about its range, including its future jet announced last February, the 6X, but also about the current market. On this last point, the leader also wanted to recall that *«the market climate surrounding the introduction of the Falcon 6X is very different from the conditions that prevailed when the 2017 Ebace press conference was held»* before adding that *«We have seen a complete recovery in the pre-owned segment, a traditional sign of market health in our industry. An excellent example is the Falcon 7X, where used stocks have fallen sharply, thanks to strong demand around the world and particularly in the Asia / Pacific region, where operators had so far shown little or no interest in second-hand aircraft»*. The CEO also showed signs of confidence when resuming sales on new aircraft and especially on *«the American continent where our industry benefits from the recent federal tax reform. We still face very aggressive pricing from some OEMs, but our Falcon models, especially the Falcon 2000LXS and 900LX, continue to be successful with US customers.»* Concerning Europe, Eric Trappier indicates that *«the situation remains heterogeneous, with a low demand in the countries of southern Europe and a stronger activity in the North of the continent, where in particular the 8X enjoys a good return»* and *«strong signs of interest for the 6X»*. Despite the arrival of the 8X, Dassault Aviation confirms the interest of the global market for its Falcon 7X since the latter would benefit from *«a solid order book until the 4th quarter of 2019»*.

RÉVOLUTION FALCONEYE CHEZ DASSAULT AVIATION

Malgré l'annonce tragique du décès de son dirigeant, Dassault Aviation n'a pas perdu l'occasion de rappeler qu'il demeure l'un des leaders sur le secteur de l'aviation d'affaires. Les déboires du Falcon 5X sont bel et bien derrière et Eric Trappier, président directeur général de Dassault Aviation, s'est montré particulièrement confiant en l'avenir de sa gamme, y compris pour son futur biréacteur annoncé en février dernier, le 6X, mais également en ce qui concerne le marché actuel. Sur ce dernier point, le PDG de Dassault Aviation a tenu à rappeler que *« le climat du marché entourant l'introduction du Falcon 6X est très différent des conditions qui prévalaient lors de la conférence de presse de 2017 à Ebace »*, avant d'ajouter que *« nous avons assisté à une reprise complète dans le segment des avions d'occasion, signe traditionnel de la santé du marché dans notre industrie. Un excellent exemple est le Falcon 7X, pour lequel les stocks d'occasion ont nettement diminué, grâce à une forte demande en provenance du monde entier, et en particulier de la région Asie-Pacifique, où les opérateurs n'avaient jusqu'alors montré que peu ou pas d'intérêt pour les avions d'occasion »*. Eric Trappier a également envoyé des signes de confiance quant à la reprise des ventes d'appareils neufs, notamment sur *« le continent américain où notre industrie profite de la récente réforme fiscale fédérale. Nous sommes toujours confrontés à des prix très agressifs de la part de certains équipementiers, mais nos modèles Falcon, en particulier les Falcon 2000LXS et 900LX, continuent à rencontrer le succès auprès des clients américains »*. Concernant l'Europe, Eric Trappier indique que *« la situation reste hétérogène, avec une demande faible dans les pays du sud de l'Europe et une activité plus forte dans le nord du continent, où le 8X, entre autres, bénéficie d'un bon retour »* et des *« des signes forts d'intérêt pour le 6X »*.



©Matthieu Douhaire

The aircraft manufacturer can also count on the para-public and military market with the enthusiasm of its Falcon range for multi-mission aircraft. Like the sale of a fifth Falcon 2000 maritime surveillance with the Japanese Coast Guard and the delivery of two aircraft to South Korea and a Falcon 2000 to the German Aerospace Center (DLR).

Dassault Aviation obviously counts on the French market in this sector with the various contracts awarded for the purchase of at least seven maritime surveillance Falcon 2000, and the acquisition of aircraft for the future needs of the French Air Force in terms of electronic intelligence aircraft.

Backed by a market on the up and a well-developed range, Dassault Aviation is nonetheless a technological precursor and in particular with the FalconEye system, the first head-up display to combine in a single view the synthetic mapping of the ground based on databases and images of thermal and low-light cameras. The latter is expected to undergo a new update and allow Falcon 8X operators to perform a precision approach in bad weather conditions on airfields without ground navigation equipment, to a decision height of 100 feet. *«This will significantly increase the number of airports the aircraft can serve in poor weather conditions,» says Dassault Aviation. This new capacity has recently been validated after an intense joint FAA / EASA certification campaign and will, according to the aircraft manufacturer, be «introduced on the market before the end of the year».*

Malgré l'arrivée du 8X, Dassault Aviation confirme l'intérêt du marché mondial pour son Falcon 7X, puisque ce dernier bénéficierait « d'un carnet de commandes solide jusqu'au quatrième trimestre de 2019 ». L'avionneur peut également compter sur les marchés para public et militaire, avec l'engouement de sa gamme Falcon pour les appareils multimissions. A l'image de la vente d'un cinquième Falcon 2000 de surveillance maritime auprès de la Garde côtière japonaise et la livraison de deux appareils à la Corée du Sud, ainsi que d'un Falcon 2000 destiné au Centre allemand de recherche aéronautique et spatiale – le DLR. Le constructeur au trèfle compte aussi sur le marché hexagonal, avec les différents contrats passés pour l'achat d'au moins sept Falcon 2000 de surveillance maritime et l'acquisition d'appareils pour les besoins futurs de l'armée de l'Air française en matière d'avions de renseignement électronique.

Fort d'un marché en rebond et d'une gamme bien étoffée, Dassault Aviation n'en demeure pas moins un précurseur technologique, notamment avec le système FalconEye, premier affichage tête haute à combiner en une seule vue la cartographie synthétique du terrain fondée sur des bases de données et les images de caméras thermiques et à faible luminosité. Ce système sera mis à jour pour permettre au Falcon 8X d'effectuer des approches de précision par mauvais temps sur des aérodromes dépourvus d'aides à la navigation au sol, jusqu'à une hauteur de décision de 100 pieds, *« ce qui augmentera considérablement le nombre d'aéroports que l'avion peut desservir dans de mauvaises conditions météorologiques »*, souligne Dassault Aviation. Cette nouvelle capacité a récemment été validée après une campagne intense de certification conjointe FAA/AESA et sera, selon l'avionneur, *« introduite sur le marché avant la fin de l'année »*.



©Piaggio

PIAGGIO RELAUNCHES THE EVO

Renato Vaghi, CEO of Piaggio Aerospace, presented a recovery plan for the P.180 Avanti EVO during the event. Launched in 2014, this version, third iteration of the P.180, had undergone some aerodynamic modifications to gain speed but also autonomy with the adaptation of an optional additional tank. Despite this «*update*», sales of the aircraft have continued to collapse. To counter this setback, the Italian firm, which is wholly owned by the conglomerate of Abu Dhabi, Mubadal, has developed in parallel its aircraft in «*droned*» version, the P.1HH Hammerhead. Here again, the expected success was not met with the crash of the prototype aircraft in 2016. Despite this bad experience Piaggio Aerospace presented a new restructuring plan of € 225 million. The latter, spread over five years, provides for the revival of bi-turbo propeller production and ramping up production rates with a return to profits in 2021. To achieve this result, Piaggio Aerospace relies on new sales confirmed by Renato Viaghi who announced they have a backlog of 12 P.180 Evo and eight P.1 HH Hammerhead. In fact, the Villanova d'Albenga plant in Italy, with a capacity of 60 machines per year, is expected to produce eight aircraft from its production lines in 2018. A rate which, according to the plan of action of the aircraft manufacturer, will allow it to increase to 12 machines in 2019, 16 in 2020 and 21 in 2021. In addition to the sale and production of the Evo, the investment made by the shareholder will support the current owners of the aircraft and give back signs of confidence in the market to stabilize the price of the aircraft during potential resales on the second-hand market.

Failing to present a new model on the market in the coming years, the manufacturer could nevertheless review the Evo's avionics and a new version of the Pratt & Whitney PT6A-66B engine currently installed on the aircraft.

PIAGGIO RELANCE L'EVO

Renato Vaghi, le président de Piaggio Aerospace, a présenté durant l'événement un plan de relance pour le P.180 Avanti EVO. Lancée en 2014, cette version, troisième itération du P.180, avait bénéficié de quelques modifications aérodynamiques afin de gagner en vitesse, mais également en autonomie avec l'adaptation d'un réservoir supplémentaire en option. Malgré cette «*mise à jour*», les ventes de l'appareil n'ont eu de cesse de s'effondrer. Pour contrer ce revers, la firme italienne, détenue à 100% par le conglomérat d'Abu Dhabi Mubadala, a développé en parallèle son appareil en version «*dronisée*», le P.1HH Hammerhead. Là encore, le succès escompté n'a pas été au rendez-vous avec, en prime, la perte du prototype de l'appareil en 2016. Malgré cette mauvaise passe, Piaggio Aerospace a présenté un nouveau plan de restructuration de 225 M d'€. Étala sur cinq ans, il prévoit la relance de la production du biturbopropulseur et la montée en puissance des cadences de production avec un retour des profits en 2021. Pour arriver à ce résultat, Piaggio Aerospace mise sur de nouvelles ventes confirmées par Renato Viaghi, qui a annoncé en effet disposer d'un carnet de commandes de 12 P.180 Evo et de huit P.1 HH Hammerhead. De fait, l'usine de Villanova d'Albenga, en Italie, dont la capacité est de 60 machines par an, devrait sortir des chaînes de production huit appareils en 2018. Une cadence qui, selon le plan d'action de l'avionneur, permettra de monter à 12 machines en 2019, 16 en 2020 et 21 en 2021. Outre la vente et la production de l'Evo, l'investissement consenti par l'actionnaire permettra de soutenir les actuels propriétaires de l'appareil et de redonner des signes de confiance sur le marché afin de stabiliser les prix de l'appareil lors des éventuels reventes sur le marché de la seconde main.

A défaut de présenter un nouveau modèle sur le marché dans les années à venir, l'industriel pourrait néanmoins revoir l'avionique de l'Evo et envisager une nouvelle version du moteur Pratt & Whitney PT6A-66B installé actuellement sur l'appareil.



©Matthieu Douaire

GULFSTREAM MANAGES A DELAY FOR THE G500

Present with its entire catalog on the parking of the static exhibition, Gulfstream has shown confidence when it comes to the FAA - Federal Aviation Administration – certification for its G500 before the end of the summer. Originally scheduled for entry into service in 2017, the G500 would indeed suffer from a problem with a supplier that does not meet the requirements of the EASA - European Air Safety Agreement, causing a slight shift from the initial delivery schedule. In addition, the aircraft manufacturer had to perform additional tests to meet the performance previously announced to the FAA. Among the tests carried out, including a flight in icy condition at high altitude realized by the fourth G500 prototypes, the latter can in fact to remain in flight for 11 hours and 12 minutes traveling 5,204 nm (9,638 km). The 300 hours of ice tests, required by the FAA for aircraft equipped with new engines, «will ensure that the G500, including its components and equipment, is perfectly reliable and functions properly even under extreme conditions» the aircraft manufacturer explained. With a strong performance of its aircraft, the Savannah manufacturer began a world tour with the pre-series prototype. The latter recorded more than 240 hours of flight time and more than 100,300 nm (185,755 km) over 69 flights to 41 airports in 21 countries. To date, the five G500 aircraft in the flight test program have accumulated more than 4,955 flight hours on more than 1,355 flights.

The G600, meanwhile, has recently completed the data collection that will be used by FlightSafety International for the completion of a full D-level motion simulator. The aircraft is currently undergoing mechanical system certification testing. The five G600 aircraft in the flight test program recorded more than 1,950 flight hours in more than 510 outings.

GULFSTREAM GÈRE LE RETARD DU G500

Présent avec l'ensemble des appareils de sa gamme sur le parking de l'exposition statique, Gulfstream s'est montré confiant quant à la certification FAA de son G500 avant la fin de l'été. Initialement prévu pour une entrée en service en 2017, le G500 aurait en effet pâti d'un problème avec un fournisseur ne répondant pas aux exigences AESA - Agence européenne de la sécurité aérienne – provoquant un léger décalage par rapport au calendrier de livraison initial. En outre, l'avionneur a dû réaliser des tests supplémentaires afin de répondre aux performances préalablement annoncées à la FAA. Parmi les tests effectués, un vol en conditions de givrage à haute altitude réalisé par le quatrième prototype du G500. Ce dernier est resté en vol pendant 11 heures et 12 minutes, parcourant 5 204 nm (9 638 km). Les 300 heures d'essais en conditions de givrage exigées par la FAA pour les avions équipés de nouveaux moteurs, « garantiront que le G500, y compris ses composants et ses équipements, est parfaitement fiable et fonctionne correctement, même en conditions extrêmes », souligne l'avionneur. Fort des performances de son appareil, le constructeur de Savannah a entamé un tour du monde avec le prototype de pré-série. Ce dernier a enregistré plus de 240 heures de vol et plus de 100 300 nm (185 755 km) au cours de 69 vols à destination de 41 aéroports dans 21 pays. À ce jour, les cinq appareils G500 du programme d'essais en vol ont accumulé plus de 4 955 heures de vol, sur plus de 1 355 rotations.

Le G600, quant à lui, a récemment terminé la collecte de données qui seront utilisées par FlightSafety International pour la réalisation d'un simulateur de mouvement complet de niveau D. L'avion fait actuellement l'objet d'essais de certification des systèmes mécaniques. Les cinq avions G600 du programme d'essais en vol ont enregistré plus de 1 950 heures de vol au cours de plus de 510 sorties.



©Cesena

STATE OF AFFAIRS FOR THE DENALI AND LONGITUDE

Despite a drop in deliveries two years running, the turboprop segment could once again take off. In any case, Textron Aviation, through Rob Scholl, Senior Vice President of Sales and Marketing, commented on the Denali program: *«The Denali is unlike any other aircraft in its class, both technologically and on the performance side. For this reason, we are seeing a lot of interest across Europe from not only piston engine owners seeking to access the upper range, but also from turboprop operators.»* Confident about the future of its aircraft and potential market, the Wichita aircraft manufacturer said it had produced the fuselage, the front part, the wings and the tail cone of the first three prototypes. At the same time, program engineers are focusing their efforts on testing the first flight test components, as well as static and fatigue tests on many of the modules. *«In the development of this aircraft, we combine proven processes used in the design and development of the latest Citation models»* Rob Scholl highlighted for the occasion. In fact, Textron Aviation indicates that it has integrated new automation and robotics technologies within production units, with the advantage, according to the manufacturer, of increasing quality and products across the entire production chain. Textron Aviation is maintaining its schedule and is still counting on a first flight at the beginning of 2019. In addition to the Denali, Textron Aviation has also indicated «to

ETATS DES LIEUX SUR LES DENALI ET LONGITUDE

Malgré une chute des livraisons pendant deux années consécutives, le segment des turbopropulseurs pourrait à nouveau reprendre des couleurs. C'est en tout cas le constat de Textron Aviation, par la voix de Rob Scholl, vice-président senior des ventes et du marketing, qui a fait un point sur le programme Denali : *« Le Denali ne ressemble à aucun autre avion de sa catégorie, tant sur le plan technologique que du côté des performances. Pour cette raison, nous notons un grand intérêt à travers toute l'Europe de la part non seulement de propriétaires d'appareils à pistons qui cherchent à accéder à la gamme supérieure, mais également des exploitants de turbopropulseurs »*. Confiant sur l'avenir de son appareil et de son marché potentiel, l'avionneur de Wichita a indiqué avoir réalisé la fabrication du fuselage, de la partie avant, des ailes et du cône de queue des trois premiers prototypes. Parallèlement, les ingénieurs du programme axent leurs travaux sur les essais des premiers éléments destinés aux essais en vol, ainsi que sur des tests statiques et de fatigue sur de nombreux modules. *« Dans le développement de cet avion, nous combinons des processus éprouvés utilisés dans la conception et le développement des derniers modèles de Citation »*, a souligné pour l'occasion Rob Scholl. Dans les faits, Textron Aviation indique avoir intégré de nouvelles technologies d'automatisation et de robotique au sein même des unités de



© Cessna

be in the final stretch before the certification of its Citation Longitude». The FAA - Federal Aviation Administration - which seems to have raised its level of requirements for the certification of new models, has forced the manufacturer to slightly delay the entry into service of its aircraft as indicated by Brad Thress, Vice President of Engineering at Textron Aviation: *«This is the most important certification process we have ever had to complete for a Citation. This level of requirement means that we will deliver an exceptionally verified aircraft.»* A total of five aircraft will have been used for the development of the Longitude program and more than 3,000 flight hours have been completed. The level of requirements noted by the authorities will have forced the manufacturer, in addition to the use of five aircraft, to bench test nearly 50 key elements to accelerate the tests, against 30 on the previous certification programs and the use of only three prototypes.

Earlier this year, the aircraft had completed a world tour of 31,000 nm (57,412 km), and a presentation in 12 countries including Sweden, France, Italy, Switzerland and the United Kingdom.

production, ayant pour avantage, selon l'industriel, d'augmenter la qualité des produits sur l'ensemble de la chaîne de montage. Textron Aviation maintient son planning et compte toujours sur un premier vol au début de 2019. Outre le Denali, Textron Aviation a également indiqué *« être dans la dernière ligne droite avant la certification du Citation Longitude »*. La FAA qui (semble avoir ???) rehaussé son niveau d'exigences pour la certification de nouveaux modèles, a obligé l'industriel à retarder légèrement l'entrée en service de son appareil, comme l'indique Brad Thress, vice-président de l'ingénierie chez Textron Aviation : *« Il s'agit du processus de certification le plus important jamais mené pour un Citation. Ce niveau d'exigence signifie que nous livrerons un avion exceptionnellement testé »*.

Pour cela le constructeur a ainsi dû utiliser cinq avions de développement, ayant effectué 3000 heures de vol, et passer au banc d'essais près de 50 éléments vitaux (contre trois avions et 30 éléments vitaux sur les programmes précédents).

Au début de l'année, le Longitude a effectué un tour du monde de 31 000 nm (57 412 km) pour être présenté dans 12 pays, dont la Suède, la France, l'Italie, la Suisse et le Royaume-Uni.



© Matthieu Delhaire

EMBRAER PRESENT WITH THE PHENOM 100EV

The Brazilian aircraft manufacturer presented for the first time at the Ebase show its Phenom 100EV launched in 2017. As a reminder, this improved version with a new G3000 avionics and engine performance revised upwards, follows the entry into service one year previously of the Phenom 300EV, a version of the jet which was also readjusted. With these two aircraft, Embraer still intends to maintain its position as «leader» in the light jet market with its Phenom 300 and maintain the balance on entry-level jets with the 100EV, especially against the HondaJet. Embraer is also confident, despite the slightly damp debut of the Legacy 450, especially on the old continent. European sales are clearly one of the main sources of revenue for the aircraft manufacturer behind the United States. Michael Amalfitano, President and CEO of the business aviation branch for the manufacturer, has unveiled that Embraer's fleet grew by 16% in five years in Europe with 224 aircraft in service. Meanwhile, the leader does not for the moment see a possible deterioration of the market on the continent in the face of the arrival of Brexit, but also trade restrictions imposed by the United States against the European market. In terms of global shipments, the Brazilian aircraft manufacturer even boasts a better year than 2017 with forecasts for 125 aircraft leaving the production chain.

EMBRAER PRÉSENT AVEC LE PHENOM 100EV

L'avionneur brésilien présentait pour la première fois son Phenom 100EV, lancé en 2017. Pour rappel, cette version améliorée, dotée d'une nouvelle avionique G3000 et de performances moteur revues à la hausse, fait suite à l'entrée en service, un an auparavant, du Phenom 300EV, version elle aussi réajustée du biréacteur. Avec ces deux appareils, Embraer compte toujours maintenir sa place de « leader » sur le marché des jets légers avec son Phenom 300 et maintenir l'équilibre sur celui des jets d'entrées de gamme avec le 100EV, notamment face au HondaJet. Embraer est également confiant, malgré des débuts en demi-teinte du Legacy 450, y compris sur le Vieux continent. Les ventes européennes restent à l'évidence l'une des principales sources de revenus pour l'avionneur, derrière les Etats-Unis. Michael Amalfitano, président directeur général de la branche aviation d'affaires du constructeur, a ainsi dévoilé que la flotte d'Embraer en Europe avait progressé de 16 % en cinq ans avec 224 appareils en service. Parallèlement, le dirigeant ne voit pas, pour l'heure, une possible dégradation du marché sur le continent face à l'arrivée du Brexit, ni de restrictions commerciales imposées par les Etats-Unis contre le marché Européen. Sur le plan des livraisons à l'échelle mondiale, l'avionneur brésilien se targue même d'une meilleure année que 2017, avec des prévisions pour la sortie de chaîne de 125 machines.



AERION GROWS CLOSER TO TAG AND SPARFELL & PARTNERS

At Ebase 2018, Aerion, which is planning the first flight of its AS2 supersonic business jet in 2023, named Sparfell & Partners, a specialist broker based in Geneva as a sales consultant for its aircraft. The future aircraft manufacturer also took advantage of the event to announce the appointment of two subsidiaries of TAG Aviation for the sale of the aircraft: TAG UK and TAG Asia. The UK-based entity will act as a business consultant in Europe, Africa and the Middle East. TAG Asia will be responsible for sales in China, Hong Kong and part of South West Asia.

AERION SE RAPPROCHE DE TAG ET DE SPARFELL & PARTNERS

Durant le salon, Aerion, qui prévoit le premier vol de son avion d'affaires supersonique AS2 en 2023, a nommé Sparfell & Partners, courtier spécialisé basé à Genève, comme consultant des ventes de son appareil. Le futur avionneur a également profité de l'événement pour annoncer la nomination de deux filiales de TAG Aviation pour la vente de l'appareil : TAG UK et TAG Asia. L'entité basée au Royaume-Uni agira en tant que consultant commercial en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient. TAG Asia aura pour sa part la responsabilité des ventes en Chine, à Hong-Kong et dans une partie de l'Asie du sud-ouest.



©Mathieu Douhaire

BOEING FILLS UP WITH ITS BBJ MAX

Boeing Business Jets (BBJ) said it had gained four new orders in 2018. This follows a particularly successful 2017 year for the aircraft manufacturer, which sold 16 aircraft. After a few years marked by the signs of sales at half mast, especially against its rival Airbus, Boeing returns to the market significantly. A recovery that according to Greg Laxton, Director of Boeing Business Jets, is mainly due to « *a trend for customers wanting a more spacious cabin and an aircraft with greater autonomy, resulting in de facto significant growth in the large cabin segment* ». Two of this year's new orders are for the BBJ MAX. The enthusiasm for its twin-engine business continues unabated and this sale adds to an order book of 19 aircraft.

BOEING FAIT LE PLEIN AVEC SON BBJ MAX

Boeing Business Jets (BBJ) a fait savoir qu'il avait remporté quatre nouvelles commandes en 2018. Celles-ci font suite à une année 2017 particulièrement fructueuse pour l'avionneur, au cours de laquelle il a vendu 16 appareils. Après plusieurs années marquées par des ventes en berne, notamment face à son concurrent Airbus, Boeing revient sur le marché de façon significative. Une reprise qui, selon Greg Laxton, directeur de Boeing Business Jets, est surtout due à « *un engouement des clients pour une cabine offrant plus d'espace et un appareil avec une plus grande autonomie, entraînant de facto une croissance significative dans le segment des grandes cabines* ». Deux des nouvelles commandes signées cette année concernent le BBJ MAX dont l'attractivité ne se dément pas. Cette vente s'ajoute à un carnet de commandes de 19 avions.



AIRBUS PRESENTS THE HARMONY

Airbus Corporate Jets (ACJ), which did not deliver any aircraft in 2017, intends to return to the race against its American competitor, Boeing. To achieve this, the European aircraft manufacturer is relying on a new cabin design concept called Harmony, which, according to the manufacturer, « combines the comfort and space of a large cabin with a function essential for long-term flights ». The Harmony concept is characterized by a design formed around concentric circles, « like ripples on a pond ». The cabin is based on the Airspace cabin brand of the Airbus family of airliners. Initially proposed for the new family ACJ330neo, this arrangement can also be suitable for other large Airbus carriers, such as the ACJ350 XWB.

For Sylvain Mariat, ACJ Creative Design Manager, « Harmony is a timeless and elegant design concept. We dared to break the conventions traditionally imposed on us as cabin designers. Our creativity must be unique to meet the needs of our customers, as befits a host who receives guests in their « world above the world » before adding « A holographic globe, showing the position of the aircraft, welcomes passengers from the entrance, turning to the left leads to the master bedroom, the office and the bathroom, while turning to the right leads to a spacious lounge with round tables which favour social interaction. »

AIRBUS PRÉSENTE L'HARMONY

Airbus Corporate Jets (ACJ) n'a livré aucun appareil en 2017. Mais il compte bien revenir dans la course face à son concurrent américain, Boeing. Pour ce faire, l'avionneur européen mise sur un nouveau concept d'aménagement de cabine dénommé Harmony. Selon le constructeur, cet aménagement « combine le confort et l'espace d'une cabine large avec une fonctionnalité essentielle aux vols de longue durée ». Le concept Harmony se caractérise par un design formé autour de cercles concentriques, « comme des ondulations sur un étang ». L'ensemble s'appuie sur la marque de cabine Airspace de la famille des avions de ligne Airbus. Initialement proposée pour la nouvelle famille ACJ330neo, cette configuration peut également convenir à d'autres gros porteurs Airbus, comme l'ACJ350 XWB.

Pour Sylvain Mariat, responsable du design créatif d'ACJ, « Harmony est un concept intemporel et élégant. Nous avons osé briser les conventions qui nous sont traditionnellement imposées en tant que concepteurs de cabine. Notre créativité doit être unique pour répondre aux besoins de nos clients, comme il convient à un hôte qui reçoit ses invités dans leur « monde au-dessus du monde », avant d'ajouter : « Un globe holographique, montrant la position de l'avion, accueille les passagers dès l'entrée. En tournant à gauche, on accède à la chambre principale, au bureau et à la salle de bain, tandis qu'en tournant à droite, on accède à un salon spacieux avec des tables rondes qui favorisent l'interaction sociale »

[Contributing
Expert]

Consultancy

Access to business aviation: a story of experts
L'accession à l'aviation d'affaires : une histoire d'experts

© Matthieu Douhaire

ARNAUD LOUVET
FLIGHT LEVEL BUSINESS CEO

The complexity of corporate aviation industry is no secret. From the first idea of thinking of its utilization, till its day-to-day operation, going through all the numerous steps to achieve it, a business aircraft is handled by different and sometimes mandatory stakeholders. But they all are necessary to the process of operating the aircraft.

This complexity is often an impediment for companies willing to take the course to corporate aviation, as well as for those who are already experienced in this kind of aviation. Keeping financial control on the different operations, rentals, ferry flights, crew trainings, taxes, handling, etc., turns out to be near impossible, with sometimes a feeling of excess, or even abuse.

Without an external and independent support, professionally recognized, it is indeed impossible for a CEO to achieve a detailed expertise on all stakeholders, their services, their fares.

As a lawyer acting in the sole interest of his client, or as a project ownership manager supervising the building of a house, this independent expert will supervise and protect aircraft owners' interests, by a thorough and active presence at every stage of the corporate aircraft project.

La complexité du monde de l'aviation d'entreprise n'est un secret pour personne. Depuis le simple fait de réfléchir à son utilisation jusqu'à son entrée en exploitation, en passant par les nombreuses étapes pour y parvenir, un avion d'affaires transite

entre les mains de différents acteurs, parfois incontournables, mais nécessaires au bon déroulement du processus de mise en service.

Ce cycle relativement complexe est souvent perçu comme un véritable frein pour les personnes désireuses de franchir le pas vers l'aviation d'entreprise, et même pour celles qui ont recours à ce mode de déplacement depuis déjà un certain temps. Le contrôle financier des différentes opérations (location, convoyage, formation des personnels navigants, taxes, etc.), se révèle quasi impossible. Il risque même de générer, par moments, un sentiment d'excès, voire d'abus. Il est en effet très difficile pour un chef d'entreprise d'obtenir une expertise détaillée sur tous les intervenants, (prestations, tarifs) sans une aide extérieure, indépendante et au professionnalisme reconnu. Tel un avocat agissant dans l'intérêt de son client, ou un maître d'ouvrage gérant les travaux de la construction d'une maison, cet expert indépendant supervisera et protégera les intérêts des propriétaires par une présence active et poussée lors des différentes étapes de la vie de leur avion.



However, using the services of consulting companies, like ours, is not only the sole prerogative of owners, it is also relevant to operators whether airlines or private companies.

Some of our customers are indeed airlines or private operators, with owners wishing to change their aircraft. They often do not have the time or in-house skills to produce a tailored comparative analysis, adjusted to the specific needs of their owners.

When we intervene in operational supervision, both operators and maintenance workshops finally perceive us both as a facilitator, and as a means to challenge their services to stay at the best standards of the industry.

For newcomers entering the growing club of corporate aviation, we meet their expectations and questions, with the following motto: *«Corporate aircraft: a tool for work and productivity at the service of the company and its profitability».*

Mais les services de ces sociétés de conseil, comme celles de Flight Level Business, ne renvoient pas aux seuls privilèges des propriétaires. Ils concernent également ceux des opérateurs, qu'ils soient compagnies aériennes ou transporteurs privés. En effet, ils manquent souvent de temps ou ne disposent pas des compétences en interne pour produire une analyse comparative, ajustée en fonction de leurs besoins spécifiques. Et lorsque Flight Level Business intervient en superviseur d'exploitation, aussi bien les opérateurs que les ateliers de maintenance perçoivent souvent ce conseiller comme un facilitateur. Une manière également pour eux de tester leurs prestations, afin de se conformer aux meilleurs standards de l'industrie. Pour les nouveaux entrants dans ce club grandissant de l'aviation d'affaires, les entreprises de conseil répondent à leurs attentes et interrogations, avec comme axe principal *« l'avion, un outil de travail et de productivité au service de l'entreprise et de sa rentabilité ».*

Comme on peut le constater, l'accès à l'aviation d'entreprise ne va pas de soi et amène à se poser plusieurs questions avant l'acquisition d'un appareil.



Is it relevant for me or my company to use corporate aircraft for our trips?

Knowing how to answer this question requires a personalized and detailed study of the specific needs of future users or of the company.

Which aircraft to choose? Would I need to put it in fleet list in an airline? Should I create a joint venture? For which annual budget?

As many a question to which one will have to answer before choosing the most suitable aircraft to his needs. On the range of aircraft that can best fulfill the conditions of its use defined above, which will be the best choice in the long term? The best investment in the prospect of resale within a 5-year time? Regarding the different operating schemes, they shall be tailored to the specific needs of each company. Localization, negotiations, pre-purchase inspection, discussions with manufacturers (chain monitoring), engine manufacturers, maintenance workshop; contact with salesmen, pilots, civil aviation... All matters on which an error will not forgive in terms of costs.

To whom do I turn to operate, maintain, shelter, fly and insure my plane?

Once again, the development of business aviation in recent years has brought different players on the market to answer this question. It can happen, alas, that some of them favor their own profitability instead of their customers' interest, who may end up confronting a real money pit, without any correct exit in short, medium or long term; or facing professionals, both judge and parties, who will be able to justify each cost, each intervention by technical explanations or detailed regulations beyond the scope of the CEO.

Entrusting the supervision of your aircraft to an independent expert will prove to be the safest and most durable solution.

Often, when the adventure happens for the better, using a first aircraft takes its owner to other markets, other horizons, necessitating then the purchase of a larger aircraft with better performances. Before starting the long process again, the first plane will have to be sold. How to ensure, at that moment, a profitable and balanced sale?

Rules change, people find themselves on the other side of the fence. Being accompanied for this operation will prove, here too, to be the safest solution. But it will be necessary to be sure that the interests of this interlocutor and those of the seller are closely linked.

Est-il pertinent pour moi ou pour ma société d'utiliser un avion d'entreprise pour nos déplacements ?

Savoir répondre à cette question nécessite une étude personnalisée et détaillée des besoins spécifiques des futurs utilisateurs ou de l'entreprise.

Quel avion pour mes besoins ? aurais-je besoin de le mettre en gestion en ligne de flotte dans une compagnie aérienne ? Devrais-je créer un GIE ? Pour quel budget annuel ?

Sur l'éventail des avions susceptibles de correspondre aux besoins préalablement et minutieusement identifiés, il faudra choisir celui qui répond à tous les critères en veillant à ce qu'il soit à la fois rentable à long terme et qu'il représente le meilleur investissement en vue d'une revente à cinq ans. Quant aux différents modes d'exploitation, ils devront être ajustés aux besoins spécifiques de chaque entreprise. Là aussi, il faudra bien évaluer les avantages et les inconvénients des différentes possibilités afin de trouver la meilleure solution possible, garante d'un d'un compromis équilibré.

Une fois le type d'avion déterminé, vers quel organisme me tourner pour trouver et acheter cet appareil ?

Le marché de l'aviation d'entreprise est vaste. Il va des constructeurs eux-mêmes jusqu'aux propriétaires privés, en passant par les courtiers et les compagnies d'aviation d'affaires. Savoir se tourner vers le bon interlocuteur demande une bonne connaissance de ce milieu.

Quelles sont les différentes étapes qui jalonnent l'achat de mon futur avion, jusqu'à son immatriculation ?

Localisation, négociations, inspection avant achat, dialogue avec les constructeurs (suivi sur chaîne), les motoristes, l'atelier de maintenance, le vendeur, les pilotes, les services officiels de l'aviation civile : autant de points sur lesquels l'erreur ne pardonne pas en termes de coûts.

Vers qui me tourner pour exploiter, entretenir, abriter, piloter et assurer mon avion ?

Encore une fois, le développement de l'aviation d'affaires, au cours de ces dernières années, a amené différents acteurs sur le marché susceptibles de répondre à cette question. Hélas, il peut arriver que certains d'entre eux privilégient leur propre rentabilité au détriment de celle de leurs clients, lesquels se retrouvent finalement en situation de devoir gérer un gouffre financier, sans issue raisonnable à court, moyen ou long terme, avec toujours en face d'eux des professionnels qui peuvent être à la fois juges et parties, qui justifient chaque coût, chaque intervention par des explications techniques ou réglementaires, complexes mais pas toujours pertinentes... Confier la supervision de son avion à un expert indépendant s'annonce donc être la solution la plus sûre et la plus pérenne.

Souvent, lorsque la démarche se déroule pour le mieux, l'utilisation du premier avion conduit son utilisateur vers

Although this short summary does not claim to fully detail the long process of using a business jet, it nevertheless reflects the dangers of wanting to venture alone.

In the United States and Europe, solutions do exist. But only the independence, the expertise and the professionalism of your interlocutor, in each domain, finally all related to each other, will give you the guarantee that your interests are protected and consolidated.

It is to answer all these questions that we, Flight Level Business, exist, with the permanent concern to represent the sole interests of our customers. As a result, some of our services, such as operating audits, may be billed on the one basis of really recorded gains. As an example, we just saved 174 000 euros on annual cost for a light jet owner, by changing the operator.

We are a team of aerospace professionals, with complementary jobs: pilots, engineers, maintenance specialists... All being convinced that our development is directly linked to the long-term trust of our customers, we are at your entire service.

d'autres marchés, d'autres horizons, rendant alors nécessaire l'achat d'un avion plus grand et plus performant. Avant de se réengager dans un long processus, il faudra revendre le premier avion, étape d'autant plus facile si celui-ci est déjà suivi par un professionnel.

Comment alors s'assurer d'une vente rentable et équilibrée ?

Les règles changent, les gens se retrouvent de l'autre côté de la barrière. Être accompagné pour cette opération se révélera, là aussi, être la solution la plus sûre. Mais il faudra confirmer que les intérêts de cet interlocuteur et ceux du vendeur sont étroitement liés.

Même si ce bref résumé n'a pas la prétention de détailler totalement le processus de l'utilisation d'un avion d'affaires, il met en garde néanmoins sur les dangers d'une démarche solitaire. Aux États-Unis et en Europe, des solutions existent. Mais seuls l'indépendance, l'expertise et le professionnalisme de votre interlocuteur, dans chaque domaine, finalement tous liés entre eux, pourront vous garantir que vos intérêts seront protégés et consolidés.

C'est pour répondre à l'ensemble de ces questions que Flight Level Business existe, avec la préoccupation permanente de représenter les intérêts de ses clients. Ainsi, certaines de nos prestations, tel que l'audit d'exploitation, peuvent être facturées en fonction des seuls gains réels constatés. Dernier exemple en date, un de nos clients, propriétaire d'un avion de la gamme Light Jet, a économisé 174 000 euros en année pleine, simplement en changeant d'opérateur. Une équipe de professionnels de l'aéronautique, aux métiers complémentaires – pilotes, ingénieurs, spécialistes de la maintenance –, œuvre pour que notre développement soit directement lié à la confiance que nous témoignent nos clients sur le long terme.



FLIGHT LEVEL BUSINESS

📍 35, rue de Guivry
77990 Le Mesnil-Amelot

☎ +33 177 624 307

✉ contact@flbusiness.fr

🌐 flbusiness.fr

[Contributing
Expert]

Catering

Focus on Raw Products
Privilégier les produits bruts

© Maison Nordique
© Matthieu Douhaire

KAMEL GUENDOUZI
LA MAISON NORDIQUE
CHIEF OPERATING OFFICER



In a time of business aviation marked by a hypercompetitive market, onboard service, and more particularly catering, has become a major issue for operators.

The meal time onboard flights, especially long-haul, remains undoubtedly a key element in the success of a flight. Nevertheless, this type of catering has long been characterized by a glaring lack of high-end services, with rare exceptions. Yet gastronomy and business aviation are a priori a marriage of convenience. But in fact, the challenge raised remains important for the multitude of stakeholders in the world of catering. Because in recent years, the trend and tastes of travelers have changed radically towards a local cuisine, which is more ecological. They also want the airlines to monitor the proposed food more closely. In fact, the search for a product that is increasingly fresh and with fewer and fewer intermediaries has become a cardinal value for these exceptional consumers.

Short circuits

It is known from experience, tastes and flavors change with altitude. It has become essential to offer real quality products. The challenge today, whatever the size and frequency of the programmed flight, is to compete with the big restaurants. In fact, the basic preparation of ingredients and their freshness remains an intransigent part of the equation of quality and in

À l'heure d'une aviation d'affaires secouée par un marché hyperconcurrentiel, le service à bord, et plus particulièrement le catering, est devenu un enjeu majeur pour les opérateurs.

L'étape du repas à bord sur des trajets, notamment de longue durée, demeure indubitablement un élément-clé dans la réussite d'un vol. Il n'en reste pas moins que

ce genre de restauration est resté longtemps caractérisé par un manque criant de prestations haut de gamme, à de rares exceptions près. Pourtant, gastronomie et aviation d'affaires consacrent a priori un mariage de raison. Mais dans les faits, le défi à relever reste prégnant pour la multitude d'acteurs du monde du catering. Car au cours de ces dernières années, la tendance et les goûts des voyageurs ont changé radicalement en faveur d'une cuisine de proximité, plus écologique, mais également avec une traçabilité des denrées proposées. De fait, la recherche d'un produit de plus en plus frais et avec de moins en moins d'intermédiaires est devenue une valeur cardinale pour ces consommateurs d'exception.

Circuits courts

On le sait par expérience, les goûts et les saveurs changent avec l'altitude. Il est donc devenu primordial d'offrir des produits de grande qualité. L'enjeu aujourd'hui, quelles que soient la durée et la fréquence du vol programmé, est de pouvoir rivaliser avec



particular by anticipating the fact that the work of the hostess will rely on their prowess to work with a cramped space and little equipment. We can bet on dishes ready to be warmed up, but with a more careful preparation upstream. The aromatic and taste preservation is only preserved if certain rules are perfectly respected. Without precaution, the warming of some products will indeed tend to lead to a loss of their flavors. The secret lies in the choice of raw materials and flavors which will be de facto be preferred. Fish and meat must be of exceptional quality and the farms must follow a traditional know-how. Hence the importance of product traceability and therefore short producer / consumer circuits. Cooking is an art that is first done on the ground.

les grandes tables. De fait, la préparation de base des denrées et leur fraîcheur restent des données invariables dans l'équation qualitative, notamment en anticipant le fait que le travail de l'hôtesse reposera sur sa prouesse à œuvrer dans un espace exigu et avec peu de matériel. On pourra miser sur des plats prêts à faire réchauffer, mais avec une préparation en amont plus attentive. La préservation aromatique et gustative n'est assurée que si certaines règles sont parfaitement respectées. Sans précaution préalable, le réchauffement de certains produits aura en effet tendance à leur faire perdre de leurs saveurs. Le secret réside donc dans le choix des matières les saveurs brutes seront de facto privilégiée. Poissons, viandes, devront se révéler d'une qualité exceptionnelle – les élevages suivent un savoir-faire traditionnel. D'où l'importance d'une traçabilité du produit et donc de privilégier des circuits courts entres producteurs et consommateurs. La cuisine étant un art qui se pratique d'abord à terre.





Preparation: the importance of packaging

Entities such as La Maison Nordique have clearly understood the relevance and evolution of needs. As the leading supplier of top chefs and luxury hotels around the world, the company has developed its know-how for the world of aviation. La Maison Nordique offers dishes based on the finest ingredients for an original result full of new flavors based on a menu made to measure for the on-board catering offer. To meet its requirements, it has set up a packaging of its dishes and products to meet hygiene standards and adapting perfectly to the conditions of the crew. In addition to saving time to reconstitute a dish with the accompaniment and the noble part (fish, or meat), the order is accompanied by a reheating note to successfully cook the latter. Thanks to technological advances in packaging, La Maison Nordique allows you to explore new taste horizons in flight all over the world.

Préparation : l'importance de l'emballage

Des entités telles que La Maison Nordique ont bien compris la pertinence et l'évolution des besoins. Fournisseur principal des grands chefs et établissements hôteliers de luxe dans le monde entier, la société a développé son savoir-faire à destination du monde de l'aérien. L'établissement propose ainsi des plats à base d'ingrédients de première qualité pour un résultat original et empreint de saveurs nouvelles sur les bases d'une carte élaborée sur mesure pour l'offre de la restauration à bord. Pour répondre à ses impératifs, elle a mis en place un emballage de ses mets et produits répondant aux normes d'hygiène et s'adaptant parfaitement aux conditions du personnel de bord. Outre un gain de temps permettant de reconstituer un plat comportant l'accompagnement et la partie noble (poisson, ou viande), la commande est accompagnée d'une notice de réchauffage afin d'en réussir la cuisson. Grâce aux avancées technologiques sur les conditionnements, La Maison Nordique permet d'explorer de nouveaux horizons gustatifs en vol aux quatre coins du monde.



221 Rue du Faubourg
Saint-Honoré
75008 Paris

+33 1 47 23 00 00

commande@laisonnordique.fr

laisonnordique.fr

Have you ever wondered
with whom your broker is really concerned ?



AELIA ASSURANCES GROUP
Aviation insurance broker

📍 France : 55, rue Raspail 92300 Levallois-Perret
📍 Switzerland : Avenue Louis Casar 18, 1209 Geneva
🌐 www.aelia-assurances.com

☎ France : +33 1 46 88 91 91
☎ Switzerland : +41 22 525 57 71
✉ aelia@aelia-assurances.com





INTERVIEW

┌

As the launch client of the Pilatus PC-24 on the Old Continent, Jetfly will be at the heart of the news headlines this September with the entry into service of this first new twinjet in Europe. The arrival of the PC-24 which heralds a small revolution in the world of business aviation, also marks a significant development within this discreet company in the world of operators. Jetfly's CEO, Cédric Lescop, entrusted us with his vision of the market and his strategy to come. Interview.

Jetfly

DURING THE
ERA OF
THE PC-24
À L'ÈRE
DU PC-24

Client de lancement du Pilatus PC-24 sur le Vieux Continent, Jetfly sera au cœur de l'actualité de la rentrée avec la mise en service du premier biréacteur de ce type en Europe. Le PC-24, premier biréacteur du constructeur suisse, est en soi une petite révolution dans le monde de l'aviation d'affaires. Son arrivée dans la flotte de Jetfly marque également une évolution notable de cette compagnie discrète dans le monde des opérateurs. Cédric Lescop, Président de Jetfly, nous a confié sa vision du marché et sa stratégie à venir. Interview.

└

© Jetfly - par Frédéric Vergnères



**CÉDRIC
LESCOP**

CEO OF
JETFLY



Can you give us a brief reminder of the history of Jetfly?

Jetfly was created in 2000 by two entrepreneurs on the same model as Netjets, using a private flight model, but with turboprops, in this case the TBM 700 and 850. In 2003, the company added the PC-12, as well as the Piaggio P180, to its program. Maxime Bouchard, who specializes in managing banks, and I, an airline pilot, bought the company in 2009. This complementarity enabled us to raise funds and carry out a complete takeover of Jetfly in 2010.

What were your first steps following this acquisition?

First of all, we decided to simplify the model and streamline the fleet for greater efficiency for our customers. In fact, we stopped sales on TBM and Piaggio, while honouring the contracts through to the end. We only continued with the Pilatus PC-12. Today, we have a fleet of 22 aircraft of this type. At the same time, customers on Piaggio stayed, while expressing a need for a jet. This resulted in the creation of a fleet of three CJ3s to meet their demands until the arrival of the PC-24.

Pouvez-vous nous rappeler brièvement l'historique de Jetfly ?

Jetfly a été créée en 2000 par deux entrepreneurs sur le même modèle que Netjets, en régime de vols privés, mais avec des turbopropulseurs, en l'occurrence des TBM 700 et 850. En 2003, la compagnie intègre le PC-12, ainsi que le Piaggio P180, à son programme. Maxime Bouchard, spécialisé dans la gestion de banques et moi-même, pilote de ligne, avons racheté l'entreprise en 2009. Cette complémentarité nous a permis de lever des fonds et de réaliser une reprise complète de Jetfly en 2010.

Quelles ont été vos premières décisions lors de ce rachat ?

Nous avons en premier lieu décidé de simplifier le modèle et de rationaliser la flotte pour servir plus efficacement nos clients. De fait, nous avons arrêté les ventes sur TBM et Piaggio, tout en assurant les contrats jusqu'au bout. Nous avons continué uniquement sur Pilatus PC-12 et nous disposons aujourd'hui d'une flotte de 22 appareils de ce type. Parallèlement, les clients volant sur Piaggio sont restés, tout en exprimant un besoin sur biréacteur. Cela a eu pour conséquence la création d'une flotte de trois CJ3 afin de répondre à leurs demandes, en attendant l'arrivée du PC-24.

Why did you abandon the TBM 850?

It's a great plane, fast and very economical. But not enough compared to the PC-12, which can carry eight passengers. Above all, we had to simplify the fleet in order to optimize all our processes, in terms of maintenance and crew training. This allowed us, of course, to lower our operating costs, and thus to keep prices competitive. And we did this while increasing the level of safety by adding a second pilot, without raising prices for our customers.

Following the approval of the single-engine public transport scheme issued last year by the European Aviation Safety Agency - EASA - will you deploy on commercial flights?

We have put in place an air operator certificate (AOC), which should take effect this summer. However, we do not expect a revolution in our development plans because since the beginning, we have not seen the craze expected by some professionals on this type of flights on demand taking hold. It should be noted that there have been only four new structures created since the introduction of this new regulation. The operating cost of a PC-12 is not very different from that of a Mustang or a Citation CJ2, with two qualified pilots. The jet going a little faster, the charter market for the single turboprop engine rarely remains competitive during a quote request.

Pourquoi avoir abandonné le TBM 850 ?

C'est un superbe avion, rapide et très économique. Mais pas suffisamment par rapport au PC-12 qui peut, lui, transporter huit passagers. Surtout, il nous a fallu simplifier la flotte afin d'optimiser l'ensemble de nos processus, tant au niveau de la maintenance, de la formation que de l'entraînement des équipages. Cela nous a permis, bien évidemment, de baisser nos coûts de fonctionnement, et donc de garder des prix compétitifs. Et ce tout en augmentant le niveau de sécurité en ajoutant un second pilote, sans pour autant faire monter les prix auprès de nos clients.

L'autorisation de transport public en monoturbopropulseur délivrée l'an passé par l'Agence européenne de la sécurité aérienne – AESA –, vous conduira-t-elle à déployer des vols commerciaux ?

Nous avons mis en place un certificat de transporteur aérien (CTA) qui devrait débuter cet été. Pour autant, nous ne nous attendons pas à une révolution dans nos plans de développement, car depuis le départ, on ne sent pas l'engouement attendu par certains professionnels sur ce type de vols à la demande. On remarque d'ailleurs qu'il n'y a eu que quatre nouvelles structures créées depuis la mise en place de cette nouvelle réglementation.





And this is true even if, in the case of PC-12, the number of passengers it carries (8 places) is higher than that of a jet and it allows to service much more airfields. In the end, we still realize that the competitive advantage between the jet and the mono turboprop is not so obvious. It must be recognized, however, that this EASA directive is a great reward for the sector. It proves, if it were still needed, that aircraft of this type are sufficiently reliable to carry out such operations. It is also important to note that the accident rate involving single turboprops is lower than that of Citation CJ and Phenom type jets. It was essential for us, as a European operator, to have this AOC, especially for our customers and the authorities.

For what reasons?

To show our customers that we are a healthy and safe company and that we necessarily have the capacity to operate our aircraft in a very restrictive context. Jetfly has always worked at the level of requirement of air carriers, with two pilots in the cockpit, but especially ensuring the maintenance of the competences of the crews with mandatory training every six months. To do this, we have an agreement with Apache Aviation Training & Services for the training of our crews on Epsilon. I know the price of an accident and I know that our customers know the seriousness of our business. That's why we have very low rotation rate among our customers : after ten years, 87% of our owners are still while 75% of them renew their contract for ten years. A beautiful message of trust and loyalty.

Le coût d'opération d'un PC-12 n'est guère différent de celui d'un Mustang ou d'un Citation CJ2, avec deux pilotes qualifiés. Le jet allant un peu plus vite, le marché charter pour le monoturbo-propulseur reste rarement compétitif lors d'une cotation. Même si un monoturbo-propulseur comme le PC-12 par exemple, avec ses huit places, transporte plus de passagers que le jet et dessert beaucoup plus de terrains. En fin de compte, on s'aperçoit que l'avantage compétitif entre le jet et le monoturbo-propulseur n'est pas si évident. Il faut toutefois reconnaître que cette directive appliquée par l'AESA est une belle récompense pour le secteur. Elle prouve, s'il en était encore besoin, que les appareils de ce type ont une fiabilité reconnue pour réaliser ce genre d'opérations. Il est d'ailleurs important de noter que le taux d'accidents impliquant des monoturbo-propulseurs est inférieur à celui de bi-réacteurs de type Citation CJ et Phenom. Il était primordial pour nous, en tant qu'opérateur européen, d'avoir ce CTA, notamment vis-à-vis de nos clients et des autorités.

Pour quelles raisons ?

Pour montrer à nos clients que nous sommes une compagnie saine et sûre et que nous avons nécessairement les capacités à exploiter nos machines dans un contexte très contraignant. Jetfly a toujours travaillé à un niveau d'exigence de transporteur aérien, avec deux pilotes dans le cockpit, assujettis à un entraînement tous les six mois pour le maintien des compétences. Nous avons pour cela un accord avec la société Apache Aviation Training & Services pour

Jetfly is a unique model with both the advantages of the private and the quality and seriousness of a public transport operator. We are the only ones able to operate our planes everywhere in Europe, even on some difficult airfields, like Courchevel for example.

How do you manage your crews to keep them in Jetfly despite a strong demand for recruitment at European and global levels?

I think we have to be humble, because it is true that we can expect more rotation in the years to come. So far, we have managed to retain our crews in a market that, we must admit, is very complicated. But out of 100 pilots, only a dozen left last year, most to the airlines. I think that we have cultivated a «good father-figure» governance at Jetfly and, above all, made our pilots feel at home. For example, we offer a perspective of development with the arrival of the PC-24 and a certain security of employment, as well as a work schedule, which is very rare in the business aviation community. Pilots have the opportunity to work from three bases - Luxembourg, Geneva or London. We also have a reputation as professionals wherever we go. This management pays in the long-term, both with regard to employees, but also ultimately the customer.

Can Jetfly capture a new customer base in a hyper-competitive market?

We are growing because we are investing in new and growing markets like the UK. At first, we had a lot of French speaking expatriates in London. But today, we are essentially reaching a clientele 100% Anglo Saxon. The second largest market for us is Germany. In a single year, we welcomed a dozen customers from this country. Success in Switzerland is similar to the UK, Germany and other countries.

l'entraînement de nos équipages sur Epsilon. Je connais le prix d'un accident et je sais que nos clients apprécient le sérieux de notre entreprise. C'est pour cela que nous avons un faible taux de rotation parmi nos clients : après dix ans, 87 % de nos propriétaires sont toujours fidèles à Jetfly et 75 % d'entre eux renouvellent leur contrat pour dix ans. Ce qui, je pense, est un beau message de confiance.

Jetfly est un modèle unique avec les avantages du privé, tout en ayant la qualité et le sérieux d'un opérateur de transport public. Nous sommes les seuls à pouvoir poser nos avions partout en Europe, même sur les terrains les plus difficiles, comme celui de Courchevel par exemple.

Comment arrivez-vous à fidéliser vos équipages malgré une forte demande de recrutement aux niveaux européen et mondial ?

Je pense qu'il faut rester humble, car il est vrai que nous pouvons nous attendre à une rotation plus importante dans les années à venir. Jusqu'à présent, nous avons réussi à fidéliser nos équipages dans un marché qui, il faut le reconnaître, est très compliqué. Mais sur 100 pilotes, une dizaine seulement sont partis l'an dernier, la plupart vers la ligne. Je pense que nous avons cultivé chez Jetfly une gouvernance « en bon père de famille » et, surtout, fait en sorte que nos pilotes se sentent bien chez nous. Nous offrons par exemple une perspective d'évolution avec l'arrivée du PC-24 et une certaine sécurité de l'emploi, ainsi qu'un planning de travail, ce qui est très rare dans le milieu de l'aviation d'affaires. Les pilotes ont la possibilité de travailler depuis trois bases, Luxembourg, Genève ou Londres. Nous avons aussi une réputation de professionnels partout où nous passons. Cette gestion porte ses fruits à long terme, à la fois sur les employés, mais également, in fine, sur la clientèle.





How do you maintain your fleet?

Four years ago, we bought the Part 145 Pilatus Specialized Maintenance Center in the UK to provide this service internally. We have about twenty mechanics who divide the work on a line that can accommodate twelve PC-12. This is a choice we made quite early on, because of the importance of our fleet. And we could not afford, with about sixty flights a day, to be dependent on the schedule of outdoor maintenance centers. We have also set up a team of mobile technicians able to move 24/7 all over Europe to troubleshoot our machines in case of problems.

Through our maintenance center, we also used to carry out work for third parties. But we recently decided to refocus our skills only for the benefit of our own fleet.

Can you tell us more about the arrival of the PC-24 at Jetfly?

We immediately focused on this exceptional jet, and become the European launch customer of the PC-24 with an initial order of four machines. The plane conquered us in more ways than one. First because while belonging to the light jet category, this \$11 million airplane has a cabin identical to that of Citation XLS, and landing and take-off performances almost identical to those of a PC-12. We will be able to reach over three times more airfields than conventional aircraft in the same sector. For example, the PC-24 will be able to land and take off from La Môle (Saint-Tropez) with eight passengers on board while keeping the public transport coefficients. And the first feedback from US customers, who have already logged more than 300 hours of flight time, is more than encouraging for the future of this aircraft, which I think will be a «market killer». The entry into service of our first aircraft is scheduled for September. It will be

Jetfly arrive-t-elle à capter une nouvelle clientèle dans un marché hyperconcurrentiel ?

Nous parvenons à nous développer, car nous misons sur de nouveaux marchés en croissance, comme le Royaume-Uni. Au début, nous avions beaucoup de clients francophones expatriés à Londres. Mais aujourd'hui, nous touchons essentiellement une clientèle à 100 % anglo saxonne. Le second marché à fort potentiel, pour nous, reste l'Allemagne. En un an, nous avons accueilli une dizaine de clients de ce pays. Le succès rencontré en Suisse se reproduit de la même façon au Royaume-Uni, en Allemagne et dans d'autres pays.

Comment se compose votre clientèle ?

Il y a une clientèle qui adore le PC-12 et qui utilise cet avion pour effectuer 80 % de ses vols, mais qui sera ravie de voler à bord du PC-24 pour rejoindre Marrakech ou Istanbul. A l'inverse, nous avons des clients qui souhaitent principalement voler en biréacteur, mais qui, ponctuellement, seront enchantés d'aller à Gstaad avec le PC-12. Nous sommes les seuls à offrir cette flexibilité qui permet un accès partout en Europe et dans la région proche.

Comment réalisez-vous la maintenance de votre flotte ?

Nous avons racheté il y a quatre ans le centre de maintenance Part 145 spécialisé Pilatus au Royaume-Uni, afin d'apporter ce service en interne. Nous disposons d'une vingtaine de mécaniciens qui se repartissent le travail sur une ligne pouvant accueillir douze PC-12. C'est un choix que nous avons fait assez tôt, en raison de l'importance de notre flotte. Et nous ne pouvions nous permettre, avec une soixantaine de vols par jour, d'être tributaire de l'agenda des centres de maintenances extérieurs. Nous avons également mis

followed by a second in November. Our pilots are currently training in the United States at FlightSafety.

The PC-24 will also carry a new distinctive livery made especially by Philippe Starck. It picks up on the codes of the PC-12, but with modernized colors.

The first two aircraft have been sold and the third aircraft is being marketed. Following the success met, we are already counting on an entry into service of this aircraft in May 2019.

How is your customer base spread for this new aircraft?

The arrival of PC-24 is concomitant with the arrival of new customers, which tend to be leaders. And 20% of current customers are interested in making the transition from the PC-12 to the PC-24. Nevertheless, we will always have two programs because they are complementary. A PC-12 client may have access to the PC-24 with an unsecured ratio of availability if it does not take a share in the twinjet. Regarding the rates, we set the share on PC-24 to €1.37 M for 1/8th of the device, with access to 70 hours of flight and a monthly payment to €12,500 with one hour of flight at €2,500.

The arrival of PC-24 projects you into the future. How do you see the development of Jetfly in the medium term?

In ten years, we foresee Jetfly having a sixty aircraft fleet (35 PC-12 and 25 PC-24) and more than 350 employees, including 200 pilots.



en place une équipe de techniciens mobiles capables de se déplacer H24 partout en Europe afin de dépanner nos machines en cas de problème.

A travers notre centre de maintenance, nous réalisons également des travaux pour le compte de tiers. Mais nous avons décidé, il y a peu, de recentrer nos compétences au bénéfice des seuls appareils de notre flotte.

Pouvez-vous nous parler de l'arrivée du PC-24 chez Jetfly ?

Nous avons tout de suite misé sur ce biréacteur exceptionnel en devenant le client de lancement européen du PC-24 avec une commande initiale de quatre machines. L'avion nous a conquis à plus d'un titre. D'abord parce qu'il s'agit d'un appareil situé dans le segment des jets légers, mais disposant d'une cabine identique à celle du Citation XLS, et ce pour un tarif de 11 millions de \$. Pour ce prix, on dispose des avantages que je viens de vous citer, mais également de performances d'atterrissage et de décollage presque identiques à celles d'un PC-12. Nous pourrions donc réaliser des vols sur trois fois plus de terrains que les appareils conventionnels placés sur le même segment. A titre d'exemple, le PC-24 pourra se poser et décoller de La Môle (Saint-Tropez) avec huit passagers à bord tout en respectant les coefficients de transport public. Et les premiers retours des clients américains, qui ont déjà totalisé plus de 300 heures de vol, sont plus qu'encourageants pour l'avenir de cet appareil qui, je pense, sera un « tueur de marché ». L'entrée en service de notre premier avion est prévue en septembre 2018, suivie de celle du second avion en novembre. Nos pilotes sont actuellement en formation aux Etats-Unis, chez FlightSafety.

Les PC-24 porteront par ailleurs une nouvelle livrée distinctive réalisée spécialement par Philippe Starck. Elle reprend les codes du PC-12, mais avec des teintes modernisées.

Le deux premiers appareils ont été vendus et la commercialisation du troisième avion est en cours. A la suite du succès rencontré, nous comptons d'ores et déjà sur une entrée en service de cet appareil en mai 2019.

Comment se répartit votre clientèle sur le nouvel appareil ?

L'arrivée du PC-24 est concomitante avec l'arrivée de nouveaux clients ayant plutôt un profil de dirigeants tandis que 20 % de nos clients actuels sont intéressés pour faire la transition du PC-12 au PC-24. Il n'en demeure pas moins que nous aurons toujours deux programmes, car ils sont complémentaires. Un client PC-12 peut avoir accès au PC-24 avec un ratio non garanti de disponibilité s'il ne prend pas une part sur le biréacteur. En ce qui concerne les tarifs, nous avons fixé la part sur PC-24 à 1,37 M€ pour 1/8e de l'appareil. Cela donne accès à 70 heures de vol pour une mensualité de 12 500 €, l'heure de vol étant fixée à 2 500 €.

L'arrivée du PC-24 vous projette dans l'avenir. Comment voyez-vous le développement de Jetfly à moyen terme ?

Dans dix ans, nous imaginons Jetfly avec une soixantaine d'avions, (35 PC-12 et 25 PC-24) et plus de 350 employés, dont 200 pilotes.

Contributing Expert

Legal

Regulation: an asset for companies La réglementation : un atout pour les entreprises

© Frédéric Vergneres
© Matthieu Douhaire

PASCAL RAVEL
TIME TO FLY CEO



We are used, through the pages of this magazine, to browse articles on players in the business aviation sector. The image is often linked to operators and their flawless service, brand new business terminals around the world and the latest models from a manufacturer with the latest technology and comfort. So in attacking this article, I wondered how to make sure that the readership does not turn the page right away by seeing this topic related to regulation.

Difficult indeed to find a less exciting topic than that of regulation. Whether in the certification of a new model, in the extension of the rating of an MRO or in the growth of a European operator, it is present everywhere. However, one thing is clear: regulation, when it is discussed with business aviation decision makers, is not a priority. It is at best a subject of discussion and often a reason for inconvenience, or even a brake on the development for the people questioned.

On the strength of this observation, regulations are evolving into a paradox. Too often neglected and truly unappreciated by professionals, it remains a necessary evil and when well apprehended can be a real asset to companies.

Nous sommes habitués, à travers les pages d'UJ, à parcourir des articles sur les acteurs du secteur de l'aviation d'affaires. Le contenu est souvent lié aux exploitants et à leur service irréprochable, aux aéroports d'affaires flambant neufs postés aux quatre coins du monde ; et aux derniers modèles de tel ou tel constructeur, dotés d'un confort accru et issus d'une

recherche technologique avancée. Alors, comment faire en sorte que le lecteur ne tourne pas promptement la page en découvrant ce thème lié à la réglementation ?

Difficile en effet de faire moins passionnant que ce sujet-là. Qu'elle fixe les règles de certification d'un nouveau modèle, se loge dans l'extension de la notation d'un établissement de maintenance, de réparation et de révision (MRO) ou dans la croissance d'un opérateur européen, elle est présente partout. Pour autant, un constat s'impose : la réglementation, lorsqu'elle est évoquée avec les décideurs de l'aviation d'affaires, n'est pas une priorité. Elle est au mieux un sujet de discussion et, souvent, une raison de désagréments, voire un frein au développement du point de vue des personnes interrogées.

A travers ce constat, la réglementation évolue dans un véritable paradoxe. Trop souvent délaissée et à l'évidence peu appréciée par les professionnels, elle demeure néanmoins un mal nécessaire et qui, bien appréhendé, peut se révéler être un véritable atout pour les entreprises.

From the OACI to the AESA

But in the end, what is regulation? The regulation is, in a broad sense, a set of indications, laws, prescriptions, rules and regulations, and other legal texts governing a social activity. And in our case, it concerns aviation. Aviation regulations came into being after the Second World War, including the creation of the International Civil Aviation Organization at the Chicago Convention in 1944. The SARPs (Standard and Recommended Practices) of the ICAO have shaped air transport, and are the basis of the various regulations that the national authorities have made us follow and are still enforcing.

Today the European national authorities have given way to EASA, the European Aviation Safety Agency, set up in 2003.

Since its creation, this entity has gradually gained control of all aspects of air transport: aircraft and equipment, maintenance and airworthiness management, air operations, crew training, air traffic control and more recently airport management. To manage this package, the EASA has issued Implementing Rules to regulate business aviation in the same way as commercial aviation. These affect aeronautical operators, as well as flight training centers,



De l'OACI à l'AESA

Finalement, qu'est-ce que la réglementation? Il s'agit, au sens large, d'un ensemble d'indications, de lois, de prescriptions, de règles et règlements, et autres textes juridiques régissant une activité sociale. Dans notre cas, elle concerne l'aviation. La réglementation de l'aviation a vu le jour peu avant la fin de la Seconde Guerre mondiale, essentiellement avec la création de l'Organisation de l'aviation civile internationale lors de la Convention de Chicago, le 7 décembre 1944. Les SARP (Standard and Recommended Practices) de l'OACI ont façonné le transport aérien. Ces recommandations constituent la base des différentes réglementations que les autorités nationales des 191 Etats membres de l'Organisation élaborent et font appliquer.

Aujourd'hui, les autorités nationales de l'Union européenne ont vu transférer une partie de leurs compétences à l'AESA, l'Agence européenne de la sécurité aérienne, mise en place en 2003.

Depuis sa création, cette entité a progressivement pris la main sur tous les aspects de l'industrie aéronautique civile : certification des aéronefs et équipements, maintenance et gestion de la navigabilité, opérations aériennes, formation des équipages, encadrement de la gestion du trafic aérien et, plus récemment, des aéroports. Pour gérer cet ensemble, l'AESA a donc émis des règles d'application (Implementing Rules) afin de réglementer l'aviation d'affaires



as well as owners of private aircraft. These rules of application or Implementing Rules are known by their code name given by the agency:

-IR 965/2012, better known as IR-OPS or AROPS, implemented since 2014. This rule is a flagship regulation, since its progressive application has revolutionized commercial air transport (CAT), but also private (NCC / NCO) and aerial work (SPO).

-IR 13214/2014, another Flagship Regulation and formerly 2042/2003, dealing with continuing airworthiness, and its appendices are the famous Part M (Appendix I), Part 145 (Appendix II).

-IR 1178/2011, called AIRCREW. This regulation implements all rules relating to pilots and hostesses.

CAMO...

But beyond the references cited above, it is indeed Regulation 1321/2014 (2042/2003) and in particular Appendix I Part M which firstly had a notorious impact on business aviation in Europe. This paragraph has made possible, in particular through its Subpart G, the creation of CAMO (Continuing Airworthiness Management Organisation); these companies that provide airworthiness management for business jet owners. It is also the Part M, with its sub-part I, which allows operators to internally manage the validity of aircraft certificates of airworthiness. And this, without depending on the availability or the goodwill of the inspectors of the competent authority. Another interesting point, the paragraph Part M.A.903, makes it possible to simplify the steps of transfer of an airplane within the European Union, thus avoiding the tedious actions previously imposed by the national authorities. The list is still long, and in a future article we will come back in more detail on how to deal constructively with Regulation 1321/2014.

au même titre que l'aviation commerciale. Ces règles d'application touchent tout autant les exploitants de travail aérien que les centres de formation au pilotage ou les propriétaires d'avions privés. Ces règles d'application sont connues sous leur nom de code donné par l'AESA :

- IR 965/2012, plus connu sous le nom de IR-OPS ou AROPS, mis en application depuis de 2014. Cette règle fait figure de règlement vedette, puisque son application progressive a révolutionné le transport aérien commercial (CAT), mais aussi privé (NCC/NCO), ainsi que le travail aérien (SPO).

- IR 13214/2014, autre règlement phare et anciennement 2042/2003. Il traite du maintien de la navigabilité, et ses annexes sont les célèbres Part M (Annexe I), Part 145 (Annexe II).

- IR 1178/2011, appelé AIRCREW. Cette réglementation met en place toutes les règles relatives aux personnels navigants.

CAMO...

Mais au-delà des références citées plus haut, c'est bel et bien le règlement 1321/2014 (2042/2003), et notamment l'annexe I Part M, qui, en premier, a eu un impact notoire sur l'aviation d'affaires en Europe. Ce paragraphe a permis, à travers sa sous-partie G, la création des CAMO (Continuing Airworthiness Management Organisation, organisme pour le suivi de la gestion de la navigabilité). Ces sociétés assurent la gestion de navigabilité pour les propriétaires d'avions d'affaires. C'est aussi la Part M, avec sa sous-partie I, qui permet à des opérateurs de gérer en interne la validité des certificats de navigabilité des avions. Et ce, sans dépendre de la disponibilité ou du bien vouloir des inspecteurs de l'autorité compétente. Autre point intéressant, le paragraphe Part M.A.903 permet de simplifier les démarches de transfert d'un avion au sein de l'Union européenne, évitant ainsi les actions fastidieuses imposées auparavant par les autorités nationales. La liste est encore longue, et dans le cadre d'un prochain article, nous reviendrons plus en détail sur la façon d'appréhender de manière constructive le règlement 1321/2014.

...And Part NCC

In addition to the Part M regulation, reference IR 965/2012 is the second most important regulation in business aviation since it concerns AIROPS.

And in particular the rule of August 25, 2016 evoking the implementation of the NCC Part. This part introduced a notion of structuring the private operation of a complex aircraft (multi engine, more than 5.7t, 19 pax). So today they are real operators who manage their private planes, with an operations manual, a management system, a more precise training framework for pilots and a responsible officer. At the same time, a minimum list of reference equipment (Minimum Equipment List) must be approved and specific approvals obtained and an NCC declaration issued. Now business jet operators offer owners of private aircraft not wishing to be structured the opportunity to host them for a so-called «NCC» operation.

As you've come to realize, the idea of this article is not to list all the regulatory points, but to show that these regulations can be taken as structuring elements for business aviation players. The fact is that they have not only brought constraints, and in addition to their stated goal of security, they allow the establishment of a European standard to facilitate, for example the transversal development of operators in the different countries of the European Union.

As a consultant, working every day with these regulations to provide solutions to customers, it is important not to suffer but to use these «laws» for the benefit of professionals. Nevertheless, it takes time to apprehend, anticipate and explain. This is the challenge of our profession as an expert consultant.

...Et Part NCC

Outre le règlement Part M, la référence IR 965/2012 est la seconde plus importante réglementation apportée au sein de l'aviation d'affaires, puisqu'elle concerne l'AIROPS ; et notamment la règle du 25 août 2016 évoquant la mise en application du Part NCC. Cette partie a introduit une notion de structuration de l'exploitation en régime privé d'un avion complexe (multi moteur, plus de 5,7 t, 19 passagers). Ce sont donc aujourd'hui des opérateurs qui gèrent leurs avions privés, avec un manuel d'exploitation, un système de gestion, un cadre plus précis de formation des pilotes, ainsi qu'un dirigeant responsable. Parallèlement, une liste minimale d'équipements de référence (Minimum Equipment List) doit être approuvée et des agréments spécifiques obtenus, ainsi qu'une déclaration NCC émise. Dorénavant, les exploitants d'avions d'affaires offrent la possibilité aux propriétaires d'avions privés ne souhaitant pas se structurer de les héberger pour une exploitation dite « NCC ».

Vous l'aurez compris, l'idée de cet article n'est pas de faire la liste de tous les points réglementaires, mais de montrer que ces règlements peuvent être pris comme des éléments structurants pour les acteurs de l'aviation d'affaires. Le fait est qu'ils n'ont pas apporté que des contraintes, et outre leur objectif affiché de sécurité, ils permettent la mise en place d'un standard européen permettant de faciliter, par exemple, le développement transverse des opérateurs dans les différents pays de l'Union européenne. En tant que consultant, travaillant tous les jours avec ces règlements pour apporter des solutions aux clients, il est important de ne pas subir, mais bel et bien d'utiliser ces « lois » au profit des professionnels. Il n'en reste pas moins qu'il faut du temps afin de les appréhender, les anticiper et les expliquer. C'est tout l'enjeu de notre métier de consultant expert.



29 avenue de l'Europe
Aéroport de Paris-Le Bourget
93350 Le Bourget

+33 6 16 22 48 89

info@timetofly.eu

timetofly.fr

Contributing Expert

Fiscality

Pilot's Taxation Luxembourg Terminus 2

© Matthieu Douhaire

PHILIPPE COSICH
COSICH AVOCATS CEO



In the aeronautical world, it is always difficult to advise pilots as to their place of taxation with regard to their place of residence.

For many of them, having an international activity, the pilots take much account of the uses. They must now face the procrastination of conventional international and national texts of a fiscal nature, and especially the reversals of the States in their interpretation of these texts.

This has recently been the case for an airline pilot residing in France who, for years, was not taxed in France for income received from a Luxembourg airline and who, following a check by the French tax authorities, had to pay French income tax for non-prescribed years.

The latter nevertheless leaned at once:

- on Article 14 (3) of the Tax Convention of 1 April 1958 between France and the Grand Duchy of Luxembourg for the avoidance of double taxation, which provides, by way of derogation, as regards the remuneration for services made on aircraft used for international transport by a person domiciled in one of the Contracting States, an exemption from taxation in the other State,

Dans le monde aéronautique, il est toujours délicat de conseiller les pilotes quant à leur lieu d'imposition au regard de leur lieu de résidence.

Ayant, pour bon nombre d'entre eux, une activité internationale, les pilotes tiennent, pour beaucoup, compte des usages. Ils

doivent désormais affronter les attermoissements des textes conventionnels internationaux et nationaux de nature fiscale, et surtout les revirements des Etats dans leur interprétation de ces textes.

Tel a récemment été le cas pour un pilote de ligne résidant en France qui, pendant des années, n'a pas été imposé en France au titre des revenus perçus d'une compagnie aérienne Luxembourgeoise et qui, à la suite d'un contrôle sur pièces diligenté par l'administration fiscale française, a dû acquitter l'impôt français au titre des années non prescrites.

Celui-ci s'appuyait pourtant, à la fois :

- sur le paragraphe 3 de l'article 14 de la convention fiscale du 1er avril 1958 liant la France et le Grand-Duché du Luxembourg tendant à éviter les doubles impositions, lequel prévoit, à titre dérogatoire,



- paragraph 1 of the same article, which stipulates that salaries, wages and other similar remuneration shall be taxable only in the State in whose territory the person's personal activity is engaged,

- on a decision of relief, although not motivated, for a previous year, from which he had personally benefited,

- on the fact that other pilots, in the same case, had also been granted rebates,

the taxpayer was opposed by the French tax authorities an unstoppable argument drawn from a different combination of the same texts.

And, the Administrative Court of Appeal of Marseilles, in a judgment of Thursday, April 19, 2018, confirming a judgment Administrative Court of Toulon of March 24, 2016, confirmed the analysis and specified the rules.

From the moment tax residence in France is neither challenged nor questionable, the French tax law (Article 4A of the French General Tax Code) must apply, unless it contravenes the text of the treaty and entails a situation of double taxation .

en ce qui concerne la rémunération des services rendus sur des aéronefs affectés à des transports internationaux pour une personne ayant son domicile fiscal dans l'un des Etats contractants, une exonération d'impôt dans l'autre Etat,

- sur le paragraphe 1 du même article, qui précise que les traitements et salaires et autres rémunérations analogues ne sont imposables que dans l'Etat sur le territoire duquel s'exerce l'activité personnelle source de revenus,

- sur une décision de dégrèvement, bien que non motivée, pour une année antérieure, dont il avait personnellement bénéficié,

- sur la circonstance que d'autres pilotes, dans le même cas, avaient, eux aussi obtenu des dégrèvements,

le contribuable s'est vu opposé, par l'administration fiscale française un argument imparable tiré d'une combinaison différente des mêmes textes.

Et, la Cour administrative d'appel de Marseille, dans un arrêt du jeudi 19 avril 2018, confirmant un jugement Tribunal administratif de Toulon du 24 mars 2016, a confirmé l'analyse et précisé les règles.

Dès l'instant où la résidence fiscale en France n'est ni contestée ni contestable, la loi fiscale française (article 4 A du CGI) doit trouver à s'appliquer, sauf si elle contrevient au texte conventionnel et emporte une situation de double imposition.





This was not, according to the courts, the case in this case:

- The conventional definition of «tax residency» attributed to the taxpayer a tax domicile in France,
- The tax treaty, whose purpose is, in particular, to avoid double taxation between the two Contracting States, can not in any circumstances have the effect of exempting from taxation any income derived from the activities of persons whose fiscal domicile is located in one or other of these States, whatever their source,
- That, except in situations of double taxation, the principle prevails: only the State in whose territory the personal activity of the source of the income in question is exercised has the power to impose it, and it must be forgotten (ignore?) that the conventional text clearly provides for an «exemption» ...

Cela n'était pas, selon les juridictions, le cas en l'espèce :

- La définition conventionnelle du « domicile fiscal » attribuait au contribuable un domicile fiscal en France,
- La convention fiscale, qui a notamment pour objet d'éviter les doubles impositions entre les deux Etats contractants, ne saurait en aucun cas avoir pour effet d'exonérer de toute imposition des revenus d'activités exercées par les personnes dont le domicile fiscal se situe dans l'un ou l'autre de ces Etats, quelle qu'en soit leur source,
- Qu'ainsi, sauf situation de double imposition, le principe l'emporte : seul l'Etat sur le territoire duquel s'exerce l'activité personnelle source des revenus en cause a la faculté de les imposer, et l'on doit oublier (ignorer ?) que le texte conventionnel prévoit pourtant clairement une « exonération »...



CA COSICH AVOCATS

5, rue de Logelbach
75017 Paris

+33 1 44 29 21 21

contact@cosich-avocats.com

cosich-avocats.com



AÉROPORT

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  **é**roport
d'Albert-Picardie



EVENT



MARRENON

Vignobles en Luberon & Ventoux

VAUVY

TRAITEUR
RESTAURATION ÉPHÉMÈRE



CHAMPAGNE
TAITTINGER
Reims



7th

ULTIMATE JET POLO TROPHY LUXAVIATION

The 7th Ultimate Jet Polo Trophy Luxaviation event was held on June 21 at the Polo Club de Paris. An event placed under the sign of the polo in a particularly sumptuous framework which gathered more than 500 people. The opportunity to bring together the world of luxury and aeronautics as well as all the partners and people who have followed the Ultimate Jet adventure since its inception ten years ago. A look back at an exceptional evening in the heart of Paris.

C'est sur le site du Polo Club de Paris que c'est organisé le 21 juin dernier la 7ème soirée Ultimate Jet Polo Trophy Luxaviation. Un événement placé sous le signe du polo dans un cadre particulièrement somptueux qui a réunis plus 500 personnes. L'occasion de faire s'entrecroiser le monde du luxe et de l'aéronautique ainsi que l'ensemble des partenaires et personnes ayant suivi l'aventure d'Ultimate Jet depuis ces débuts il y a dix ans. Retour sur une soirée d'exception en plein cœur de Paris.

luxaviation^{CMi} X

Paris
Helicoptere
Center

COLDWELL
BANKER

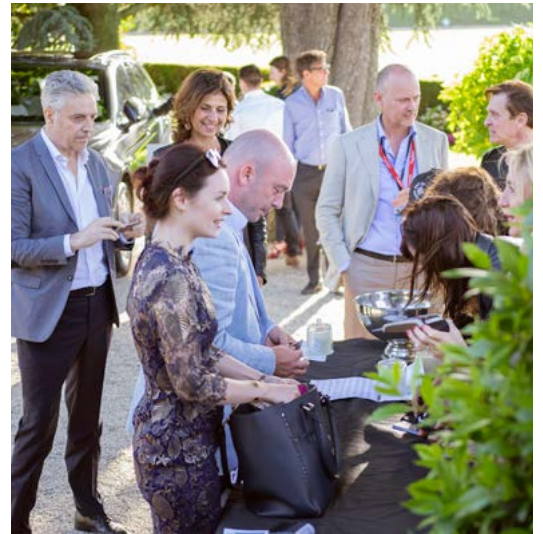
GLOBAL
LUXURY

par Frédéric Vergnères
© Tiphaine Bousseton - William Bibet - Aurélien Milon

On the program of this meeting, a polo match where the Banker Coldwell team faced the Paris Helicopter Center, followed by a trophy, a diner cocktail and an evening reception.

Au programme de ce rendez vous, un match de polo où l'équipe Banker Coldwell affrontait celle de Paris Hélicoptère Center, suivi d'une remise des prix, d'un cocktail dinatoire et d'une soirée.













ULTIMATE JET

POLO TROPHY LUXAVIATION

The Ultimate Jet events annually renew the magic of a unique story: a venue where guests can benefit from a perfectly targeted communication tool in the presence of a carefully chosen select audience.

Les événements Ultimate Jet renouvellent chaque année la magie d'une histoire singulière : celle de la rencontre d'un lieu, d'un public & d'un événement offrant aux partenaires un outil de communication ciblé.







ON ROAD

PORSCHE

911 GT3 & GT2 RS

The most extreme models of the 911, continue to evolve and improve. The GT2 RS model stands out as the most powerful 911 ever produced. More accessible, the GT3 RS brings together most of the passionate aspects of this car.

Les plus extrêmes des 911, ne cessent d'évoluer et de se bonifier. La déclinaison GT2 RS s'impose comme la plus puissante des 911 jamais produites. Plus accessible la GT3 RS focalise l'essentiel des passions.

par B & JM Salmon
© Porsche



A 911 DIFFERENT FROM THE REST, BUT BY NO MEANS JUST ANOTHER ONE

The new 911 GT3 RS comes from a remarkable heritage. The seventh generation of the GT model has come onto the scene. While the entire 911 range has adopted turbocharging, the GT3 remains faithful to an atmospheric engine. This new 911 GT3 RS sets new standards in driving precision and embodies precision at the highest level. This high-performance model weighs 1,430 kg and its six-cylinder powertrain now develops 520 hp. This RS version clearly focuses on improving circuit dynamics. The directional rear axle assists the driving dynamics, while also guaranteeing more stability. This RS reaches a top speed of 312 km / h. With the standard 7-speed Porsche (PDK) gearbox, the new 911 GT3 RS accelerates from 0 to 100 km / h in just 3.2 seconds. The interior is also designed for racing. On the front axle, light wheels mounted on 20-inch rims and equipped with 265/35 tires give the vehicle flexibility and stability. At the rear, traction is provided by wheels mounted on 21-inch rims and equipped with 325/30 tires. The rear steering wheels increase cornering agility and guarantee stability. Porsche's active suspension management system (PASM) allows the driver to choose between two programs. Certainly, it is the chassis of this new 911 GT3 RS which displays the most advanced technology transfer between the circuit and the road.

EXCEPTIONAL DESIGN AND AERODYNAMISM

The wide body of the 911 Turbo with its magnesium roof and aerodynamic components specific to the RS version underline the sporty character of the vehicle. The aerodynamic adjustment, with the specific rear spoiler, increases the total offset to 200 km / h at 144 kg, 75 kg more than the 911 GT3. The Weissach package (optional) includes an apparent carbon light roof, magnesium wheel rims, carbon fiber stabilizer bars, a lightweight carbon front hood, and a bolted titanium rear hoop. The 911 GT3 RS is one of the few sports cars approved for the road whose aerodynamics can be regulated much like on a race car.

UNE 911 À PART MAIS EN AUCUN CAS UNE DE PLUS

La nouvelle 911 GT3 RS hérite d'un patrimoine remarquable. La septième génération du modèle GT entre désormais en scène. Alors que toute la gamme 911 a adopté la suralimentation, la GT3 reste fidèle à une motorisation atmosphérique. Cette nouvelle 911 GT3 RS établit de nouveaux standards dans la précision de conduite et incarne la précision au plus haut niveau. Ce modèle ultra performant pèse 1 430 kg et son groupe motopropulseur à six cylindres développe désormais 520 ch. Cette version RS se concentre clairement sur l'amélioration de la dynamique sur circuit. L'essieu arrière directionnel assiste la dynamique de conduite et garantit également plus de stabilité. Cette RS atteint une vitesse maximale de 312 km/h. Avec la boîte de vitesses Porsche (PDK) à 7 rapports de série, la nouvelle 911 GT3 RS accélère de 0 à 100 km/h en seulement 3,2 secondes. L'intérieur est également pensé pour la course. Sur l'essieu avant, des roues légères montées sur des jantes 20 pouces et dotées de pneus 265/35 confèrent au véhicule souplesse et stabilité. À l'arrière, la traction est assurée par des roues montées sur jantes 21 pouces et équipées de pneus 325/30. Les roues arrière directrices augmentent l'agilité dans les virages et garantissent la stabilité. Le système d'amortissement actif PASM permet au conducteur de choisir entre deux programmes. Assurément, c'est le châssis de cette nouvelle 911 GT3 RS qui affiche le transfert de technologies le plus poussé entre le circuit et la route.

DESIGN ET AÉRODYNAMISME D'EXCEPTION

La carrosserie large de la 911 Turbo avec son toit en magnésium et ses composants aérodynamiques spécifiques à la version RS soulignent le caractère sportif du véhicule. Le réglage aérodynamique, avec l'aileron arrière spécifique, augmente la déportance totale à 200 km/h à 144 kg, 75 kg de plus que la 911 GT3. Le pack Weissach (optionnel) comprend un toit léger en carbone apparent, des jantes en magnésium, des barres stabilisatrices en fibres de carbone, un capot avant léger en carbone apparent, un arceau-cage arrière en titane boulonné. La 911 GT3 RS est l'une des rares voitures de sport homologuées pour la route dont l'aérodynamisme peut être réglé comme sur une voiture de course.



STATE-OF-THE-ART INFOTAINMENT

The Porsche Track Precision series application allows the driver to review their performance data in detail via a smartphone. Combined fuel consumption is 12.8 l / 100 km and CO2 emissions at 291 g / km. The Porsche 911 GT3 RS costs 198 335 euros. But this corresponds to a so-called basic version.

Apart from that, the 911 GT2 RS gets the best of Porsche's technological arsenal. Very radical, it is a competition version and especially the «fastest production car in the world». Even faster than the 918 Spyder hypercar, it represents the record-breaking Porsche of all time. With a race DNA, 700 hp on the rear wheels alone, homologated at 340 km / hr ... Hard to beat despite a cost of 289,175 euros including tax.

UN INFODIVERTISSEMENT DE DERNIER CRI

L'application de série Porsche Track Precision permet au conducteur de contrôler en détail, par smartphone, ses données de performance.. La Consommation de carburant en cycle mixte s'établit à 12,8 l/100 km et les émissions de CO2 à 291 g/km. La Porsche 911 GT3 RS est facturée 198 335 euros. Mais cela correspond à une version dite de base.

A part, la 911 GT2 RS qui reçoit le meilleur de l'arsenal technologique de Porsche. Très radicale, c'est une version de compétition et surtout la « voiture de production la plus rapide du monde » Encore plus vélocité que l'hypercar 918 Spyder, elle représente la Porsche de tous les records. ADN de course, 700 ch sur les seules roues arrière, homologuée à 340 km/h c... Difficile de faire mieux malgré un tarif de 289 175,00 TTC .





PORSCHE BOXTER AND CAYMAN 718 GTS

The transition from the Flat 6 to the supercharged Boxter 4 cylinders 2.5l will have caused quite a stir at the launch of the 718 generations... But let the most skeptical and nostalgic among you be reassured, Boxter and Cayman have never been more efficient, in particular in this GTS version. Not only is the gene pool preserved, but the Stuttgart carmaker is pushing the boundaries even further. The Boxter and Cayman have never been such a great drive.

More powerful by 15 hp (365 hp & 430 Nm), maintaining its versatility in everyday life, this GTS version will delight lovers of mountainous roads with a disconcerting efficiency. With the PDK gearbox, simply put your hands on the steering wheel to enjoy with immense pleasure the charge of the cavalry and flying lyrical sports exhaust. Naturally well balanced with its central motor architecture and as precise as a scalpel's blade, the 718 GTS can still be tamed without having particular driving experience. The more adventurous will also find their happiness: once the first level of the ESP is disconnected and with a little talent of course, controlled drift remains manageable by playing with mass transfers and the accelerator to make the rear axle rotate. Much like the old 911, the interior has a flawless finish and it will be necessary to have a well-trained eye to distinguish it from its older 911 sibling. With a sportiness increased by a notch, the GTS signature is enriched with the Sport Chrono Package, the Porsche Active Suspension Management with 10 mm lowering, the Porsche Torque Vectoring system with mechanical rear differential with limited slipping and an interesting professional telemetry application on a smartphone (Porsche Track Precision App).

PORSCHE BOXTER ET CAYMAN 718 GTS

Le passage du Flat 6 au Boxer 4 cylindres 2.5l suralimenté aura fait couler beaucoup d'encre lors du lancement des générations 718... Mais que les plus sceptiques et nostalgiques se rassurent définitivement, les Boxter et Cayman n'auront jamais été aussi performants, en particulier dans cette déclinaison GTS. Non seulement le patrimoine génétique est préservé, mais le constructeur de Stuttgart repousse encore un peu plus les limites. Jamais les Boxter et Cayman n'auront été aussi sensationnelles à conduire.

Plus puissante de 15 chevaux (365 ch & 430 Nm), conservant sa polyvalence au quotidien, cette version GTS se délecte des routes montagneuses avec une efficacité déconcertante. Avec la boîte PDK, il suffit de poser les mains sur le volant pour profiter avec un plaisir immense de la cavalerie et des envolés lyriques de l'échappement sport. Naturellement bien équilibrée avec son architecture à moteur central et précise comme une lame de bistouri, la 718 GTS se laisse néanmoins apprivoiser sans expérience particulière de pilotage. Les plus téméraires y trouveront aussi leur compte : une fois le premier niveau de l'ESP déconnecté et avec un peu de talent bien-sûr, la dérive contrôlée reste à portée de main en jouant avec les transferts de masse et l'accélérateur pour faire pivoter le train arrière, un peu comme l'imposaient les anciennes 911. L'intérieur bénéficie d'une finition sans faille et il faudra avoir l'œil averti pour le distinguer de sa grande sœur 911. Avec une sportivité augmentée d'un cran, la signature GTS s'enrichit du Pack Sport Chrono, du Porsche Active Suspension Management avec surbaissement de 10 mm, du système Porsche Torque Vectoring avec différentiel arrière à glissement limité mécanique ainsi que d'une intéressante application de télémétrie professionnelle sur smartphone (Porsche Track Precision App).





The Phébus & Spa

★★★★★

RELAIS & CHÂTEAUX

Since its creation, the park of Luberon has had as its main objective protecting the landscapes and the cultural and human heritage. This great success explains the notoriety of this region, which has preserved its identity over the centuries. It is in the heart of these beautiful surroundings that one can discover the Michelin starred Phébus & Spa, Relais & Châteaux...

Dès sa création le parc du Luberon a eu pour objectif premier, de protéger les paysages, le patrimoine culturel et humain. Cette belle réussite explique la notoriété de cette région, qui a su préserver son identité au fil des siècles. C'est au cœur de cet environnement magnifique que nous découvrons Le Phébus & Spa, Relais & Châteaux étoilé Michelin...



A bit of history

In the 90s, the Mathieu family acquired a 7-hectare estate classified as a historic monument dating from the Knights of the Order of Malta. Over the years the house has constantly been expanded, renovated and embellished to create the beautiful Relais & Châteaux you find today.

Why «Phoebus»? Simply as a tribute to the exceptional light of the area that seduced the greatest painters, including Cezanne and so many others. Today, it is one of the finest and most elegant establishments in the region, a jewel of hospitality appreciated for its Michelin-starred restaurant and for the exceptional and serene comfort of its 5-star hotel.

Prestigious Rooms & Suites

After 5 months of renovation work, the hotel now has 29 rooms including superb prestigious suites with a private heated pool, from which you can enjoy breathtaking views of the park and the Luberon region.

The big innovation this year is a new VIP villa buried in the greenery and flowers of a park of 7000m2 with its private heated pool and it has 5 air-conditioned rooms from 30 m2 to 60 m2.

Un bout d'histoire

Dans les années 90 la famille Mathieu, acquièrent un domaine de 7 hectares classé monument historique, datant des chevaliers de l'ordre de Malte. Au fil des années la maison n'a eu de cesse d'agrandir, de rénover et d'embellir pour en faire aujourd'hui ce magnifique Relais & Châteaux.

Pourquoi « Phébus » tout simplement en hommage à la lumière exceptionnelle du pays qui a séduit les plus grands peintres, Cézanne et tant d'autre. C'est aujourd'hui l'un des établissements le plus raffiné et élégant de la région joyau de l'hôtellerie apprécié tant pour sa table étoilée que pour le confort exceptionnel et serein de son hôtel 5 étoiles.

Chambres & Suites prestigieuses

Après 5 mois de travaux d'embellissement, l'hôtel dispose désormais de 29 chambres dont de superbes suites de prestige avec piscine privée chauffée, bénéficiant d'une vue imprenable sur le parc et le Luberon.

Nous découvrons également la grande innovation cette année : une villa VIP enfouie dans la verdure d'un parc arboré de 7000m2 avec sa piscine chauffée privée et ses 5 chambres climatisées

This is a jewel for guests looking for exclusive accommodation and extreme privacy.

Transformations are discovered in the lobby upon arrival. The magic begins with an open space giving access to the lounge area where the completely redesigned bar is located. This new distribution of rooms is complemented by the restaurant's layout which sports a glass roof opening over the large terrace and a new private room.

A Michelin-starred restaurant

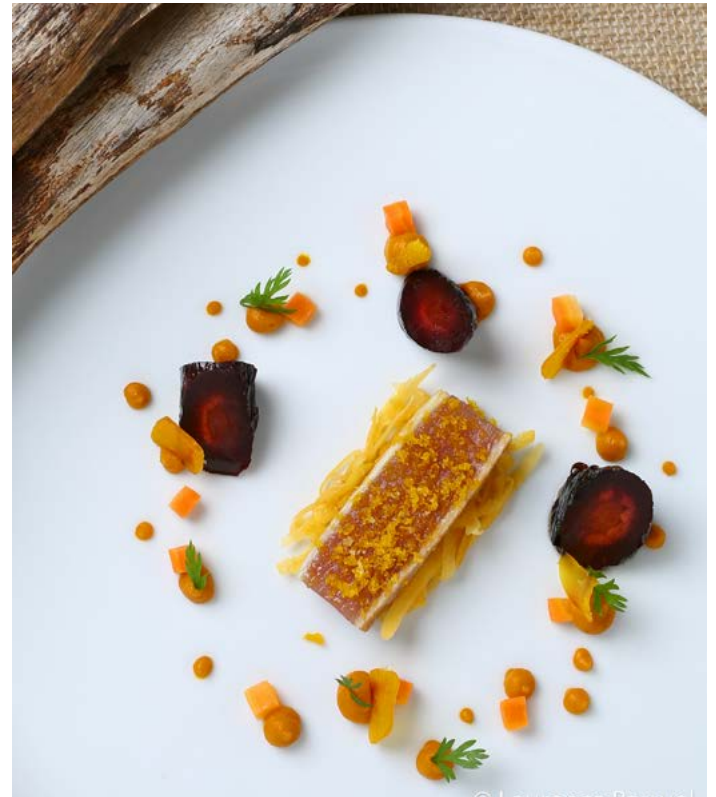
Gastronomy is one of the major assets of the Phébus. Chef Xavier MATHIEU, guided by his inspirations, amazes his diners through his inventiveness and his perpetual search for new taste associations, while keeping the spirit and DNA of the Provence. This Chef, who is a Michelin-starred chef in France, draws his inspiration from the Mediterranean cuisine that he interprets over the seasons and offers dishes inspired by his origins. As for the sommeliers, they can advise customers using their know-how of a wine list with no less than 400 choices.

In a simpler register the menu is deliberately limited and offers dishes made from seasonal produce from our kitchen garden, all in a Provençal village atmosphere around the fountain well and petanque.



de 30 m2 à 60 m2 permettant d'accueillir jusqu'à 12 personnes. Véritable bijou pour les clients exigeants en recherche d'un hébergement exclusif, intime et raffiné

Les transformations se découvrent dès l'arrivée dans le hall d'accueil. La magie opère avec un espace dégagé et l'ouverture sur le coin lounge où se dresse dorénavant le bar entièrement repensé. Cette nouvelle distribution des pièces est complétée par un aménagement du restaurant qui arbore une verrière s'ouvrant sur la grande terrasse et un nouveau salon privatisable.



Un restaurant étoilé

La gastronomie est l'un des atouts majeur du Phébus. Le Chef Xavier MATHIEU guidé par son inspiration émerveille par son inventivité et sa recherche perpétuelle de nouvelles associations gustatives, tout en gardant l'esprit et l'ADN de la Provence. Ce Chef, «Maitre Cuisinier de France» étoilé au guide Michelin, puise son inspiration dans la cuisine méditerranéenne qu'il interprète au fil des saisons et propose des plats inspirés de ses origines. Un véritable délice qui mérite à lui seul le détour. Les sommeliers quant à eux conseillent chaque client avec savoir-faire parmi une cave de plus de 400 références.

Dans un registre plus simple la carte est volontairement limitée et propose des plats réalisés à partir des produits de saison venant tout droit du potager de l'établissement. Fraicheur garantie !

Le tout dans une ambiance de village Provençal autour de la fontaine du puit et de la pétanque.



The art of relaxation

A haven of well-being ideally located a few steps from the pool and in symbiosis with nature, the Spa is a sanctuary of silence, tranquillity and relaxation for residents and outside customers. The new large heated pool created this year now features massage jets and two outdoor Jacuzzis. The Spa area includes 3 treatment rooms including one room for two, a rest room, a fitness room and a tea room which have the advantage of enjoying the light and the open view of the Park.

The Luberon, natural and cultural heritage

The establishment benefits from being in an exceptional tourist destination. The variety of pleasures offered attract athletes, lovers of old stones and antiques and gourmands of local produce. The 18-hole Saumane Golf Course is only 25 minutes away. Trout fishermen and antique lovers will find lots to do on the Ile-sur-la-Sorgue.

And we forgot to tell you, the icing on the cake, the hotel has its own private helipad ... decidedly the Phébus & Spa is worth the detour!

THE PHÉBUS & SPA
220 Route de Murs, 84220 Joucas
04 90 05 78 83 - phebus@relaischateaux.com
www.lephebus.com

L'art de la détente

Un ilot de bien être idéalement situé à quelques pas de la piscine et en symbiose avec la nature, le Spa est un havre de silence, quiétude et de décontraction pour les résidents et les clients extérieurs. La nouvelle grande piscine chauffée créée cette année dispose désormais des jets de massage et deux jacuzzis en extérieur. L'espace Spa comprend 3 cabines de soin dont une duo, une salle de repos, une salle de fitness et une tisanderie qui ont l'avantage de bénéficier de la lumière et de la vue ouvert sur le Parc.

Le Lubéron, patrimoine naturel et culturel

L'établissement bénéficie d'un environnement touristique exceptionnel. La variété des plaisirs proposés à de quoi séduire aussi bien les sportifs, les amateurs de vieilles pierres et d'antiquités que les gourmands de produits du terroir. Le Golf 18 trous de Saumane est à 25 minutes seulement. Les amateurs de pêche à la truite et d'antiquités, quant à eux, trouveront leur compte à l'Ile-sur-la-Sorgue.

Et nous avons oublié de vous dire, cerise sur le gâteau, l'hôtel dispose de sa propre hélisurface privée... décidément le Phébus & Spa à tout pour séduire...

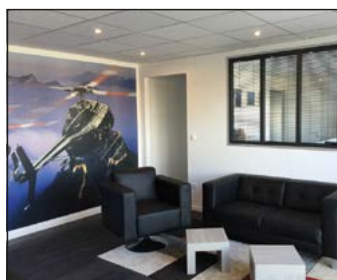


FORMATION
STAGE
QT



parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047



FORMATIONS

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGES

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

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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





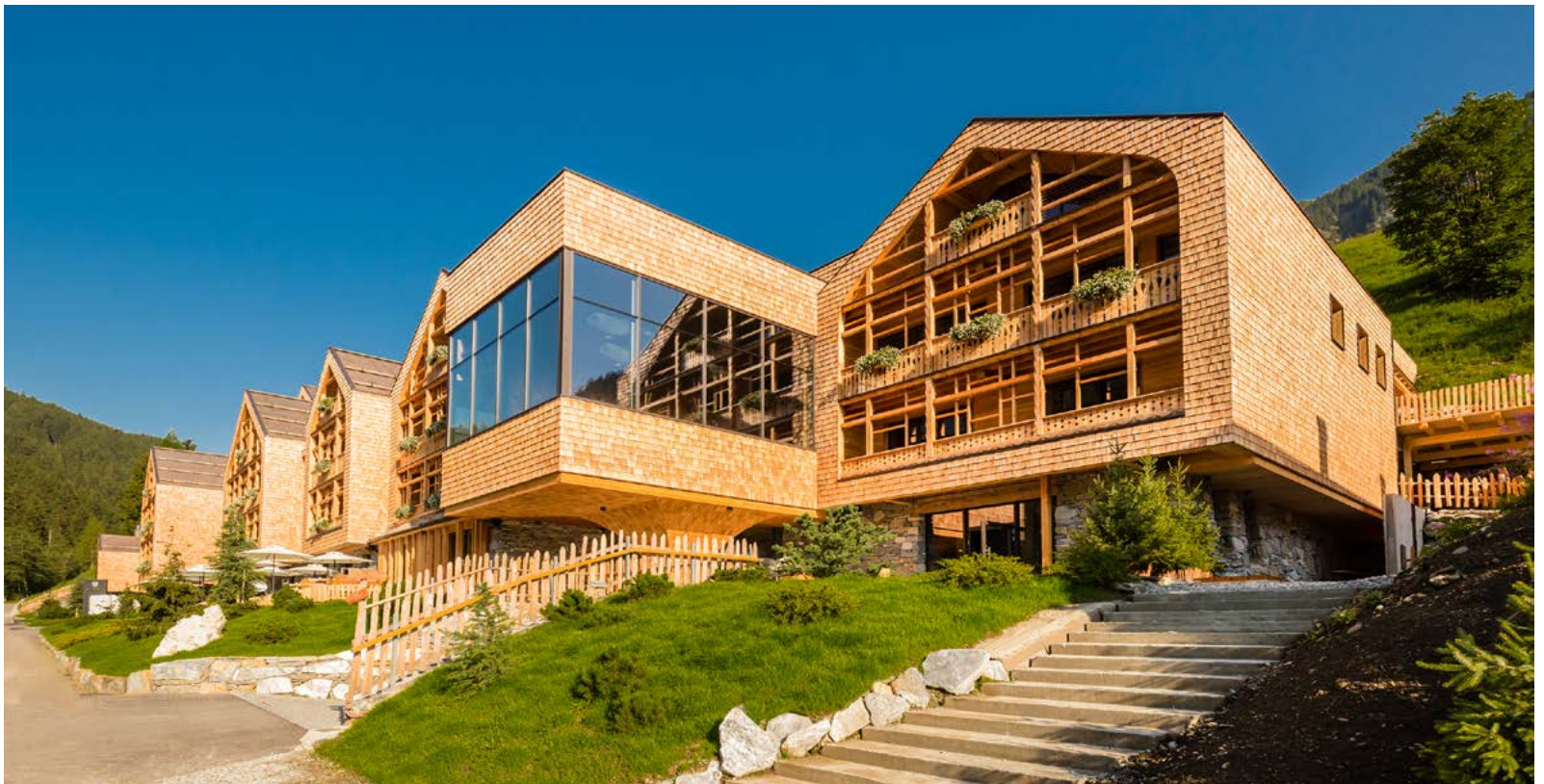
Tenne Lodges Hotel

★★★★★

RATSCHINGS, ITALY

Located in the heart of alpine meadows, the Racines / Ratschings valley or valley to 3 municipalities extends from the Ridanna Valley (Ridnauntal) to the valleys of Racines (Ratschingstal) and Giovo (Jaufental). And it has everything for everyone! Families, sportsmen or nature and culture lovers will find their happiness in a calm and natural environment. It is in these magnificent surroundings that the Tenne Lodges Hotel awaits you...

Située en plein cœur des alpages, la vallée Racines/Ratschings ou vallée au 3 communes s'étend de la vallée de Ridanna (Ridnauntal) aux vallées de Racines (Ratschingstal) et de Giovo (Jaufental). Et elle a tout pour plaire ! Familles, sportifs ou amateurs de nature et culture trouvons leur bonheur dans un environnement calme et sauvage. C'est dans cet environnement magnifique que le Tenne Lodges Hôtel nous ouvre ses portes...



The Tenne Lodges hotel is the result of a meeting between the ambitious architect Martin Gruber and the Rainer-Schölzhorn family, who came up with the idea of building an innovative five-star hotel at the edge of the Ratschings-Jaufen ski and hiking area. And the task was completed very successfully: the Tenne Lodges hotel looks like a small wooden village reminiscent of the traditional mountain chalets of the 18th and 19th century, but includes all the technology and cutting-edge design of modern times. A total and ancient freedom emerges from the wood and the stone, the two dominant materials of the establishment. And it is this constant search for freedom that gives the Tenne Lodges such an attractive look.

The 35 rooms of the establishment offer between 50 and 160m² of space and can welcome from 2 to 5 people. The Family Lodges offer separate rooms to preserve the privacy of its occupants. The Grand Lodge connects to the upper floors and includes a living room with a fireplace. All rooms are equipped with comfortable king size beds, a sofa, a bathroom with double sink, a hair dryer, a kitchenette with 2 hotplates, a kettle, a coffee maker and refrigerator, a dining table, a balcony and wireless internet connection.

This freedom is also reflected in the choice of 3 types of stay for the client: room only, bed and breakfast or half-board. The possibility of cooking one's own meals allows all Tenne Lodges clients to enjoy their holiday in a way which suits them best. Don't go hungry when you wake: In the morning, you can enjoy

Le Tenne Lodges hôtel est le fruit d'un rencontre entre l'ambitieux architecte Martin Gruber et la famille Rainer-Schölzhorn, qui eurent l'idée ensemble de construire un hôtel innovant, cinq étoiles au bord du domaine skiable et de randonnée Ratschings-Jaufen. Et le pari est réussi : le Tenne Lodges ressemble à s'y méprendre à un petit village en bois rappelant les chalets de montagne traditionnels du 18ème et 19ème siècle mais y inclut toute la technologie et le design de pointe des temps modernes. Une liberté archaïque totale se dégage du bois et de la pierre, les deux matériaux dominants de l'établissement. Et c'est cette recherche constante de liberté qui confère au Tenne Lodges un look si séduisant.

Les 35 chambres de l'établissement proposent entre 50 et 100m² d'espace et peuvent accueillir de 2 à 5 personnes. Les Lodges familiaux offrent des chambres séparées pour préserver l'intimité de ses occupants. La suite présidentielle quant à elle se connecte aux étages et comprend un salon avec un cheminée. Tous les chambres sont équipés de confortables lits double (king size), de canapé, de salle de bain avec double lavabo, de sèche-cheveux, de coin cuisine avec 2 plaques chauffantes, de bouilloire, cafetière et réfrigérateur, de table à manger, de balcon et connexion Internet sans fil.

La liberté signifie également pour le client, le choix entre 3 types de séjours : la chambre seule, la chambre avec petit-déjeuner ou le séjour en demi-pension. La possibilité de préparer soi-même ses repas permet à tous les clients du Tenne Lodges de profiter de leurs vacances de la meilleure façon qu'il soit.

a continental breakfast with Italian and South Tyrol specialties. Cakes, pastries and eggs can be ordered fresh directly on site.

The dinner is characterised by 10 different dishes that allow the guests to adapt the menu to their liking. And special requests are not a problem for our motivated kitchen staff. German chef Mike Bräutigam leads a team of local chefs constantly on the hunt for culinary innovation. The result: a modern cuisine / culinary fusion of South Tyrolean and Mediterranean dishes. The young boss Daniel Schölzhorn meanwhile displays his love for regional and Italian wines in both the wine list and cellar.

The evenings can be spent in the warmth of the lounge and bar area where you can taste different wines and spirits, or in the smoking room where you can relax and enjoy a good cigar.

And guest facilities are not lacking: the property has a swimming pool, a sauna and a spa, 2 terraces, a gym, a spa centre for massages and beauty treatments, and an underground parking with two parking spaces for electronic cars. Finally, a small shop also offers luxury products from the region.



In the summer the Ratschings-Jaufen hiking station is the starting point for various hiking routes to the chalets, through pastures, high peaks and glaciers. Beginners and experienced hikers will find their happiness here equally. In winter the valley is characterised by sliding sports: ski slopes, a snowboard park, snowshoeing and long toboggan runs will delight the young and old alike. A must for all winter sports enthusiasts...

TENNE LODGES RATSCHINGS

Frazione Colle, 51, 39040 Colle BZ, Italie

+39 0472 433300

info@tenne-suedtirol.com

Et pour ne pas vous donner l'eau à la bouche : le matin, vous pourrez déguster un petit-déjeuner continental composé de spécialités italiennes et du Tyrol du Sud. Les gâteaux, les sucreries et les œufs peuvent être commandés frais directement sur place. Le dîner lui se caractérise par 10 plats différents qui permettent aux convives de composer eux même le menu à leur goût. Et les demandes particulières ne sont pas un problème pour le personnel motivé en cuisine. Le chef cuisinier allemand Mike Bräutigam dirige une équipe de chefs locaux constamment à la recherche d'innovation culinaire. Le résultat : une cuisine moderne - fusion culinaire de plats du sud du Tyrol et de la Méditerranée. Le jeune patron quant à lui affiche son amour pour les vins régionaux et italiens dans la carte des vins et le cellier.

Les soirées peuvent être passées dans la douce chaleur du salon, au bar où vous pourrez déguster différents vins et spiritueux ou dans le fumoir où vous pourrez vous détendre en profitant d'un bon cigare.

Et les équipements ne sont pas en reste : l'établissement dispose d'une piscine, d'un sauna et d'un spa, de 2 terrasses, d'une salle de fitness, d'un centre de beauté pour les massages et soins, d'un garage souterrain avec deux places de stationnement pour voitures électroniques. Enfin un petit magasin propose également des produits de luxe de la région.

L'été la station de randonnée Ratschings-Jaufen est le point de départ pour des itinéraires de randonnée variés vers les chalets, à travers les pâturages, les hauts sommets et les glaciers. Débutants et les randonneurs expérimentés y trouveront leur bonheur. L'hiver la vallée se caractérise par les sports de glisse : pistes de ski, parc de snowboard, randonnée en raquette et longues pistes de luge enchanteront petits et grands. A découvrir au plus vite...





DUPLEX PARIS 16 - 15 000 000 € - Réf. 20176

Niché à l'abri des regards sur une avenue prestigieuse de Paris, ce duplex de 755 m², entièrement refait à neuf et décoré par un architecte, saura vous apporter tout le luxe et le confort dont vous pouvez rêver. Avec ses deux salons, son salon de cinéma, son salon de thé, sa somptueuse salle-à-manger, ses cinq luxueuses suites, son hammam, sa salle de sport et son salon de coiffure, ce bien vous offrira le calme et la sécurité.

Hidden from view on a prestigious avenue, this truly exceptional 755 sqm duplex apartment has been entirely renovated and decorated throughout by an renowned interior decorator. Uninhabited since its renovation, the property benefits today from the ultimate comfort allying perfectly with exquisite period features. It includes two magnificent living/reception rooms, a dining room, five suites, a screening room, a tea salon, a fitness room, a hammam and a hairdressing salon. Fees at the charge of the vendor.

Wealth Partnership Coldwell Banker® Demeure Prestige | +33 (0) 1 85 85 01 78
Vanda Demeure | +33 (0)6 72 95 68 30 | vanda.demeure@coldwellbanker.fr
Agnès de Mortemart | +33 6 37 64 24 60 | agnes.demortemart@coldwellbanker.fr



VILLA CAP FERRAT - 27 500 000 € - Réf. 19632

Cette villa provençale est située dans un parc arboré de 2467 m² avec une vue imprenable sur la Méditerranée. Récemment rénovée et luxueusement aménagée, elle comprend une charmante maison principale composée d'un superbe salon/réception avec vue sur la mer, d'une salle à manger donnant sur une terrasse, d'une cuisine avec salle à manger, de 5 suites avec salles de bains et dressings, d'une salle de projection, d'un sauna et d'une salle de billard. La villa dispose de 2 piscines.

This Provençale villa is set in 2467 sqm of delightful leafy grounds enjoying an open view of the Mediterranean. Recently renovated, it includes a delightful main house comprising a superb living/reception room enjoying sea views, a dining room opening onto a terrace, a kitchen with dining facilities, 5 suites with bathrooms and dressing rooms, a screening room, a sauna, and a billiard room. 2 swimming pools. Fees at the charge of the vendor.

Wealth Partnership Coldwell Banker® Demeure Prestige | +33 (0) 1 85 85 01 78
Vanda Demeure | +33 (0)6 72 95 68 30 | vanda.demeure@coldwellbanker.fr



VILLA CAP FERRAT - 19 500 000 € - Réf. 20007

Cette villa contemporaine dispose d'un joli jardin arboré, d'une grande piscine et d'un abri pour les voitures. À l'intérieur de la maison vous trouverez un magnifique séjour - salle à manger, une cuisine aménagée et équipée, un deuxième salon offrant un accès à la seconde terrasse qui bénéficie d'une splendide vue mer. De plus, vous y trouverez 4 chambres en suite (dont une master suite) avec leurs salles de bains et leurs dressings.

This prestigious contemporary villa has a lovely garden with trees, a large swimming pool and a carport. Inside the house you will find a magnificent living/dining room, a fitted and equipped kitchen, a second living room with access to the second terrace which has a splendid sea view. In addition, you will find 4 en suite bedrooms (including a master suite) with their bathrooms and dressing rooms. Fees at the charge of the vendor.

Wealth Partnership Coldwell Banker® Demeure Prestige | +33 (0) 1 85 85 01 78
Vanda Demeure | +33 (0)6 72 95 68 30 | vanda.demeure@coldwellbanker.fr



APPARTEMENT PARIS 16 - 7 800 000 € - Réf. 20059

Dans un immeuble haussmannien, cet appartement d'une surface de 317 m² a entièrement été refait avec des prestations de qualité exceptionnelle. Il comprend un vaste séjour lumineux, un deuxième salon plus intime, une salle à manger, une cuisine dinatoire. Il bénéficie d'une suite avec dressing, ainsi que de 3 chambres et 3 salles de bains. Box voiture, cave. Gardien. Appartement de rêve à deux pas de l'avenue Montaigne, de l'avenue Georges V.

In a Haussmanian building, this apartment for with a surface of 317 sqm has been entirely renovated. It includes an entrance, a large bright living room, a second more intimate living room, a dining room, a kitchen with a dining room. It has a suite with dressing room, as well as 3 bedrooms and 3 bathrooms. Box car, cellar. Caretaker. Dream apartment close to Avenue Montaigne, Avenue Georges V. Fees at the charge of the vendor.

Coldwell Banker® Demeure Prestige | +33 (0) 1 83 53 53 53
Thierry Colin-Baudelot | +33 6 46 77 30 04 | thierry.colin-baudelot@coldwellbanker.fr

KARŞIYAKA - CYPRUS - 6 000 000 € - Réf. KSK101

Une villa unique construite sur sa propre colline sur un terrain de 130 000 m². Vous allez redécouvrir Chypre ! La villa a une architecture magnifique, située sur une colline qui vous appartiendra, entourée d'arbres dans une atmosphère paisible. Une route privée conduit à la maison d'hôtes et à la villa principale. La villa est entourée par les montagnes de Besparmak au centre de la vallée et jouit d'une vue extraordinaire.

A unique villa built on its own hill on a 130000 sqm land. You will be rediscovering Cyprus! The villa has a magnificent architecture, located on a hill that will belong to you, surrounded by trees, energetic and peaceful living area. It is built with private driving road to the guest house and main villa. The villa is surrounded by Besparmak mountains right in the middle of the valley and enjoys an extraordinary view.

Coldwell Banker® Maximum | +90 533 8808040
Aylin Pelin Onar | aylinpelin.onar@cb.com.tr



KARMI - CYPRUS - 930 000 € - Réf. KRM123

Situé dans un endroit magnifique, à 7 min du Merit Park Hotel, avec une vue imprenable sur Five Finger Mountains, la mer Méditerranée et le château de St Hillerion, la nature luxuriante et le centre-ville, notre villa est idéale pour le tourisme et le résidentiel. Cette villa de style méditerranéen a 2350m² de terrain, 7 chambres, 5 salles de bains, cuisine ouverte, salle à manger, salle de loisirs et maison d'hôtes. Au rez-de-chaussée il y a un parking couvert pour 12 véhicules, une piscine 18x8 et des terrasses spacieuses.

Situated in a magnificent location, 7 min distance to the Merit Park Hotel, with uninterrupted views of Five Finger Mountains, Mediterranean Sea and St Hillerion Castle, lush nature and city center, our villa is suitable for both tourism and residential purposes. This Mediterranean style villa has 2350 sqm of land, 7 bedrooms, 5 bathrooms, open plan kitchen, dining areas, leisure room and guest house. On the bottom floor there is a covered car park area for 12 vehicles, 18x8 swimming pool and spacious terraces.

Coldwell Banker® Maximum | +90 533 8808040
Aylin Pelin Onar | aylinpelin.onar@cb.com.tr



KYRENIA - CYPRUS - 1 200 000 € - Réf. KYC846

Villa contemporaine située à l'emplacement le plus prestigieux : Bellapais, Kyrenia. Vous serez entouré par les belles vues de Five Finger Mountains et la mer Méditerranée pendant que vous profitez de votre piscine intérieure et extérieure. La villa a tous les détails pour vous faire sentir unique. 600m² en zone privée avec 5 chambres, 5 salles de bains, 2 cuisines, centre de fitness et spa, espace barbecue et ascenseur.

Contemporary villa located at the most prestigious location Bellapais, Kyrenia. You will be surrounded by the beautiful views of Five Finger Mountains and Mediterranean sea while you enjoy your indoor and outdoor pool. The villa has all the details to make you feel special. 600sqm closed area with 5 bedrooms, 5 bathrooms, 2 kitchens, fitness and spa center, barbeque area and elevator.

Coldwell Banker® Maximum | +90 533 8808040
Aylin Pelin Onar | aylinpelin.onar@cb.com.tr



LISBON - PORTUGAL - 4 200 000 € - Réf. 1119-29

Cette villa est située dans le centre de Sintra, ville pittoresque. Avec un terrain d'environ 11000 m², la propriété date de la fin du 19ème siècle avec de beaux jardins, court de tennis et garage (4 voitures). La villa a 3 étages. À l'étage principal se trouve le hall, salon, salle à manger, chambre, cuisine et 2 WC. Le 1er étage dispose d'une chambre principale, 4 chambres, salon et un hall avec une entrée sur le balcon. Le 2ème étage dispose de 2 chambres avec salle de bain privée, 3 chambres, 2 WC.

This Villa is located in the Centre of Sintra, the picturesque town with a beautiful scenery. The land has about 11000 sqm and the property is from the late 19th century with beautiful gardens, tennis court and garage (4 cars). The villa has 3 floors. On the main floor we can find the hall, living room, dining room, bedroom, kitchen, storage room and 2 WCs. The 1st floor has a master bedroom, 4 bedrooms, living room and a hall with an entrance to the balcony. The 2nd floor has 2 bedrooms with private bathroom, 3 bedrooms, 2 WCs.

Coldwell Banker® Luxus | +351 21 483 97 50
Cristina Lisboa | +351 93 245 10 00 | cristinalisboa@cbluxus.pt



WORLD POINT DISTRIBUTION

COUNTRY DISTRIBUTION LIST

ABU DHABI, UAE	ICELAND	
ANDORRA	INDIA	
ARGENTINA	INDONESIA	
AUSTRIA	IRAN	
AUSTRALIA	IRELAND	
BAHAMAS	ISLE OF MAN	
BAHRAIN	ISRAEL	
BELARUS	ITALY	
BELGIUM	IVORY COAST	
BERMUDA	JAPAN	
BRAZIL	JORDAN	
CAMEROON	KAZAKHSTAN	
CANADA	KENYA	
CAYMAN ISLANDS	KUWAIT	
CHANNEL ISLANDS	LATVIA	
CHINA	LEBANON	
CROATIA	LIBYA	
CYPRUS	LIECHTENSTEIN	
CZECH REPUBLIC	LUXEMBOURG	
DENMARK	MADAGASCAR	
DUBAI, UAE	MALASIA	
ECUADOR	MALTA	
EGYPT	MALDIVES	
ESTONIA	MAURITANIA	
FINLAND	MEXICO	
FRANCE	MONACO	
(MAINLAND AND CORSICA)	MOROCCO	
FRENCH POLYNESIA	NAMIBIA	
(BORA BORA, PATIO TAHAA,	NETHERLANDS	
MOOREA)	NEW ZEALAND	
GABON	NIGERIA	
GERMANY	NORWAY	
GIBRALTAR	OMAN	
GREECE	PAKISTAN	
GRENADA	POLAND	
GUERNSEY	PORTUGAL	
GUETAMALA	QATAR	
HONG KONG	RUSSIA	
HUNGARY	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



◆ TRADESHOWS & EVENTS





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 €



Corporate Offer
Spécial Entreprises

Multi-copies subscription pack - Pack Abonnement Multi-Exemplaires

Get several copies of each issue at a discount price.

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

6 issues per year - 6 n°/an		Ultimate Jet Magazine 1 year - an
Europe	☐ 2 copies per issue - 2 ex / n°	☐ 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

MONDE JET MONDE

ALL AROUND THE WORLD ...



Sylvie DARNAUDET
President



25 YEARS OF EXPERIENCE IN BUSINESS AVIATION AT YOUR SERVICE

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



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



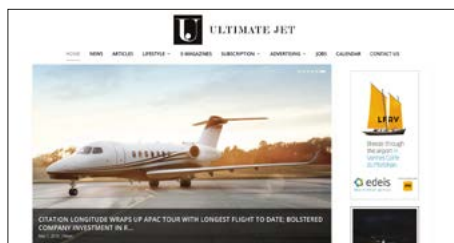
ULTIMATE JET



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



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

fvergnères@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 / Contributed to this issue

François Blanc - Relecteur,

Mathieu Douhaire- Photographe

Traduction/Translation

CCS Consult

Partenariat Hôtel de Luxe / Media Patrtreship Travel

Melissa Marie : mmarie@ujmedia.fr

**Marketing, Communication &
Business development**

Jill Samuelson : jillsamuelson@ujmedia.fr

Joan Coredo : jcoredo@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.

www.ultimatejet.com



NBAA|BACE[®]

OCTOBER 16-18, 2018 • ORLANDO, FL

ATTEND THE WORLD'S LARGEST BUSINESS AVIATION EVENT

Join over 25,000 industry professionals for the most important three days of business aviation, with 1,100 exhibitors, 2 static displays of aircraft – one inside the exhibit hall and the other outside at Orlando Executive Airport, and more than 50 education opportunities. Visit the 2018 NBAA-BACE website to learn more and register today.

www.nbaa.org/2018

HONDA

Introducing HondaJet Elite

Redefining the light jet class with superior performance born from aerodynamic breakthroughs.

With HondaJet Elite, Honda Aircraft Company designed an aircraft with the betterment of Humankind in mind. The advanced innovations were created to improve lives and the world. That's why the HondaJet Elite not only transports passengers further, faster and higher than Any aircraft in its category, but also takes care of the planet while doing so. The HondaJet Elite is more than just a technologically advanced aircraft – it is the connection to people and The world around us. Learn more about the innovations at HondaJetElite.com.



HondaJet
ELITE

© Honda Aircraft Company • 1.336.387.0707 • HondaJetElite.com