

ULTIMATE JET

THE VOICE OF BUSINESS AVIATION SINCE 2008



INTERVIEW

GREG LAXTON

PRESIDENT OF BOEING BUSINESS JETS



DIFFERENT BY DESIGN. DISRUPTIVE BY CHOICE.

Unprecedented performance. Industry-leading technology. Exceptional comfort.

Introducing the new midsize Praetor 500 and the super-midsize Praetor 600 – the world's most disruptive and technologically advanced business jets.

A record-breaking best-in-class range. Enviably performance in challenging airports. Full fly-by-wire with active turbulence reduction. Unparalleled comfort in a six-foot-tall, flat-floor cabin. Ka-band home-like connectivity.

Power the future. Take command. Lead the way.

Learn more at executive.embraer.com.



PRAETOR 500

PRAETOR 600

INTRODUCING THE NEW PRAETOR JETS



CHALLENGE.
CREATE.
OUTPERFORM.



Edito

Jill Samuelson
Managing Director

2018 is ending on a rather positive note. This year again, the manufacturers will have presented no fewer than three new aircraft: Dassault with its Falcon 6X in February and Embraer with the Praetor 500 and 600 this past October during the NBAA. Despite a lasting crisis since the collapse of Lehman Brothers in 2008, it is clear that aircraft manufacturers have not skimped on innovation. Over these past ten years, the manufacturers' R&D centers gave us 34 new planes or derivatives! That's a record average of three planes per year. The business aviation sector is by far more prolific and innovative than that of commercial aviation, notwithstanding the fact that business aviation is much smaller and has struggled more since the crash. Throughout this decade and the vagaries of the market, aircraft

The future is the past in preparation*

manufacturers have focused on meeting the demands of customers for larger, more powerful devices with increasingly innovative technologies. The leaps and bounds of this past decade could make your head spin and this frantic race to innovate is likely to continue in the years to come, and will likely result in a return of the supersonic era, the development of even larger aircraft with ever lower emissions and - who knows - will perhaps witness the advent of the hybrid or eventually an all-electric engine. The challenge is there and it remains for the industrialists to find the way towards this business aviation of tomorrow; on this point, we have no doubt they will find the best way there.

**Pierre Dac: Resister, novelist and humorist (1893 -1975)*

2018 se termine sur une note plutôt positive. Cette année encore, les constructeurs nous auront proposé pas moins de trois appareils : Dassault avec son Falcon 6X en février et Embraer avec les Praetor 500 et 600 en octobre dernier, durant le NBAA. Et malgré une crise durable depuis l'effondrement de Lehman Brothers en 2008, force est de constater que les avionneurs n'ont jamais renoncé à l'innovation. Durant ces dix années, 34 nouveaux avions ou dérivés sont sortis des centres de recherche et de développement des constructeurs ! Soit trois avions en moyenne par an. Un record. Malgré sa taille et son marché, bien moins importants que celui de l'aviation commerciale, ce secteur aéronautique est de loin le plus novateur, mais également le plus prolifique. Tout au long cette décennie et des aléas du marché, les avionneurs ont fait en sorte de répondre aux exigences des clients exprimées en faveur d'appareils plus

L'avenir, c'est du passé en préparation*

performants, plus grands et emportant avec eux toujours plus d'applications technologiques innovantes. Et ce dans un laps de temps très court. Cette course effrénée vers la nouveauté devrait sans doute continuer dans les années à venir et se traduire par un retour probable de l'ère supersonique, par le développement d'appareils encore plus grands aux taux d'émissions toujours plus faibles et, qui sait, par l'avènement de la motorisation hybride voire, plus loin vers l'horizon, du tout électrique. Si les enjeux technologiques semblent déjà posés, reste aux industriels de trouver la voie vers cette aviation d'affaires de demain. Et sur ce point, nul doute qu'ils sauront y répondre de la meilleure façon qu'il soit.

**Pierre Dac : Résistant, artiste et romancier (1893 -1975)*



Contents Sommaire



06



22

- 06 NEWS
- 08 MANUFACTURER
- 10 OPERATOR
- 16 FBO, MRO & COMPLETION CENTER
- 19 EQUIPMENT MANUFACTURER
- 22 FOCUS
NBAA 2018

38 INTERVIEW
GREG LAXTON - BBJ

46 INTECH
BOMBARDIER GLOBAL 7500

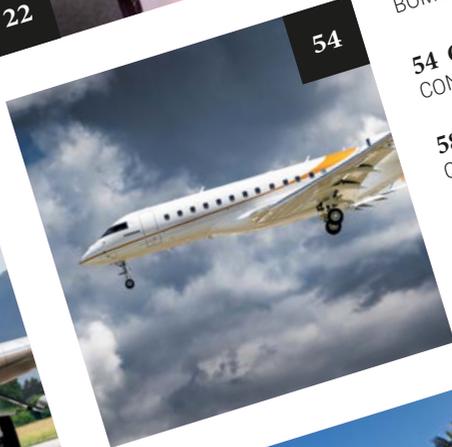
54 CONTRIBUTING EXPERT
CONSULTANCY - FLB

58 CONTRIBUTING EXPERT
CATERING - MAISON NORDIQUE

62 ON ROAD
BMW I8 ROADSTER

68 HOTEL
THE CHEDI MUSCAT

74 HOTEL
VILLA CRESPI



54



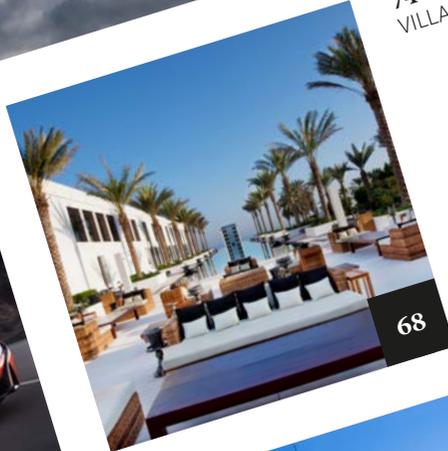
46



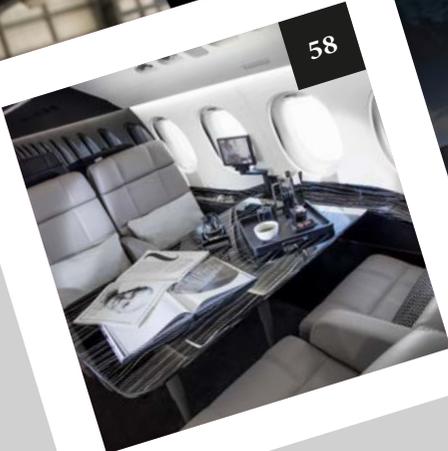
38



62



68



58



74



Experience how engaging your cabin can be.

For some passengers, the best flight is one that offers an entertaining pause from their busy world. For others, it's staying as connected to their world as they would be on the ground. Engaging passengers in their own personal, preferred way requires innovative, intuitive and reliable cabin solutions that elevate the passenger experience. It's just part of how we're simplifying the business of flight.

Visit us at MEBA, booth 410.

CABIN SOLUTIONS

- > *Venue™ cabin management system*
- > *Stage™ on demand streaming content*
- > *Airshow® moving maps*
- > *Tailwind® SATCOM TV*



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
• M. Douhaire
• Gulstream
• Comlux
• Gainjet
• TAG Aviation
• Luxaviation
• Vertis Aviation
• Jet Aviation
• Jet Aviation
• Inairvation
• Rockwell Collins



NEWS

- 08 Manufacturer
- 10 Operator
- 16 FBO, MRO & Completion Center
- 19 Equipment Manufacturer



GulfstreamTM
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Gulfstream officially acquires Nordam

Gulfstream Aerospace announced on October 1 that it has acquired the Nordam Group production line that produces nacelles for the Gulfstream G500 and Gulfstream G600 models. Gulfstream had been operating the Tulsa, Oklahoma-based line since early September 2018 as part of an agreement with Nordam following its July 2018 bankruptcy. A US bankruptcy judge approved the transfer on September 26, 2018, allowing Gulfstream to finalize the acquisition. This agreement filed by Nordam in a Delaware court, allowed Gulfstream to restart the manufacturing program and allowed for the eventually to transfer the assets to its Savannah, Georgia facilities.

Gulfstream acquiert officiellement Nordam

Gulfstream Aerospace a annoncé le 1er octobre qu'il avait fait l'acquisition de la ligne de production de Nordam Group, laquelle produit des nacelles pour les Gulfstream G500 et G600. Gulfstream exploitait la ligne basée à Tulsa, dans l'Oklahoma (Etats-Unis), depuis le début de septembre, dans le cadre d'un accord avec Nordam à la suite du dépôt de bilan de la société prononcé en juillet dernier. Un juge de faillite américain a approuvé le transfert le 26 septembre, permettant à Gulfstream de finaliser l'acquisition. Cet accord déposé par Nordam devant un tribunal du Delaware a permis à Gulfstream de relancer le programme de fabrication et le transfert éventuel des actifs au fabricant d'avions d'affaires de Savannah.



Textron Aviation and King Ranch Launch Special Edition of King Air 350i

Textron Aviation announced that it has partnered its partnership with King Ranch to launch a special edition of the Beechcraft King Air 350i whose deliveries of the King Ranch King Air 350i Special Edition are scheduled to begin in 2019. «*We are proud to offer our customers a new special edition of King Air that brings together two iconic brands,*» said Rhonda Fullerton, Vice President of Marketing at Textron. The King Ranch King Air 350i will offer a thematic interior and exterior. Featuring the Matterhorn white accented with dark caramel beads and black pearl strands, the livery will feature the King Ranch Running logo next to the front door and on the inside of the winglets. Inside, the theme continues with the King Ranch logo pewter trim under the four cab tables, the quilting of the rear bulkhead, but also with the integration of crocodile embossed leather sidewalls and many more separate elements and accessories.

Textron Aviation et King Ranch lancent une édition spéciale du King Air 350i

Textron Aviation a annoncé qu'il s'était associé à King Ranch pour lancer une édition spéciale du Beechcraft King Air 350i. Les livraisons de l'avion devraient débuter en 2019. «*Nous sommes fiers d'offrir à nos clients une nouvelle édition spéciale de King Air qui réunit deux marques emblématiques* », a déclaré Rhonda Fullerton, vice-présidente marketing de Textron. Le King Ranch King Air 350i offrira un intérieur et un extérieur thématiques. Mettant en vedette le blanc Matterhorn rehaussé avec des perles caramel foncé et des bandes de perles noires, la livrée présentera le logo King Ranch Running à côté de la porte d'entrée et sur le côté intérieur des ailettes marginales. À l'intérieur, le thème se poursuit, notamment avec des garnitures en étain du logo King Ranch sous les quatre tables de cabine, le matelassage de la cloison arrière, mais également avec l'intégration de parois latérales en cuir embossé de crocodile et de nombreux autres éléments et accessoires distincts.



Comlux integrates a Madrid-based Challenger 605 into its charter fleet

Comlux announced that a new Bombardier Challenger 605 has joined its VIP division, Comlux Aviation's fleet. The aircraft, registered under the Air Transport Certificate - CTA - Comlux Malta and based in Madrid, will be available for lease from OneAbove, the charter division of Comlux. The 9-passenger certified Challenger 605 features a spacious, bright interior with two seats and a seating area with a sofa and another set of club seats. Its positioning in Madrid allows nonstop connections to anywhere in Europe and the Mediterranean region, as well as to the east coast of the United States. Andrea Zanetto, CEO of Comlux Aviation emphasizes for the occasion: «*we are very happy to add another Challenger to our charter fleet. Its size, its range and its ideal positioning in Spain perfectly match our request for VIP charter in Europe*» before adding: «*We have accumulated 15 years of experience in the management of Challengers and Global aircraft and the new aircraft entered service smoothly. We are looking forward to developing our customer base in the Mediterranean region and Spain in particular. With our CTAs in Malta and San Marino, we now offer more choice to our customers wanting to register in the European region*».

Comlux intègre à sa flotte charter un Challenger 605 basé à Madrid

Comlux a annoncé qu'un nouveau Bombardier Challenger 605 avait rejoint la flotte de sa division VIP, Comlux Aviation. L'avion, immatriculé sous le certificat de transport aérien (CTA) de Comlux Malta et basé à Madrid, sera disponible à la location auprès de OneAbove, la division charter de Comlux. Le Challenger 605, certifié pour neuf passagers, dispose d'un habitacle spacieux et lumineux composé de deux sièges et d'un coin salon avec un canapé et un autre ensemble de sièges club. Son positionnement à Madrid permet des liaisons sans escale vers n'importe quel point d'Europe et de la région méditerranéenne, ainsi que vers la côte est des États-Unis. Andrea Zanetto, p-dg de Comlux Aviation, déclare pour l'occasion «*être très heureux d'ajouter un autre Challenger à notre flotte charter. Sa taille, son rayon d'action et son positionnement idéal en Espagne correspondent parfaitement à notre demande de charter VIP en Europe* », avant d'ajouter : «*Nous avons accumulé 15 ans d'expérience dans la gestion de Challenger et de Global, et l'entrée en service de ce nouvel avion s'est déroulée en douceur. Nous sommes impatients de développer notre base de clientèle dans la région méditerranéenne, en Espagne en particulier. Avec nos CTA à Malte et à Saint-Marin, nous offrons maintenant un plus grand choix à nos clients désireux de s'enregistrer dans la région européenne* ».



Gainjet Ireland takes delivery of the first EJ registered aircraft in the world registered EJ

GainJet Ireland has added its history to the celebrations of the 90 years of Irish registration in 2018. The operator is indeed the first to have received an aircraft, an Embraer Lineage 1000, registered in the brand new Irish registry: EJ. *«It is with great pride that we share this special moment with the Irish Aviation Authority -IAA-, which celebrates 90 years of the Irish Register for Aircraft. Thanks to their support, we are now able to quickly offer aircraft owners around the world a European register. Together with our partners, Jet Lease Finance based in Ireland, we are now able to provide a turnkey operational and financial solution for the introduction of business jet in Europe under Part NCC or in a commercial environment,»* Says GainJet Aviation Group CEO Captain Ramsey Shaban before continuing: *«In 2015, as part of our strategic planning, we decided to establish our next Air Carrier Certificate - CTA - in Ireland and acted quickly with our professional team in Shannon, led by Ray Mills, to achieve this goal. We received our Irish CTA in 2016 and continued with the IAA, the active launch of the EJ business jet registry. We achieved this goal with the blessing of the IAA on October 16, 2018.»* In addition to the Lineage 1000E, Gainjet could register two new aircraft under the new register before the end of the year. Gainjet Ireland, based at Shannon Airport, is a subsidiary of GainJet Aviation Group. The Lineage 1000, with the EJ-IOBN registration, joins the growing Gainjet Ireland fleet of Boeing, Gulfstream, Bombardier and Cessna. For Ray Mills, CEO and Head of GainJet Ireland: *«The year 2018 was amazing»* before pointing out that *«We started in Shannon with three jets in 2016. We chose Shannon because it was a strategically located European base for connecting the continents. In addition, Shannon has become an important hub for leasing companies and for transatlantic traffic. We intend to take delivery of other jets before the end of the year and I think it's fair to say that a new era in the field of exploitation under this space awaits us ».*

Gainjet Ireland prend livraison du premier avion au monde immatriculé EJ

En cette année 2018, GainJet Ireland a ajouté son histoire aux célébrations des 90 années d'existence de l'immatriculation irlandaise. L'opérateur est en effet le premier à avoir réceptionné un appareil, un Embraer Lineage 1000, inscrit au tout nouveau registre irlandais EJ. *« C'est avec une grande fierté que nous partageons ce moment particulier avec l'Irish Aviation Authority (IAA), qui célèbre les 90 ans du registre irlandais pour les aéronefs. Grâce à leur soutien, nous sommes désormais en mesure d'offrir rapidement aux propriétaires d'avion du monde entier un registre européen. Avec nos partenaires, Jet Lease Finance établi en Irlande, nous sommes maintenant en mesure de fournir une solution opérationnelle et financière clé en main pour l'introduction de jets d'affaires en Europe sous Part NCC ou dans un environnement commercial »,* explique le p-dg de GainJet Aviation Group, Ramsey Shaban, avant de poursuivre : En 2015, dans le cadre de notre planification stratégique, nous avons décidé d'établir notre prochain certificat de transporteur aérien en Irlande et nous avons agi rapidement, avec notre équipe professionnelle à Shannon dirigée par Ray Mills, pour atteindre cet objectif. Nous avons reçu notre CTA irlandais en 2016 et poursuivi avec l'IAA, le lancement actif du registre EJ réservé aux jets d'affaires. Nous avons atteint cet objectif avec la bénédiction de l'AAI le 16 octobre 2018. Outre le Lineage 1000E, Gainjet pourrait immatriculer deux nouveaux appareils sous le nouveau registre avant la fin de l'année. Gainjet Ireland, basé à l'aéroport de Shannon, est une filiale du groupe GainJet Aviation. Le Lineage 1000, avec l'immatriculation EJ-IOBN, rejoint la flotte croissante de Gainjet Ireland composée de Boeing, Gulfstream, Bombardier et Cessna. Pour M. Ray Mills, directeur général et responsable de GainJet Ireland : *« L'année 2018 aura été incroyable ».* Il souligne que *« Nous avons commencé à Shannon avec trois jets en 2016. Nous avons choisi Shannon, parce qu'il s'agissait d'une base européenne stratégiquement située permettant de relier les continents. De plus, Shannon est devenu une plaque tournante importante pour les sociétés de location et pour le trafic transatlantique. Nous avons l'intention de prendre livraison d'autres jets avant la fin de l'année. Et je pense qu'il est juste de dire qu'une nouvelle ère dans le domaine de l'exploitation sous cet espace nous attend ».*



A Dassault Falcon 2000LXS for TAG Malta

TAG Malta has announced the addition of a new Falcon 2000LXS to its fleet of aircraft under management on behalf of owners. The jet will be based between Geneva and Cairo and has been fully available for lease since the end of October 2018. «*We are delighted to welcome an extremely versatile Falcon 2000LXS into the charter fleet, which will open up exciting new opportunities for TAG Malta,*» said Florent Sérès, Vice President of Sales and Marketing at TAG Aviation Europe. «*This jet is the third new aircraft to join our Maltese CTA this year and is an excellent example of the continued expansion of our fleet and our ongoing commitment to meeting the private aviation needs of our customers.*»

Un Dassault Falcon 2000LXS pour TAG Malta

TAG Malta a annoncé l'ajout d'un nouveau Falcon 2000LXS à sa flotte d'avions en gestion pour le compte de propriétaires. Le biréacteur sera basé entre Genève et Le Caire et est entièrement disponible à la location depuis la fin du mois d'octobre. «*Nous sommes ravis d'accueillir un Falcon 2000LXS extrêmement polyvalent dans la flotte charter, ce qui ouvrira de nouvelles perspectives intéressantes pour TAG Malta, a indiqué pour l'occasion Florent Sérès, vice-président ventes et marketing de TAG Aviation Europe. Ce biréacteur est le troisième appareil neuf d'usine à rejoindre notre CTA maltais cette année et constitue un excellent exemple de l'expansion continue de notre flotte et de notre engagement continu à répondre aux besoins de nos clients en matière d'aviation privée.*»



Luxaviation celebrates its partnership with Colombo on the occasion of the opening of its new office in Lugano

Luxaviation officially celebrates the launch of its strategic partnership with Colombo Wealth Management S.A., on the occasion of the opening of its office in Lugano. Colombo Wealth Management S.A. is a wealth management company based in Lugano, Switzerland. The company has subsidiaries in Zurich, Geneva and Luxembourg. This partnership, signed at EBACE 2018 in Geneva, offers the Luxembourg operator's clients the opportunity to benefit from wealth management and wealth management services from Colombo, which include wealth and asset management, heritage and business advisory services and international tax planning services.

The joint office Luxaviation - Colombo will also provide charter flights, aircraft management and transactions. The office will be headed by Alessandro Barizzi, who will add to the expertise of Luxaviation and Colombo, thanks to his long international expertise in the aviation and yachting sectors. *«Our partnership with Colombo is based on the sharing of knowledge and experience. The cooperation in the Lugano office will give us the opportunity to add professional services to our offer and will prove the deep understanding of Luxaviation in the industry of business aviation»* explained Patrick Hansen, CEO of the Luxaviation Group. , explained for the occasion.

Dario Colombo, CEO of Colombo Wealth Management adds, *«Both Luxaviation and Colombo are independent, client-centric companies, and our shared values make us natural collaborators. We look forward to a fulfilling relationship going forward.»*

Luxaviation célèbre son partenariat avec Colombo à l'occasion de l'ouverture de son nouveau bureau à Lugano

Luxaviation célèbre officiellement le lancement de son partenariat stratégique avec Colombo Wealth Management S.A., à l'occasion de l'ouverture de son bureau à Lugano. Colombo Wealth Management S.A. est une société de gestion de fortune basée à Lugano, en Suisse. La société dispose de filiales à Zurich, Genève et au Luxembourg. Ce partenariat, signé lors de l'EBACE 2018 à Genève, offre aux clients de l'opérateur luxembourgeois la possibilité de bénéficier des services de gestion de fortune et de patrimoine auprès de Colombo, qui incluent la gestion de fortune et d'actifs, les services patrimoniaux et de conseil aux entreprises, ainsi que des services de planification fiscale internationale.

Le bureau commun Luxaviation - Colombo assurera en outre les vols charters, la gestion des avions et les transactions. Le bureau sera dirigé par Alessandro Barizzi, qui ajoutera au savoir-faire de Luxaviation et de Colombo sa longue expertise internationale dans les secteurs de l'aviation et du yachting. *« Notre partenariat avec Colombo est fondé sur le partage des connaissances et des expériences. La coopération du bureau de Lugano nous donnera l'opportunité d'ajouter des services professionnels à notre offre et prouvera la compréhension profonde de Luxaviation dans l'industrie de l'aviation d'affaires »*, devait déclarer pour l'occasion Patrick Hansen, directeur général du Groupe Luxaviation.

Dario Colombo, directeur général de Colombo Wealth Management a ajouté que *« Luxaviation et Colombo sont toutes deux des entreprises indépendantes, centrées sur le client, et nos valeurs communes font de nous des collaborateurs naturels. Nous nous réjouissons à l'idée d'une relation épanouissante et source d'avancées. »*



Vertis Aviation

Vertis Aviation celebrates its 8 years of success

Vertis Aviation, a private business aircraft charter company specializing in very long-range aircraft, celebrated eight years of existence on October 8th, 2018. Created in 2010 by the Glaronia Aviation and 28 East companies, Vertis Aviation has now offices in London, Zug, Dubai and Johannesburg allowing it to offer customized on-demand flights all over the world. *«We are truly grateful to our clients for all that we have achieved in the last eight years,»* said Jeffrey Emmenis, co-founder of Vertis Aviation, before adding: *«We have grown to become an aviation company. We transport our clients to their business meetings, honeymoon or just where they want to go. We look forward to continuing our mission and sustaining it over the next 8 years.»*

Vertis Aviation célèbre ses huit années de succès

Vertis Aviation, société privée d'affrètement d'avions d'affaires spécialisée dans les appareils à très longue autonomie a célébré, le 8 octobre dernier, ses huit années d'existences. Créé en 2010 par l'association des sociétés Glaronia Aviation et 28 East, Vertis Aviation dispose aujourd'hui de bureaux à Londres, Zoug, Dubaï et Johannesburg lui permettant d'offrir des vols à la demande sur mesure, et ce partout dans le monde. *« Nous sommes vraiment reconnaissants envers nos clients pour tout ce que nous avons pu accomplir au cours des huit dernières années »,* devait déclarer pour l'occasion Jeffrey Emmenis, cofondateur de Vertis Aviation, avant d'ajouter : *« Nous avons grandi pour devenir une compagnie d'aviation. Nous transportons nos clients aussi bien à leurs réunions d'affaires qu'en lune de miel, ou simplement là où ils souhaitent aller. Nous sommes impatients de poursuivre notre mission et de la pérenniser au cours des huit prochaines années. »*

From *flawless* comfort,



To *perfect* privacy.

Nothing in moderation, everything to the highest degree of excellence. AERIA Luxury Interiors will make every square foot of your aircraft into a one-of-a-kind airborne sanctuary, replete with exquisite craftsmanship, premium materials, and uncompromising quality. Specializing in VIP completions for Boeing and Airbus airframes, the AERIA team collectively has renowned expertise proven in successful completions around the globe. Imagine what we can build for you.



AERIA
LUXURY INTERIORS

A member of ST Engineering

9800 John Saunders Road, San Antonio, TX 78216, U.S.A., www.AERIAinteriors.com or call +1 210 293 3200
AERIA Luxury Interiors is the VIP completions division of VT San Antonio Aerospace, which is an affiliate of ST Engineering.



Jet Aviation makes two C-Checks in tandem on Gulfstream GV in Dubai

Jet Aviation has successfully completed two simultaneous C-Checks on Gulfstream GVs at its Dubai center. This 192-month checklist is a detailed inspection that requires inspection of most components of the aircraft. In order to make the most of downtime, the two C-checks were combined with a number of service bulletins, including engine changes and minor overhauls, along with structural corrosion repairs on one of the planes. *«Undertaking two projects of this size at once is a huge undertaking that requires a lot of skill and organization,»* said Hardy Butsch, Vice President of Regional Operations for Jet Aviation in the Middle East and Chief Executive of Dubai, before adding: *«Thousands of hours of work were spent on completing both projects on time, to the great satisfaction of both clients.»* Jet Aviation also has a maintenance station at Al Maktoum International Airport in South Dubai.

Jet Aviation effectue deux C-Checks en tandem sur Gulfstream GV à Dubaï

Jet Aviation a effectué avec succès deux C-Checks simultanés sur des Gulfstream GV dans son centre de Dubaï. Ce check list de 192 mois est une opération lourde qui nécessite l'inspection de la majorité des composants de l'avion. Afin de tirer au mieux parti des temps d'arrêt, les deux contrôles ont été combinés à un certain nombre de bulletins de service, y compris des changements sur les moteurs et des remises à neuf mineures, avec des réparations de corrosion structurale assez importantes sur l'un des avions. *« Entreprendre deux projets de cette envergure à la fois est une entreprise considérable qui exige beaucoup de compétences et d'organisation »,* relève pour l'occasion Hardy Butsch, vice-président des opérations régionales de Jet Aviation au Moyen-Orient et directeur général de Dubaï, avant d'ajouter : *« Des milliers d'heures de travail ont été consacrées à la réalisation des deux projets dans les délais impartis, à la grande satisfaction des deux clients. »* Jet Aviation dispose également d'une station de maintenance à l'aéroport international d'Al Maktoum, à Dubaï Sud.



Jet Aviation acquires KLM Jet Center in Amsterdam and Rotterdam

Jet Aviation announced in September 2018 that it had finalized the acquisition of KLM Jet Center, a leading full service provider of FBO / Handling at Amsterdam and Rotterdam international airports of. This acquisition of KLM Jet Center represents an important step in strengthening Jet Aviation's position in the niche market of business terminals in Europe. For Jet Aviation President Rob Smith, *«Amsterdam and Rotterdam are very attractive destinations for business jet owners and operators. Both terminals support more than 7,500 movements per year and provide connectivity to Jet Aviation's network customers. Like us, the KLM Jet Center is recognized for its capabilities, expertise, strong values and commitment to customer service. We are delighted to welcome the 34 employees present to Jet Aviation.»*

Edwin Niemöller, who has been Director of the KLM Jet Center for more than a decade, will continue to manage the terminals in Amsterdam and Rotterdam. The acquisition of the two KLM Jet Center FBOs, which will become Jet Aviation-branded facilities next October 2018, brings to 34 the global FBO network of the General Dynamics subsidiary.

Jet Aviation acquiert KLM Jet Centre Amsterdam et Rotterdam

Jet Aviation a annoncé en septembre qu'elle avait finalisé l'acquisition de KLM Jet Center, l'un des principaux fournisseurs de services complets de FBO/Handling aux aéroports internationaux d'Amsterdam et de Rotterdam. L'acquisition de KLM Jet Center représente une étape importante dans le renforcement de la position de Jet Aviation sur le créneau des terminaux d'affaires en Europe. Pour Rob Smith, président de Jet Aviation : *« Amsterdam et Rotterdam sont des destinations très attrayantes pour les propriétaires et les exploitants de jets d'affaires. Les deux terminaux prennent en charge plus de 7 500 mouvements par an et offrent une connectivité aux clients du réseau de Jet Aviation. Comme nous, le KLM Jet Center est reconnu pour ses capacités, son expertise, ses valeurs fortes et son engagement en faveur du service à la clientèle. Nous sommes ravis d'accueillir les 34 employés présents au sein de Jet Aviation. »*

Edwin Niemöller, qui a été directeur des KLM Jet Center pendant plus d'une décennie, continuera à diriger les terminaux d'Amsterdam et de Rotterdam. L'acquisition des deux FBO de KLM Jet Center qui deviendront des installations de marque Jet Aviation en octobre prochain, porte à 34 le réseau mondial de FBO de la filiale de General Dynamics.



New CEO for Inairvation

Ulrich Gehling assumed the position of CEO of INAIRVATION in August. He is an aviation professional with decades of front line experience in the aircraft industry. His impressive track record includes executive positions at Pilatus Aircraft, Grob Aerospace, RUAG Aviation and others. With his wealth of experience in business aviation he will lead INAIRVATION into a new future. *"I am excited about the potential of integrated cabin innovation. The fusion of F/ LIST high end aircraft furniture with Lufthansa Technik's state of the art cabin technology is just a perfect strategic fit. This joint venture provides a unique opportunity taking integrated VIP aircraft cabin design to the next level of passenger comfort."* Gehling says. The seasoned aerospace professional launches a new strategic line of business with dedicated *"innovation sprints"*: Through thorough analysis, specific *"pain points"* of an aircraft cabin's various stakeholders such as the aircraft OEM or completion center, the principal as well as the operator and air crew are identified. Then, involving all stakeholders' input, INAIRVATION will provide tailored, integrated solutions to aircraft OEMs, completion centers and MRO facilities.

Nouveau PDG pour Inairvation

Ulrich Gehling a pris la fonction de président directeur général d'Inairvation en août dernier. Ce professionnel de l'aviation possède des décennies d'expérience dans l'industrie aéronautique notamment dans des postes de direction chez Pilatus Aircraft, Grob Aerospace, RUAG Aviation. Fort de son expérience dans l'aviation d'affaires, le nouveau dirigeant devrait conduire Inairvation vers un nouvel avenir comme le souligne M. Gehling: *«Je suis enthousiasmé par le potentiel d'innovation dans le domaine de l'aménagement intégré. La fusion du mobilier d'avion haut de gamme avec la technologie de Lufthansa Technik s'inscrit parfaitement dans la stratégie de l'entreprise. Cette association offre une opportunité unique d'amener la conception intégrée de la cabine d'un avion VIP à un nouveau standard de confort pour les passagers.»* Ce spécialiste de l'aérospatiale lance une toute nouvelle ligne de développement stratégique avec des *«accélérateur d'innovations»* spécifiques. Une analyse approfondie, de certains points faibles spécifiques qui peuvent survenir chez différentes parties prenantes dans la conception et l'aménagement de cabine d'avion, permet au donneur d'ordre ainsi qu'à l'exploitant de mieux identifier les causes des problèmes qui pourraient survenir. Suite à l'identification des difficultés, Inairvation, avec la participation de toutes les parties prenantes, fournira l'ensemble des solutions sur mesure aux équipementiers aéronautiques, aux centres d'aménagements cabines finaux.



THE BEST PLACE TO BE AT THE HEART OF SWISS ALPS

ALL UNDER ONE ROOF

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

FOR ANY REQUEST

CONTACT@ALPARK.CH
+41 27 324 42 42

ALPARK+ 

WWW.ALPARK.CH



Rockwell Collins Unveils Pro Line Fusion Avionics Update for Citation CJ1+ and CJ2

Rockwell Collins announced during the NBAA that the Pro Line Fusion avionics system will be available in retrofit on Cessna Citation CJ1+ and CJ2+. Owners will have a new option to take advantage of NextGen system enhancements while adding the many other benefits of the Pro Line Fusion. This avionics upgrade, which is expected to be certified by the Federal Aviation Administration (FAA) by the end of 2019, is already available for Citation CJ3 aircraft. Currently, 30 CJ3 equipped with business jets at Pro Line Fusion are in service, and another 10 are pending installation. «*The CJ3 Fusion upgrade was very popular and we received many comments from the CJ1+ and CJ2+ operators who told us that they were waiting impatiently for their turn,*» said Christophe Blanc, Vice President and General Manager, Commercial and Regional Systems at Rockwell Collins. «*Treating the CJ1+, CJ2+ and CJ3 as one family of Pro Line Fusion products allows us to pool our resources and ensures a strong and sustainable investment and product support for years to come.*» The installation of the CJ1+ / CJ2+ Pro Line Fusion upgrade will be available at service centers owned by Textron Aviation after FAA certification. Among the main features of Pro Line Fusion is the integration of three 14.1-inch touch screens with advanced graphics and configurable windows. The system also features interactive tactile maps with high resolution topography, weather and obstacle overview, and geo-referenced electronic maps displaying the aircraft's position. Installation of the CJ1+ / CJ2+ Pro Line Fusion Upgrade will be available at all authorized Rockwell Collins dealers, as well as at Textron owned service centers. To develop its offer and provide advice to its customers, Rockwell Collins will also be present during the MEBA show to be held in Dubai from 10 to 12 December 2018.

Rockwell Collins dévoile la mise à jour de l'avionique Pro Line Fusion pour Citation CJ1+ et CJ2

Rockwell Collins a annoncé durant le salon du NBAA que le système avionique i Pro Line Fusion sera disponible en remise à niveau technique sur les Cessna Citation CJ1+ et CJ2+. Les propriétaires disposeront d'une nouvelle option afin de profiter des améliorations du système NextGen, tout en ajoutant les nombreux autres avantages liés à la Pro Line Fusion. Cette mise à niveau de l'avionique, qui devrait être certifiée par le Federal Aviation Administration (FAA) d'ici à la fin de 2019, est déjà disponible pour les avions Citation CJ3. Actuellement, 30 jets d'affaires CJ3 sont en service chez Pro Line Fusion, et 10 autres sont en attente d'installation. «*La mise à niveau du CJ3 Fusion a rencontré un grand succès et nous avons reçu de nombreux commentaires de la part des opérateurs CJ1+ et CJ2+. Ils nous ont dit qu'ils attendaient leur tour avec impatience,* indique Christophe Blanc, vice-président et directeur général systèmes commerciaux et régionaux chez Rockwell Collins. *Traiter les CJ1+, CJ2+ et CJ3 comme une seule famille de produits Pro Line Fusion nous permet de mettre en commun nos ressources et de garantir un investissement et un soutien technique au produit solides et durables pour les années à venir.* » L'installation de la mise à niveau CJ1+/CJ2+ Pro Line Fusion sera disponible dans les centres de service appartenant à Textron Aviation après certification par le FAA. Parmi les principales caractéristiques de la Pro Line Fusion, on notera l'intégration de trois écrans à commande tactile de 14,1 pouces disposant d'un graphique avancé et de fenêtres configurables. Le système dispose en outre de cartes à commande tactile interactives avec topographie à haute définition, aperçu des conditions météorologiques et obstacles, cartes électroniques géoréférencées affichant la position de l'aéronef. L'installation de la mise à niveau CJ1+/CJ2+ Pro Line Fusion sera disponible chez tous les concessionnaires Rockwell Collins agréés, ainsi que dans les centres de service appartenant à Textron. Afin de développer son offre et d'apporter un conseil à sa clientèle, Rockwell Collins sera également présent durant le salon du MEBA qui se tiendra à Dubaï, du 10 au 12 décembre prochain.

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





NBAA 2018 ON BRAZILIAN TIME.

A wind of positivism blew throughout the National Business Aviation Association convention held October 16-18 in Orlando, Florida. In addition to the announcement of the launch of new models during the event, the event was, once again, expected by worldwide professionals from around the world who attended the convention in large numbers for the occasion.



LE SALON DU NBAA 2018 À L'HEURE BRÉSILIENNE.

Il a soufflé comme un vent de positivisme tout au long de la convention du National Business Aviation Association qui s'est tenu du 16 au 18 octobre dernier, à Orlando, en Floride. Outre l'annonce du lancement de nouveaux modèles durant l'événement, la manifestation a en effet, une fois de plus, été particulièrement suivie par les professionnels du monde entier, venus en nombre pour l'occasion.

par Frédéric Vergnères



©NBAA

With a static display of more than 100 aircraft and a show with more than 1,000 exhibitors in the convention center, this new edition was especially the occasion for NBAA leaders, Ed Bolen, president and CEO of the NBAA, to highlight a recovery of activity *«having exceeded even the highest of expectations.»* of the actors present. For Ed Bolen, *«the convention has shown that this has been one of THE places to attend for business aviation for decades.»* and added that the 2018 edition will have allowed them to *«focus on the people, technologies and leadership qualities that will maximize today's actions, while keeping an eye on the investments and innovation that will ensure the future of the industry.»*

For many business aviation professionals, especially for manufacturers, the future of the market, particularly the second hand market, is still weak despite signs of tangible recovery.

According to JetNet, a US company specialized in the analysis and statistics of the business aviation market, in the first half of 2018, the worldwide fleet of used aircraft in operation represents 9.1% for the jets and 6.6% for the turboprops, against 10.8% and 7.6% in 2017, respectively. Their lowest level since 1998. A total of 1,334 transactions were made for the jet segment in the first six months of 2018 and 651 for the turboprop sector.

Nevertheless, these are average numbers and for some manufacturers the second hand market remains satisfactory. This was confirmed during the show by Eric Trappier, CEO of Dassault Aviation, who explained: *«The segment of used aircraft, a traditional sign of market recovery, is doing well. An example is our Falcon 7X. By the end of 2016, there were more than 30 used 7X on the market. Since then, this inventory has decreased by 50%. And a large number of second-hand Falcons have found buyers in China and other Asian countries, where operators had previously shown little interest in second-hand aircraft.»*

Forte d'une exposition statique réunissant plus de 100 appareils et d'un salon accueillant plus de 1 000 exposants, cette nouvelle édition a surtout été l'occasion pour les dirigeants du NBAA, à commencer par Edward Bolen, son p-dg, de souligner une reprise de l'activité *« ayant dépassé les attentes, même les plus élevées »* des acteurs présents. Pour lui, *« la convention a montré qu'il s'agit de l'un des endroits incontournables pour l'aviation d'affaires depuis des décennies »*. Et d'ajouter que l'édition 2018 aura permis de *« nous concentrer sur les gens, les technologies et les qualités de leadership qui maximiseront les actions d'aujourd'hui, tout en gardant un œil sur les investissements et l'innovation qui assureront l'avenir de l'industrie »*.

Pour les constructeurs, cet avenir, et notamment celui du marché lui-même, demeure néanmoins assez flou malgré des signes de reprises tangibles, y compris sur le marché de la seconde main. C'est en tout cas l'avis Eric Trappier, p-dg de Dassault Aviation : *« Le segment des avions d'occasion, signe traditionnel de reprise du marché, se porte bien. Un exemple est notre Falcon 7X. Fin 2016, il y avait plus de 30 7X d'occasion sur le marché. Depuis, cet inventaire a diminué de 50 %. Et un grand nombre de Falcon d'occasion ont trouvé des acheteurs en Chine et dans d'autres pays d'Asie, où les opérateurs avaient auparavant montré peu d'intérêt pour les avions d'occasion »*. Un état de fait qu'a également confirmé la société américaine JetNet, spécialisée dans l'analyse et les statistiques de marché de l'aviation d'affaires. Celle-ci souligne, dans son étude du premier semestre 2018, une diminution notable de la flotte mondiale d'avions d'affaires sur le marché de l'occasion. De fait, le parc mondial de ces machines ne représenterait respectivement plus que 9,1 % et 6,6 % de la flotte mondiale de jets et de turbopropulseurs en opération, contre 10,8 % et 7,6 % en 2017. Soit leurs plus bas niveaux depuis 1998. Au total, 1 334 transactions auront été réalisées pour le segment des jets sur les six premiers mois de 2018, contre 651 pour le secteur des turbopropulseurs



©Embraer

EMBRAER LAUNCHES THE PRAETOR FAMILY

As a surprise, 48 hours before the official opening of the convention, Embraer, unveiled two new aircraft in the midsize and super-midsize segment, the Praetor 500 and 600. These two aircraft, and more particularly the Praetor 600, come not only to fill the super-midsize segment which is still lacking in the Brazilian aircraft manufacturer's range, but above all, to strengthen and complete the Legacy 450 and 500 range whose more than one hundred units have been sold to date and from which they are directly derived. While the two jets seem at first sight externally similar to their predecessors, Embraer has made some major changes to give the new models greater autonomy. The aircraft manufacturer has simply adopted a concept that has been particularly successful when developing the Legacy 650 starting from the 600 version. Logically, Embraer first asked to Honeywell to review the performance of the HTF7500E engine. More powerful by 500 lb, this new version of the engine also gains in terms of consumption. The addition of central and wing fuel tanks and the integration of new larger winglets - an outwardly distinctive sign between the Legacy and Praetor range - boost the performance of the original jets. More fuel capacity and more efficient engine give the Praetor 500 a range of 3,250 nm - 6,019 km (against 2,904 nm for the Legacy 450) allowing it to connect Europe to the east coast of the United States with a stopover. On its side, the Praetor 600 is announced with a range of 3,900 nm (7,220 km) that is to say 760 nm more than the Legacy 500 range. With such performances, the Praetor 600 opens the way for direct transatlantic flights from London to New York.

EMBRAER LANCE LA FAMILLE PRAETOR

Confortés par ces chiffres, les constructeurs reprennent confiance. A commencer par Embraer, qui a dévoilé, 48 heures avant l'ouverture officielle du salon, deux nouveaux appareils dans les segments intermédiaire et super intermédiaire : les Praetor 500 et 600. Les deux nouveaux appareils, et plus particulièrement le Praetor 600, viennent non seulement combler un segment (super-intermédiaire) d'où l'avionneur brésilien est relativement absent, mais surtout, renforcer et compléter la gamme des Legacy 450 et 500, vendus à ce jour à plus d'une centaine d'exemplaires et dont ils sont directement dérivés. Si les deux biréacteurs semblent au premier coup d'œil extérieurement semblables à leurs aînés, Embraer a cependant réalisé quelques modifications majeures afin de donner aux nouveaux modèles une plus grande autonomie. L'avionneur n'a fait que reprendre un concept qui lui a particulièrement réussi - il a amené la version du Legacy 650 sur les bases du 600. C'est donc en toute logique qu'Embraer s'est tourné en premier lieu vers Honeywell afin que ce dernier revoie les performances du HTF7500E. Plus puissante de 500lb, cette nouvelle version du moteur gagne également en consommation. L'ajout de réservoirs de carburant au niveau central, mais également en voilure, et l'intégration de nouvelles ailettes marginales plus grandes - signe distinctif extérieur entre la gamme Legacy et Praetor - dopent les performances des biréacteurs d'origine. La capacité d'emport supplémentaire en carburant, associée à une motorisation plus performante, amène ainsi le Praetor 500 à réaliser des vols sur 3 250 nm - 6 019 km- (contre 2 904 nm pour le Legacy 450), lui permettant de relier l'Europe à la côte Est des Etats-Unis, moyennant une escale. Le Praetor 600 est, pour sa part, annoncé avec une distance franchissable de 3 900 nm (7 220 km) soit, 760 nm de plus que son aîné, le Legacy 500.



©Embraer

Both aircraft have been developed to compete directly with the Cessna Latitude (Praetor 500) and the current Gulfstream G280 and Bombardier Challenger 350 in the super-midsize segment with the Praetor 600. But with the latter, the Brazilian aircraft manufacturer is especially trying to take some market share from its main competitor Textron Aviation and its Citation Longitude whose entry into service is expected within a few months. In addition to performance, the Praetor 500 and 600 benefit from a new interior design called Bossa Nova Edition. A design *«inspired by our Brazilian heritage, and that will delight Praetor customers with its elegant and distinctive ambience,»* said Jay Beever, Vice President of Interior Design for Embraer Executive Jets. The layout, in addition to a new design, will be equipped as standard with Honeywell's Ovation Select cabin control system as well as 16 Mbp Ka-band internet connectivity and Gogo's Avance L5 voice connection system.

After having been the first aircraft manufacturer to offer electronic flight control devices in the super light and midsize segments with the Legacy 450 and 500, Embraer has once again relapsed into the super midsize segment with the Praetor 600. With the announcement of these new aircraft, the Brazilian also surprised the sector on the progress of the program. Like other manufacturers in recent years, the unveiling of the new models was accompanied simultaneously by a presentation of a prototype of the two aircraft in Orlando. According to the manufacturer, the first Praetor 600 flew for the first time discreetly on March 31, 2018 from its Gavião Peixoto facility (Brazil). Still from this site, the Praetor 500 would have taken the air

Avec ces performances, le 600 ouvre la voie à des vols transatlantiques en direct de Londres vers New-York. Les deux appareils ont ainsi été développés pour entrer en concurrence directe avec le Cessna Latitude (Praetor 500) et les actuels Gulfstream G280 et Bombardier Challenger 350 sur le segment des super intermédiaires avec le Praetor 600. Mais avec ce dernier, l'avionneur brésilien tente surtout de couper l'herbe sous le pied de son principal concurrent : Textron Aviation et son Cessna Longitude dont l'entrée en service est prévue d'ici à quelques mois. Outre les performances, les Praetor 500 et 600 ont également subi une légère cure de jeunesse au sein de la cabine. Avec l'arrivée de ces deux appareils, Embraer introduit un nouveau design dans l'aménagement, baptisé Bossa Nova Edition, *« inspiré par notre héritage brésilien, et qui ravira les clients du Praetor par son ambiance élégante et distinctive »*, souligne Jay Beever, vice-président du design intérieur pour Embraer Executive Jets. L'aménagement, en plus d'un nouveau design, sera doté de série du système de contrôle en cabine Ovation Select développé par Honeywell, ainsi que d'une connectique internet par bande Ka de 16 Mbp et du système de liaison vocale Avance L5 de Gogo.

Après avoir été le premier avionneur à proposer des appareils à commandes de vol électronique sur les segments « super léger » et « intermédiaire » avec les Legacy 450 et 500, Embraer récidive sur celui des « super intermédiaires » avec le Praetor 600. Fort de l'annonce de ces nouveaux appareils, le brésilien a également surpris le secteur sur l'avancée du programme. Car, à l'instar des autres constructeurs ces dernières années, la levée de voile sur les nouveaux modèles s'est accompagnée d'une présentation d'un prototype des deux appareils à Orlando. Selon le constructeur, le premier Praetor 600 a volé pour la première fois, en toute discrétion, le 31 mars 2018, depuis ses installations de Gavião Peixoto (Brésil).



on September 13, 2018, just one month before the opening of the NBAA convention. At the time of the show, the program had already recorded 380 hours of flight tests (300 hours for the 600 and 80 for the 500) spread over a total of four prototypes. Embraer has allocated three aircraft for the development of the Praetor 600 - including a pre-series aircraft - and one prototype for the Praetor 500. In addition to undeniable industrial interest and optimization of development costs, the recovery of Legacy 450 and 600 modules must allow the Brazilian manufacturer to save time on the certification program, especially to face the arrival of new competitors. For the Praetor 600, Embraer plans an entry into service in the second quarter of 2019 and before the end of 2019 for the Praetor 500. With a competitive list price of \$ 17 million for the Praetor 500 and \$ 21 million for the 600, Embraer is trying to establish itself quickly with these two aircraft in respective particularly active market segments.

Toujours depuis ce site, le Praetor 500 aurait, pour sa part, pris l'air le 13 septembre dernier, soit moins d'un mois avant l'ouverture du NBAA. Lors de l'annonce en coulisses, le programme avait d'ores et déjà enregistré 380 heures d'essais en vol (300 heures pour le 600 et 80 pour le 500) réparties sur un total de quatre prototypes. Embraer a ainsi affecté trois appareils pour le développement du Praetor 600 - dont un appareil de pré-série - et un prototype pour celui du Praetor 500. Outre un intérêt indéniable sur le plan industriel et une optimisation des coûts de développement, la reprise des modules du Legacy 450 et 600 doit surtout permettre au Brésilien de gagner du temps sur le programme de certification, notamment face à l'arrivée de nouveaux concurrents. L'avionneur envisage en effet une mise en service du Praetor 600 au deuxième trimestre de 2019, et celle du Praetor 500 avant la fin de cette même année. Avec un prix catalogue compétitif de 17 M\$ pour le Praetor 500 et de 21 M\$ pour le 600, Embraer tente de s'imposer rapidement avec ces deux appareils sur des segments de marché particulièrement actifs.



©M.Douhaire

TEXTRON AVIATION AND THE NETJETS GAMBLE

Textron Aviation made a particularly strategic announcement dealing with a major order from the fractional ownership operator NetJets. This announcement is nonetheless in doubt since it is actually a « conclusion agreement for a purchase option » of a total of 325 Citation. Netjets, which has operated more than 500 Citations since 1984, has opted for the acquisition of 175 Cessna Citation Longitude but above all 150 Cessna Citation Hemisphere becoming thus the launch customer of the aircraft. For Netjets Chief Executive Officer Adam Johnson, « *The acquisition of these new aircraft has allowed us to rethink the first order we placed for the Citation Latitude in 2015 which included the acquisition of 175 aircraft. We have just placed an order for our 100th Latitude. It will be the same for the Longitude and Hemisphere.* » The operator should be the « savior » not only of the aircraft, but also of the Safran's Silvercrest engine. The latter, whose repeated delays in its development led to the abandonment of Dassault's Falcon 5X, had at the same time led Textron Aviation to delay the Hemisphere program. Despite the turbulence encountered, Brad Thress, Textron Aviation's Vice President of Engineering, said: « *we have worked tirelessly with Safran to understand the development stages of the Silvercrest engine. Throughout these steps, we have remained confident that this engine is the best choice for the Hemisphere and we are pleased to see Safran's long-term commitment to deliver it on time and on schedule.* » As the launch customer, Netjets is working closely with Textron Aviation to customize the aircraft for its specific needs. Regarding the delivery of this order, the operator and Textron Aviation confirm that the first aircraft, a Citation Longitude model, will start operations in the second half of 2019, as soon as the certification of the aircraft will be obtained.

TEXTRON AVIATION ET LE PARI NETJETS

Le salon du NBAA a été l'occasion pour Textron Aviation de faire une annonce particulièrement stratégique, avec une commande importante de la part de l'opérateur à propriété fractionnée NetJets. Cette dernière reste néanmoins sujette à caution, puisqu'il s'agit en réalité d'une « conclusion d'entente visant l'option d'achat » d'un total de 325 Citation. Netjets qui a exploité depuis 1984 plus de 500 Citations, a opté pour l'acquisition de 175 Cessna Citation Longitude, mais surtout de 150 Cessna Citation Hemisphere, devenant du même coup le client de lancement de l'appareil. Pour le président directeur général de Netjets, Adam Johnson, « *l'acquisition de ces nouveaux appareils nous a permis de repenser à la première commande que nous avons passée pour le Citation Latitude, en 2015, et qui portait sur l'acquisition de 175 appareils. Nous venons de passer une commande pour notre 100e Latitude. Il en sera de même pour le Longitude et l'Hemisphere* ». L'opérateur devrait être, de fait, le « sauveur », non seulement de l'appareil, mais également du moteur Silvercrest de Safran. Ce dernier, dont les retards répétés dans son développement avaient entraîné l'abandon du Falcon 5X de Dassault, avait parallèlement conduit Textron Aviation à mettre en sommeil le programme Hemisphere. Malgré les turbulences rencontrées, Brad Thress, vice-président de l'ingénierie chez Textron Aviation, indique « *avoir travaillé sans relâche avec Safran afin de comprendre les étapes de développement du moteur Silvercrest. Tout au long de ces étapes, nous sommes restés confiants sur le fait que ce moteur restait le meilleur choix pour l'Hemisphere, et nous sommes heureux de voir l'engagement durable de Safran à livrer celui-ci dans les délais prévus* ». Fort de son statut de client de lancement, Netjets travaille ainsi étroitement avec l'avionneur pour la réalisation d'une version sur mesure de l'appareil, afin de répondre au plus près de ses besoins en tant qu'opérateur. Concernant le début de livraison de la commande, l'exploitant et Textron confirme que le premier appareil, un Citation Longitude Longitude, débutera ses opérations dans la seconde moitié de l'année 2019 en fonction de l'état d'avancement de la certification de l'appareil par les autorités compétentes.



©Bombardier

BOMBARDIER IS THINKING GLOBAL

The NBAA convention was an opportunity for the Canadian manufacturer to highlight its future Global range including the Global 7500 whose US certification by the FAA - Federal Aviation Administration - and commissioning were scheduled for November 2018. Bombardier also gave information about its two other Global programs, the 5500 and 6500, both derived respectively from the Global 5000 and 6000. As a reminder, last May, the aircraft manufacturer had taken advantage of the European Business Aviation Exhibition (EBACE) to unveil the expansion of its Global range with these two long-haul business jets, both equipped with a new wing and powered by the new Rolls-Royce Pearl engine. The latter, more powerful, especially on high altitude terrain and in hot regions, also consumes 7% less kerosene than the earlier BR710 installed on previous Global. This new configuration allows the Global 5500 to fly 5 700nm (10,600 km) with 16 passengers on board and 6,600 nm (12,200 km) for the Global 6500 with 17 passengers in the cabin. In addition to performance, Bombardier also re-examined avionics by integrating into the «Vision» cockpit the improved vision system combining infra-red images and computer-generated images. In the cabin, the two Global will be equipped with the new «Nuage» seat specially developed for this range of aircraft as well as a broadband internet connection and a 4K video system. Regarding the program progress of these «new aircraft», Bombardier has indicated that the program was on time with 70% of the scheduled flight tests already completed. The aircraft manufacturer has also indicated that it has validated the aerodynamics of the wing whose profile has been revised to improve the speed and autonomy performance of the jets. David Coleal, President of Bombardier Business Aircraft, said, «The welcome given to the Global 5500 and Global 6500 aircraft has been extraordinarily positive since their unveiling at EBACE, which has allowed us to maintain the timelines of the program.».

BOMBARDIER PENSE GLOBAL

Le NBAA a été l'occasion pour le constructeur canadien de mettre en avant sa future gamme Global, notamment le Global 7500 dont la certification par le FAA - Federal Aviation Administration - et la mise en service devaient intervenir courant novembre. Bombardier est également revenu sur ces deux autres programmes Global, le 5500 et 6500, tous deux dérivés respectivement des Global 5000 et 6000. Pour rappel, l'avionneur avait profité du salon de l'aviation d'affaires européenne (EBACE), en mai dernier, pour dévoiler l'élargissement de sa gamme Global avec deux avions d'affaires long-courriers dotés d'une nouvelle voilure et d'une nouvelle motorisation développée par Rolls-Royce : le Pearl. Ce dernier, plus puissant, notamment sur des terrains à haute altitude et dans les régions chaudes, consomme également 7 % de kérosène en moins que le BR710, version antérieure installée sur les précédents Global. Cette nouvelle configuration permet ainsi au Global 5500 d'effectuer des vols sur une distance de 5 700 nm (10 600 km) avec 16 passagers à bord, et 6 600 nm (12 200 km) pour le Global 6500 avec 17 passagers en cabine. Outre les performances, Bombardier a également revu l'avionique en intégrant au cockpit « Vision » le système de vision amélioré combinant image infra-rouge et images de synthèse. En cabine, les deux Global seront munis du nouveau siège « Nuage » spécialement développé pour cette gamme d'appareil, ainsi que d'une connexion internet haut débit et d'un système vidéo 4K. Concernant l'avancée du programme de ces « nouveaux appareils », le canadien a indiqué progresser dans les délais prévus et avoir terminé 70 % des essais en vol programmés. L'avionneur indique par ailleurs avoir validé l'aérodynamique de l'aile, dont le profil a été revu afin d'améliorer les performances de vitesse et d'autonomie des biréacteurs. Pour David David Coleal, président de Bombardier avions d'affaires, « l'accueil réservé aux avions Global 5500 et Global 6500 a été extraordinairement positif depuis leur dévoilement au salon EBACE, ce qui nous a permis de maintenir les délais impartis au programme ».



©Dassault

FALCON 6X PROGRAM ON TRACK

Officially launched in February 2018, the Falcon 6X program successfully follows the aircraft manufacturer's schedule. This was confirmed by Eric Trappier, CEO of Dassault Aviation. During a press conference, he has indicated that *«the 6X was currently entering the detailed design phase. The production of the first components has also started and the key partnership agreements have been put in place.»* According to the CEO, *«the PW812D certification campaign is also progressing satisfactorily»*, with several engines already in flight and bench test. The manufacture of the rear fuselage began during the summer and the production of the central part of the latter would soon follow according to the Saint-Cloud aircraft manufacturer. The nacelle design activities (inlet, blower hoods, thrust reverser and engine accumulation system), provided by UTC Aerospace Systems, a new Dassault Aviation partner, are also underway. *«The development schedule is exceptionally tight for this kind of program,»* said Trappier, before adding that *“there was however a good level of maturity in the design of the aircraft and components which allows us to be very confident for a first flight in 2021»*. Dassault Aviation has also indicated that it will deliver the first aircraft in 2022. In addition to the Falcon 6X program, Eric Trappier also looked at the future of the Falcon range during his statement, stating that *«Dassault is actively preparing the future family of Falcon with a new program mentioned a few months ago and that will come a few years after the 6X.*

LE PROGRAMME FALCON 6X EN BONNE VOIE

Lancé officiellement en février dernier, le programme Falcon 6X suit avec succès le calendrier prévisionnel de l'avionneur. C'est en tout cas ce qu'a confirmé devant la presse Eric Trappier, président directeur général de Dassault Aviation, en indiquant que *« le 6X entrait actuellement dans la phase de conception détaillée. La fabrication des premières pièces a également débuté et les accords de partenariat clés ont été mis en place »*. Toujours selon le p-dg, *« la campagne de certification du PW812D progresse également de manière satisfaisante »*, plusieurs moteurs étant déjà à l'essai en vol et au banc. La fabrication du fuselage arrière a débuté durant l'été et la production de la partie centrale devrait bientôt suivre, selon l'avionneur de Saint-Cloud. Les activités de conception des nacelles (entrées, capots de soufflante, inverseurs de poussée et système d'accumulation du moteur), fournies par UTC Aerospace Systems, un nouveau partenaire de Dassault, sont également en cours. *« Le calendrier de développement est exceptionnellement serré pour un programme comme celui-ci »,* devait souligner M. Trappier, avant d'ajouter *« qu'il y avait cependant un bon niveau de maturité dans la conception des avions et des composants, ce qui nous permet d'être très confiants pour un premier vol en 2021 »*. Fort de son calendrier, Dassault Aviation a par ailleurs indiqué livrer le premier appareil en 2022. Outre le programme Falcon 6X, Eric Trappier, durant sa déclaration, est également revenu sur



©Dassault

Initial development is progressing well and is currently focused on selecting key technologies for the aircraft and systems. Next year, I may be able to tell you more about this program, which is a very important long-term investment for our company.» If the Falcon 6X and the future program mobilizes the bulk of the Dassault Falcon forces, the aircraft manufacturer is nonetheless active on the improvement of aircraft currently in service and especially on the security aspect of flights, including its FalconEye. With this system which recently received FAA / EASA approval allowing pilots can descend down to 100 feet above the runway altitude before going into natural vision to complete the landing. According to Dassault Aviation, the system is expected to be approved within two years on the 8X for use in dual HUD configuration and will support EVFS (enhanced flight vision system) on landing, allowing pilots to complete full approach and landing without using natural vision to see the runway. The builder says it is confident of a certification for the landing by EVFS by the end of 2020 on its Falcon 8X.

le futur de la gamme Falcon en indiquant que « *Dassault prépare activement la future famille de Falcon avec un nouveau programme mentionné il y a quelques mois et qui viendra quelques années après le 6X. Le développement initial progresse bien et se concentre actuellement sur la sélection des technologies clés des aéronefs et des systèmes. L'année prochaine, je serai peut-être en mesure de vous en dire plus sur ce programme qui représente un investissement à long terme très important pour notre entreprise* ». Si le Falcon 6X et le futur programme mobilisent l'essentiel des forces vives de Dassault Falcon, l'avionneur n'en demeure pas moins actif sur l'amélioration des appareils actuellement en service, notamment le volet sécuritaire des vols avec son système FalconEye qui a récemment reçu l'approbation des FAA/AESA permettant aux pilotes de descendre à 100 pieds au-dessus de l'altitude de la piste avant de passer en vision naturelle pour effectuer l'atterrissage. Selon Dassault, le système devrait être approuvé d'ici à deux ans pour une utilisation en configuration HUD double et supportera les EVFS à l'atterrissage, permettant aux pilotes d'effectuer une approche et un atterrissage complets sans utiliser la vision naturelle pour voir la piste. Le constructeur se dit confiant sur une certification pour l'atterrissage par EVFS d'ici à la fin de l'année 2020 sur son Falcon 8X.



©Gulfstream

GULFSTREAM CONCENTRATES ON THE G6000

Present with its entire range on the static display, Gulfstream gave precisions front of the press about the progress of the G500 / G600 program. The G500 received FAA certification in July 2018 and first deliveries of the latter have started on September 27, 2018. The aircraft manufacturer said it is now working hard to complete the G600 program whose deliveries should begin in early 2019. Rather enthusiastic, Gulfstream unveiled during the event that the performance of the jet had been revised upwards after 2,600 hours of flight tests. The G600 has now 14% more autonomy than the initial expected figures. The aircraft, which had been announced with a range of 4,800 nm (8,890 km), will now be able to travel 5,500 nm (10,190 km) at a Mach 0.90 speed. Direct flights from London to Los Angeles or from Vienna to Hong Kong will now be possible. Nevertheless, the aircraft manufacturer has indicated that, in long-haul configuration at a speed of Mach 0.85, the G600 will have a range of 6 500 nm (12 038 km). If the manufacturer of Savannah Even particularly busy with the implementation of these aircraft, the manufacturer has not forgotten about the future. Several sources indicate that Gulfstream is preparing to face the Bombardier Global 7500 Bombardier with a new aircraft, larger and with greater autonomy than the G650ER. The latter, unofficially named G750 would be based on the technical characteristics of the G600. In addition to the high-end segment, Gulfstream could also unveil a model to fill the lack of new generation aircraft between the G280 and G500.

GULFSTREAM SE CONCENTRE SUR LE G600

Présent avec l'ensemble de sa gamme sur l'exposition statique, Gulfstream a fait un point devant la presse concernant l'avancée du programme G500/G600. Après avoir obtenu la certification de son G500 en juillet dernier par le Federal Aviation Administration (FAA) et débuté les livraisons de ce dernier le 27 septembre dernier, l'avionneur a indiqué travailler d'arrache pied à boucler le programme du G600, dont les livraisons devraient débuter au début de l'année 2019. Plutôt enthousiaste, le constructeur a dévoilé durant l'événement que les performances du biréacteur avaient été revues à la hausse suite aux 2 600 heures de vol des campagnes d'essais. Le G600 est ainsi annoncé avec une autonomie accrue de 14 % sur les prévisions initialement révélées. L'appareil, qui avait été annoncé avec une autonomie de 4 800 nm (8 890 km) pourra à présent franchir 5 500 nm (10 190 km) de distance à la vitesse de Mach 0.90. Les passagers pourront ainsi relier Londres à Los Angeles, ou Vienne à Hong-Kong en direct. Néanmoins, l'avionneur indique que le biréacteur pourra franchir, dans une configuration long-courrier à une vitesse de Mach 0.85, une distance de 6 500 nm – 12 038 km. Si le constructeur de Savannah est particulièrement occupé à la mise au point de ces deniers appareils, il n'en n'oublie pas le futur pour autant. Plusieurs sources indiquent en effet que l'industriel se préparerait à répondre au Global 7500 de Bombardier avec un nouvel appareil, plus grand, mais surtout doté d'une autonomie plus importante que le G650ER. Ce dernier, baptisé officiellement G750, serait bâti sur les caractéristiques techniques du G600. Outre le segment haut de gamme, Gulfstream pourrait également dévoiler un nouvel avion afin de combler l'absence d'appareil de dernière génération entre le G280 et le G500.



©Matthieu Douhaire

THE AERION IS TAKING SHAPE

Despite the doubts of the beginning, the program of the supersonic AS2 is gradually taking shape thanks in particular to the evolution of the various partners of the program which today includes in its ranks Lockheed Martin, GE Aviation and Honeywell. At the Aerion Corporation press conference, GE Aviation announced that it had completed the initial design of the first supersonic engine specifically designed for the aircraft. This new class of engines, unveiled under the name of Affinity, is, according to the engine manufacturer, «*a new class of engines with average dilution ratio allowing «exceptional» performances for supersonic and subsonic flights*». On the technology side, GE's Affinity is described as a twin-blast, two-blower turbofan engine controlled by a new-generation Full Authority Digital Engine Control (FADEC) system. During the announcement, GE also states that its engine, deliberately designed to meet the stringent phase 5 subsonic noise requirements, will also surpass current emission standards. Parallel to the engine, Aerion and Honeywell Aerospace announced their collaboration in the development of a new cabin and a new cockpit control system for the AS2 developed around the Primus Epic system. For Tom Vice, President and CEO of Aerion, «The aim of a first AS2 flight in 2023 is still relevant. We even hope to have a first supersonic flight before the end of this same year».

L'AERION PREND FORME

Malgré les doutes du début, le programme du supersonique AS2 prend peu à peu forme grâce, notamment, à l'évolution des différents partenaires du programme qui compte aujourd'hui dans ces rangs Lockheed Martin, GE Aviation et Honeywell. Lors de la conférence de presse Aerion Corporation, GE Aviation a annoncé qu'elle avait terminé la conception initiale du premier moteur supersonique spécialement conçu pour l'appareil. Cette nouvelle catégorie de moteurs, dévoilée sous le nom d'Affinity, est, selon le motoriste, «*une nouvelle classe de moteurs à taux de dilution moyen permettant des performances exceptionnelles pour les vols supersoniques et subsoniques* ». Côté technologie, l'Affinity de GE est décrit comme un turboréacteur à double flux, à deux arbres et à deux soufflantes contrôlé par un système de régulation numérique du moteur à pleine autorité (FADEC) de nouvelle génération. Durant l'annonce, GE indique également que son moteur, délibérément conçu pour répondre aux exigences strictes de bruit subsonique de phase 5, surpassera également les normes d'émissions actuelles. Parallèlement à la motorisation, Aerion et Honeywell Aerospace ont annoncé leur collaboration dans le cadre de l'élaboration d'un nouveau système de commande en cabine et d'un nouveau poste de pilotage pour l'AS2 développé autour du système Primus Epic. Pour Tom Vice, président directeur général d'Aerion, «*L'objectif d'un premier vol de l'AS2 en 2023 est toujours d'actualité. Nous espérons même réaliser un premier vol en supersonique avant la fin de cette même année* ».



PILATUS CONTINUES TO CLIMB THE BUSINESS JET MARKET WITH PC-24

Since the type certification of its PC-24 Super Versatile in December 2017, Pilatus has reported delivering a total of twelve aircraft in the United States, Switzerland, Luxembourg and Southern Africa. By the end of the year, the company plans 23 PC-24s in service with its customers. According to the Stans aircraft manufacturer, the fleet of PC-24 has accumulated since its entry into service 1,200 hours of flight, including 620 hours only for the first serial PC-24 delivered in February 2018 to PlaneSense, a US condominium company. While planning to deliver 40 aircraft in 2019 and 84 from 2020, Pilatus continues to perform post-certification tests on several elements to increase the operational capabilities of the PC-24. These tests include the steep approach, cabin layout for Evasan missions and operation on unpaved runways. The Swiss manufacturer says it has carried out more than 150 take-offs and landings from dirt, grass and gravel on platforms in Switzerland, Canada, Italy and the United Kingdom. Pilatus expects to receive certification for operation from these surfaces by the end of this year.

PILATUS POURSUIT SON ASCENSION SUR LE MARCHÉ DU JET D’AFFAIRES AVEC LE PC-24

Depuis la certification de type de son PC-24 Super Versatile en décembre 2017, Pilatus a indiqué avoir livré un total de douze appareils aux Etats-Unis, en Suisse, au Luxembourg, ainsi qu'en Afrique australe. D'ici à la fin de l'année, l'entreprise prévoit 23 PC-24 en service chez ses clients. Toujours selon l'avionneur de Stans, la flotte de PC-24 aurait accumulé, depuis son entrée en service, 1 200 heures de vol, dont 620 heures à lui seul pour le premier PC-24 de série. Celui-ci, exploité par la société américaine de copropriété PlaneSense, avait été livré en février dernier. Fort de ses livraisons et des cadences de productions qui doivent amener Pilatus à livrer 40 appareils en 2019 et 84 à compter de 2020, l'avionneur continue à effectuer des essais post-certification sur plusieurs éléments afin d'accroître les capacités opérationnelles du PC-24. Celles-ci concernent, entre autres, l'approche en pente raide, l'aménagement de cabine pour les missions Evasan et l'exploitation sur des pistes non pavées. Le constructeur suisse indique avoir effectué plus de 150 décollages et atterrissages à partir de terrains en terre, en herbe et sur gravier sur des plates-formes situées en Suisse, au Canada, en Italie, ainsi qu'au Royaume-Uni. Pilatus s'attend à recevoir la certification pour l'exploitation à partir de ces surfaces avant la fin de cette année.



courtesy of SkyStyle & KIPcreating

©Boeing Business Jet

BOEING BUSINESS JET PRESENTS A NEW INTERIOR

At the show, Boeing Business Jets (BBJ) announced the delivery of the first BBJ MAX aircraft to a customer. The aircraft, delivered in «bare hull» configuration, will receive its interior accommodation in an outfitting center chosen by the client. To commemorate this first shipment, Boeing Business Jets unveiled a new interior concept designed by SkyStyle company. Named Genesis by SkyStyle co-founders Max Pardo and Lucas Colombo, this concept represents the company's debut in BBJ MAX design. For these designers, «Genesis is inspired by the tranquility of nature, its bulky clouds hanging over a white sandy beach, its gentle rolling hills and its starry sky.»

BOEING BUSINESS JET PRÉSENTE UN NOUVEL INTÉRIEUR

Lors du salon, Boeing Business Jets (BBJ) a annoncé avoir livré le premier avion BBJ MAX à un client. L'avion, livré «coque nue», recevra sa finition intérieure d'un centre d'aménagement tiers choisi par le client. Afin de commémorer cette première livraison, Boeing Business Jets a dévoilé un nouveau concept d'intérieur réalisé par la société SkyStyle. Le concept, nommé Genesis par les co-fondateurs de SkyStyle, Max Pardo et Lucas Colombo, représente les débuts de l'entreprise dans le design sur BBJ MAX. Pour ces concepteurs, «Genesis s'inspire de la tranquillité de la nature, de ses volumineux nuages suspendus sur une plage de sable blanc, de ses douces collines ondulées et de son ciel étoilé.»



©Comlux

COMLUX REALIZES A NEW INTERIOR ON BBJ AND CELEBRATES ITS FIRST YEAR OF OPERATION ON THE 777

Lots of news for the Zurich-based company. Comlux took advantage of the NBAA convention to take stock of its activities, starting with that of its subsidiary Comlux Completion based in Indianapolis. The latter has indeed achieved its 11th interior completion on a BBJ for a private client based in the Far East. Comlux reports that the cabin layout has a spacious executive compartment at the front, with four sets of tables and a dining / conference room with a massive table and six seats in the center section. Decorated with a ceiling dome, the owner suite at the back of the unit includes a bedroom and a private spa-style shower room. The operator emphasizes that the entire aircraft is imbued with *«an Asian-inspired atmosphere with a consistent blend of contrasting color palettes achieved through the use of soft white leather, mahogany veneer, taupe carpet and golden textured fabrics»*.

In addition to this announcement, Comlux also went back to its *«charter»* activity by celebrating the first anniversary of the operation and rental of the Crystal AirCruises *«Crystal Skye»* B777-200LR VIP. The aircraft, which entered service under the AOC of Comlux Aruba in August 2017, was chartered on behalf of Crystal AirCruises by OneAbove, the charter division of Comlux. During its first year of operation the *«Crystal Skye»* has logged more than 589 flight hours around the globe, landed in more than 35 cities and visited every continent, except Antarctica.

COMLUX RÉALISE UN NOUVEL INTÉRIEUR SUR BBJ ET CÉLÈBRE SA PREMIÈRE ANNÉE D'EXPLOITATION SUR 777

Actualité chargée pour la compagnie basée à Zurich. Comlux a ainsi profité du salon du NBAA pour faire un point sur ses activités, à commencer par celle de sa filiale Comlux Completion basée à Indianapolis. Celle-ci a en effet réalisé son 11^e aménagement intérieur sur un BBJ pour un client privé basé en Extrême-Orient. Comlux indique que l'aménagement de cabine dispose, à l'avant, d'un compartiment "exécutif" spacieux, avec quatre jeux de tables, et d'une salle à manger/conférence dotée d'une table massive entourée de six sièges dans la section centrale. Décorée d'un dôme de plafond, la suite réservée au propriétaire, située à l'arrière de l'appareil, comprend une chambre, ainsi qu'un cabinet de toilette privé de type spa. L'opérateur souligne que l'ensemble de l'avion est imprégné *« d'une atmosphère d'inspiration asiatique avec un mélange cohérent de palettes de couleurs contrastées, obtenu par l'utilisation de cuir blanc souple, de placage en acajou, d'une moquette de couleur taupe, ainsi que de tissus texturés dorés »*.

Outre cette annonce, Comlux est également revenu sur son activité *«charter»* en célébrant le premier anniversaire de l'exploitation et de la location du B777-200LR VIP de Crystal AirCruises *« Crystal Skye »*. L'appareil, qui est entré en service sous l'AOC de Comlux Aruba en août 2017, a été affrété pour le compte de Crystal AirCruises par OneAbove, la division charter de Comlux. Le *« Crystal Skye »* a ainsi voyagé à travers le monde en effectuant plus de 589 heures de vol, atterrissant dans plus de 35 villes et visitant tous les continents du monde, excepté l'Antarctique, au cours de sa première année de fonctionnement.

FLYOPS

Worldwide Flight Support

FOR BUSINESS AVIATION, AIRLINES AND MILITARY AVIATION



WE PROVIDE YOU WITH COMPLETE FLIGHT PREPARATION
AND FLIGHT SUPPORT 24/7 EVERY WHERE IN THE WORLD

74, rue Georges Bonnac
Tour 6 - Etage 3
33 000 Bordeaux - France

24/7 Operations Center
+33 5 57 85 81 11
operations@flyops.net

  
WWW.FLYOPS.NET





INTERVIEW



After an exceptional year 2017 with 16 new orders, Boeing Business Jets consolidated its position against its main rival, Airbus, in a very specific business aviation market. Ultimate Jet took advantage of the Monaco Yacht Show to meet with Greg Laxton, CEO of Boeing Business Jets, to review the Seattle giant's subsidiary.

GREG LAXTON

PRESIDENT OF BOEING BUSINESS JETS

Après une année 2017 exceptionnelle avec 16 nouvelles commandes enregistrées, Boeing Business Jets consolide son rang face à son principal rival, Airbus, sur un marché un peu à part dans l'aviation d'affaires. Ultimate Jet a profité du Monaco Yacht Show pour rencontrer Greg Laxton, l'actuel Président de Boeing Business Jets, afin de faire un point sur la filiale du géant de Seattle.



By/par Frédéric Vergnères
© Mathieu Douhaire
© Boeing Business Jet





Can you describe your market?

Boeing, with its BBJ branch, represents 70% of market share in the large private carrier segment and 60% of that of private single aisle aircraft thanks to the 737 family. To be more precise, this market has three types of customers: individuals and companies, charter operators, and governments. In fact, 50% of sales are made directly to individuals or companies that acquire an aircraft for a long term use, while having the objective of maintaining a high residual value during a possible resale. They use their aircraft for their personal and professional needs. Then, 30% of the demand come from charter operators who use a BBJ in the on-demand market, with specially designed aircraft for this type of activity, such as DeerJet. Finally, 20% of our BBJ sales concern the governments market around the world. In this regard, the year 2017 was particularly positive for us, since we sold 12 aircraft to different states worldwide.

Pouvez-vous nous décrire votre marché ?

Boeing avec sa famille BBJ représente 70% de part de marché sur le segment gros porteurs privés et 60% sur celui des monocouloirs privés grâce à la famille 737.

Dans le détail, ce marché a trois types de clients : les particuliers et entreprises, les opérateurs de vols affrétés, et les gouvernements. Dans les faits, 50% des ventes sont réalisées directement auprès des particuliers ou des entreprises qui acquièrent un appareil pour une utilisation sur le long terme, tout en ayant comme objectif de maintenir une valeur résiduelle forte lors d'une éventuelle revente. Ils utilisent leur appareil pour leurs besoins personnels et professionnels. Ensuite, 30 % de la demande provient des opérateurs de vols affrétés qui utilisent un BBJ sur le marché des vols à la demande, avec des appareils spécialement aménagés pour ce type d'activité, à l'image de DeerJet. Enfin, 20 % de nos ventes concernent l'achat d'un BBJ par les gouvernements du monde entier. A ce sujet, l'année 2017 a été particulièrement positive pour nous, puisque nous avons vendu 12 appareils à différents Etats à travers le monde.

Compared to your competitor, how do you explain this success?

Several factors can explain our success, starting with our very wide aircraft offer, ranging from single-aisle BBJ MAX 7 to 747-8, going through our latest model, the 787. The different versions of aircraft with different cabin volumes allow us to offer a diversified choice according to the specific needs of our customers. The other assets undoubtedly remain the reliability and the availability rate of 99.9% of our aircraft in operation, but also the capacity to respond as closely as possible to the maintenance needs of the aircraft all over the world. Five specialized engineers are specially assigned to our BBJ operators wherever they are in the world. Our customers benefit from the synergies with the Boeing commercial airplanes range as well as its resources, around the world, which is a great advantage compared to small business jets. All of these factors contribute, I believe, to our success. Regarding our direct competitor, Airbus, we do not know what the future holds for us. However, if I had to make a comparison with our competitor's products, I would say that our aircraft have much more autonomy and a lower cabin altitude, especially on the Boeing 787 which is a reference in this field. This aircraft has been developed taking into account in-depth studies on the subject to improve the comfort of passengers.

Comment expliquez-vous la réussite de ces ventes face à votre concurrent?

Plusieurs facteurs expliquent notre succès, à commencer par notre gamme très large d'appareils allant du monocouloir BBJ MAX 7 au 747-8, en passant par le dernier né, le 787. Les différentes versions des appareils, et les différents volumes de cabine de nos modèles, nous permettent de proposer un choix diversifié en fonction des besoins spécifiques de nos clients.

Les autres atouts demeurent indubitablement la fiabilité et le taux de disponibilité (ponctualité) de 99,9 % de nos appareils en opération, mais également la capacité à répondre au plus près aux besoins de maintenance des appareils partout dans le monde. Nous avons pour ce faire cinq ingénieurs spécialisés répartis à travers le globe et spécialement affectés à nos opérateurs BBJ. Les clients de nos appareils bénéficient des synergies avec la gamme commerciale ainsi que de ses ressources, à travers le monde, ce qui est particulièrement avantageux comparativement à un petit jet d'affaires. Tous ces facteurs contribuent, je crois, à notre réussite. Concernant notre concurrent direct, Airbus, nous ne savons pas ce que peut nous réserver l'avenir. Pour autant, si je devais faire un comparatif avec notre concurrent, je dirais que nos appareils disposent de bien plus d'autonomie que leur gamme et d'une pressurisation de la cabine à une altitude plus basse, notamment sur le Boeing 787, lequel est devenu une référence en la matière. Cet appareil a été développé en tenant compte d'études approfondies sur le sujet afin d'améliorer le confort des passagers.





You are particularly active in the second-hand market, especially to assist your customers with the resale of their aircraft.

Can you tell us a little more?

We are indeed active in the second-hand market with a specialized team because we want to have an overview of the sales and life cycle of our aircraft. This allows us to maintain a certain stability, not only on the number of aircraft on the second-hand market, but also on the residual value of the aircraft that our customers are selling. It is important for us to support them in the resale process, especially when they acquire a new model. The residual value of our aircraft remains high, however, because they were originally designed for commercial aviation and log much fewer cycles and flight hours than expected. Not surprisingly, the BBJ range on the second-hand market has a very good potential. A fifteen years old BBJ still retains a strong residual value and generates relatively low operating costs, in comparison with the top of the range business jets like the G650 or the Global 7000. This is mainly due to the synergies between our aircraft and those of commercial aviation that have been developed to achieve a certain efficiency, especially in terms of their engine.

We estimate the cost per flight hour on a BBJ MAX at about \$ 7,000, which is comparable to that of a Gulfstream, Global or Falcon, with the difference that our single-aisle can carry twice as many people in twice as much space as these aircraft.

Vous êtes particulièrement actif sur le marché de la seconde main, notamment afin d'accompagner vos clients à la revente de leurs appareils. Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Nous sommes effectivement actifs sur le marché de l'occasion avec une équipe spécialisée, car nous souhaitons avoir une vision d'ensemble sur les ventes et le cycle de vie de nos appareils. Cela nous permet de préserver une certaine stabilité, non seulement sur le nombre d'avions sur le marché de l'occasion, mais également sur la valeur résiduelle des appareils que nos clients mettent en vente. Il est important pour nous de les accompagner dans cette démarche de revente, d'autant plus quand ils prennent un nouveau modèle. La valeur résiduelle de nos appareils reste cependant élevée, car ce sont des avions qui ont été conçus à l'origine pour l'aviation commerciale et effectuent beaucoup moins de cycles et d'heures de vols que prévu. Sans surprise, la gamme BBJ sur le marché de l'occasion dispose d'un très bon potentiel. Si vous avez un BBJ d'une quinzaine d'années, l'appareil garde toujours une valeur résiduelle forte et engendre des coûts d'exploitation relativement faibles, en comparaison avec le haut de la gamme des jets d'affaires que sont le G650 ou le Global 7000. Cela est dû principalement aux synergies entre nos appareils avec ceux de l'aviation commerciale qui ont été développés pour atteindre un certain rendement, notamment au niveau de leur motorisation. Nous évaluons à environ 7 000 \$ le coût à l'heure de vol sur un BBJ MAX, ce qui est comparable à celui d'un Gulfstream, d'un Global ou d'un Falcon, à cette différence près que notre monocouloir peut transporter deux fois plus de monde dans deux fois plus d'espace que ces appareils.

What are your market forecasts for the next five years?

This is a relatively difficult question because many parameters come into play, including economic fluctuation. However, we are relatively confident as we note a market potential growth. Considering several factors, such as the increased need for people to travel or the natural replacement of current aircraft in the medium term, we feel the market is well oriented for the next ten years.

My personal opinion is that we could sell seven to ten aircraft a year over the next five years.

Can you give us an update on your order book?

Definitely 2017 has been our best year since 2008 with a total of 16 orders. In 2018, we have presently sold five aircraft and we will deliver five aircraft, including the first BBJ MAX in early October. Our backlog for the BBJ MAX is 20 units, divided as follows: four BBJ MAX 7, thirteen BBJ MAX 8 and three BBJ MAX 9.

Quelles sont vos prévisions de marché pour les cinq prochaines années ?

C'est une question relativement difficile, car beaucoup de paramètres entrent en jeu, et notamment la croissance économique. Nous sommes cependant relativement confiants : nous voyons actuellement le potentiel de marché s'agrandir. Plusieurs facteurs, tels que le besoin croissant de déplacement des personnes, mais également un besoin à moyen terme de remplacement de la flotte actuelle, nous font penser que le marché a de belles perspectives pour les dix prochaines années. Mon opinion personnelle est que nous allons certainement vendre sept à dix appareils par an sur les cinq prochaines années.

Pouvez-vous nous faire un point sur votre carnet de commandes ?

2017 aura sans conteste été notre meilleure année depuis 2008 avec un total de 16 commandes. Concernant 2018, nous livrerons cinq appareils, dont le premier BBJ MAX début octobre, et avons réalisé la vente de cinq avions. Notre carnet de commandes pour le BBJ MAX s'élève à 20 appareils, ainsi répartis : quatre BBJ MAX 7, treize BBJ MAX 8 et trois BBJ MAX 9.





design by Alberto Pinto Paris

Do you intend to develop a BBJ specific outfitting centre like the Airbus Corporate Jet Centre?

We do not intend to create a centre of this type in the medium term, because we think it is a sector separate from a manufacturer. We sell, in most cases, the aircraft in «green» configuration, that is to say without any cabin accommodation. Most of our customers have their own designer who is already in charge of their homes or their yacht. However, we have a dedicated BBJ team who assists our customers throughout the cabin layout process to be sure that the overall design does not affect the performance and integrity of the aircraft. Otherwise, if a customer has no designer, we can suggest him to approach different design studios such as Jacques Pierrejean or Alberto Pinto. At the same time, we can help him to find the right outfitting center working in partnership with us through our worldwide network.

What is the best-selling model in the Boeing Business Jet family?

With more than 160 aircraft delivered, the 737 BBJ is undoubtedly the bestselling aircraft since the creation of Boeing Business Jets in 1996. Currently, our best seller is the BBJ MAX 8, mainly because of its performance. On this model, the new winglets and new CFM LEAP-1B engines give a range of 12,300 km while the consumption is 14% lower than the previous versions. Thanks to its wide and spacious cabin, the BBJ MAX 9 also encounters a significant success. 🗣️

Avez-vous l'intention de développer un centre de design intérieur propre à Boeing Business Jet, à l'image de celui d'Airbus Corporate jet ?

Nous n'avons pas l'intention de créer un centre de ce type à moyen terme, car nous pensons qu'il s'agit d'un secteur à part pour un constructeur. Nous vendons, dans la plupart des cas, l'appareil en configuration « green », c'est-à-dire sans aucun aménagement de cabine. La plupart de nos clients ont leur propre designer qui conçoit déjà, par exemple, leur maison ou leur yacht. Cependant, nous suivons et accompagnons le client dans l'intégralité du processus, notamment afin que l'ensemble du design n'affecte pas les performances et l'intégrité de l'avion. Nous disposons, pour ce faire, d'une équipe entièrement attachée à ce type de mission au sein-même de la branche BBJ. A défaut, si le propriétaire ne dispose pas de son propre designer, nous le dirigeons vers des cabinets issus de différents horizons, tels que Jacques Pierrejean ou Alberto Pinto. Nous aidons parallèlement nos acheteurs à trouver le bon compromis et un centre d'aménagement quelque part dans le monde qui travaille en partenariat avec nous.

Quel est le modèle le plus vendu par Boeing Business Jet ?

Avec plus de 160 appareils livrés, le BBJ (737) est sans conteste l'appareil le plus vendu depuis la création de Boeing Business Jets, en 1996. Actuellement, notre « best seller » est le BBJ MAX 8. La raison principale du succès de cette version réside dans ses performances - elles lui permettent de parcourir 12 300 km avec une consommation inférieure de 14 % aux versions précédentes grâce, entre autres, à l'adoption de nouveaux « winglets » et du moteur CFM LEAP-1B. Le MAX 9 connaît également un certain succès, notamment du fait de son espace en cabine, particulièrement généreux. 🗣️

2018 WINNER
**EUROPEAN
PRODUCT
DESIGN
AWARD**

www.productdesignaward.eu



PHOTO / REINHARD IMHOFF / RUAG

HAPPY DESIGN STUDIO

LIVERY DESIGNS & PAINTING GUIDANCE
BY DIDIER WOLFF

HAPPYDESIGN.NET





INTECH



After several years of waiting and setbacks, Bombardier announced at the beginning of November the certification of the Global 7500. An important and crucial step for the Canadian aircraft manufacturer, and above all, a small revolution in the high-end aircraft market.

BOMBARDIER GLOBAL 7500

Après plusieurs années d'attente et de rebondissements, Bombardier a annoncé début novembre la certification du Global 7500. Une étape importante, voire cruciale pour l'avionneur canadien. Mais surtout, une petite révolution sur le segment des appareils haut de gamme.

By/par Frédéric Vergnères
© Bombardier - © Mathieu Douhaire



The arrival of the Global 7500 on the market should allow Bombardier to look to the future with a little more serenity. It is an understatement to say that the history of the program partly sums up in itself the turbulence that had to be experienced by the aircraft manufacturer after the 2008 crisis. Finally, this ambitious program is now a reality and crystallizes Bombardier's efforts to stay at the highest level in the business aviation sector

A POST-CRISIS PROJECT

The Global 7000 program was ambitious in more ways than one. In 2010, the official launch of the Global 7000 and 8000 programs during the NBAA in Atlanta detonates in a sector hit hard by the 2008 credit-crunch. The market is drained and the aircraft manufacturers are struggling to fill the order books. Worse, some dismiss a large part of their workforce to keep their heads above the water. It was time to save to maintain a semblance of production despite the multiple cancellations. Bombardier, which suffered as much collateral damage from the post-crisis effect as their competitors, were banking on the future of large-cabin and long-range aircraft. This market segment remained the most profitable before, during and especially after the crisis. And that is why Gulfstream launched the G650 in 2008. This jet, powered by Rolls-Royce, will become, - especially the ER-Extended Range version – the sole real direct competitor both from the point of view of its cabin space and its performance, as well as a reference in the top end market. For the Canadian aircraft manufacturer, the G650 represents from the outset a significant risk both for its Global range composed of Global XRS and 5000 and its future market. The launch of the 7000/8000 program was therefore strategic and eminently important for the manufacturer's future in the high-end aircraft sector.

L'arrivée du Global 7500 sur le marché devrait permettre à Bombardier de regarder l'avenir avec un peu plus de sérénité. C'est peu dire que l'historique de ce programme résume en partie, à lui seul, les turbulences qu'a dû traverser l'avionneur après la crise de 2008. Ce programme ambitieux et finalement mené à son terme après de nombreuses péripéties, cristallise les efforts du constructeur canadien pour se maintenir au plus haut niveau dans le secteur de l'aviation d'affaires.

UN PROJET POST-CRISE

Ambitieux, le programme du Global 7000 l'était à plus d'un titre. En 2010, le lancement officiel du programme Global 7000 et 8000 durant le salon du NBAA, à Atlanta, détonne dans un secteur touché de plein fouet par la crise de 2008. Le marché est exsangue et les avionneurs peinent à remplir leurs carnets de commandes. Pire, certains licencient une grande partie de leurs effectifs afin de se garder la tête hors de l'eau. L'heure est à la sauvegarde afin de maintenir un semblant de production, malgré les annulations qui tombent comme autant de couperets. Bombardier, qui subit tout autant les dommages collatéraux par l'effet post-crise que ces concurrents, mise sur l'avenir des appareils à grande cabine et longue autonomie en vol. Ce type de segment restera d'ailleurs le plus rentable avant, pendant, et surtout après la crise. Et l'un de ses concurrents directs, Gulfstream, l'a bien compris qui a lancé lui même le G650 en 2008. Le biréacteur propulsé par Rolls-Royce va devenir, notamment avec la version ER (Extended Range) la référence dans le domaine et reste, à ce jour, sans réel concurrent direct, tant du point de vue de son espace en cabine que de par ses performances. Pour l'avionneur canadien, le G650 représente, dès son lancement, un risque important, tant pour sa gamme Global composée du Global XRS et 5000, que pour son marché futur. Le lancement du programme 7000/8000 se révèle donc stratégique et éminemment important pour l'avenir du constructeur dans le secteur des appareils haut de gamme.

A PAINFUL PROGRAM.

The Global 7000 program is based on exceptional performance, enabling the aircraft to become the first business jet to fly non-stop around the world with a cabin of up to 19 passengers. At the launch of the jet Bombardier announced a range of 7,300 nm - 11,748 km - and a cruising speed of Mach 0.85. The cabin of the new aircraft is 20% longer than the Global XRS. To endorse its performance and bring the aircraft to the other side of the world with its passengers, the manufacturer had to rewrite the initial design of the Global range and offer a brand new General Electric TechX engine to replace the CF34 engine, particularly in the regional aviation niche. In addition to the engine, Bombardier also relies on the new wing design and the study of a transonic wing ensuring maximum flexibility and stability throughout the flight phase. The engine / wing combination gives the Global 7000 the ability to fly at a cruising speed of Mach 0.85 without affecting its range and fuel consumption, which was then announced 8% lower than that of its main Rolls-Royce powered competitor. With these predicted performances, the Global 7000 resolutely marks a revolution in the world of business aviation and opens a new era for the Canadian aircraft manufacturer. The production and assembly of Global 7000 elements takes place not only at Querétaro sites in Mexico and Saint Laurent in Quebec, but also at those of its partners such as Aerolia in Mirabel and Triumph in Red Oak, Texas. However, the production and assembly of the main structures of the first flight test vehicle -FTV1- will only start in 2014. In the meantime, and beyond the crisis affecting business aviation, Bombardier had to face several problems with the development of the CSeries and Learjet 85 programs. In 2014, the aerospace industry posted a loss of 730 million euros for 7.7 million sales.



UN PROGRAMME DANS LA DOULEUR

Le programme Global 7000 repose sur des performances exceptionnelles permettant à l'appareil de devenir le premier jet d'affaires à réaliser le tour du monde sans escale avec une cabine permettant d'accueillir jusqu'à 19 passagers. Lors du lancement du biréacteur, Bombardier annonce une autonomie de 7 300 nm - 11 748 km - et une vitesse de croisière de Mach 0.85. La cabine du nouvel appareil est quant à elle 20 % plus longue que celle du Global XRS. Pour entériner ses performances et amener l'appareil à l'autre bout du monde avec ses passagers, le constructeur a dû revoir le design initial de la gamme Global et lui offrir une toute nouvelle motorisation, le TechX de General Electric, destinée à remplacer le moteur CF34 présent notamment sur le créneau de l'aviation régionale. Outre la motorisation, l'avionneur canadien mise sur le nouveau dessin de la voilure et l'étude d'une aile transsonique garantissant une flexibilité maximale et une meilleure stabilité durant toutes les phases de vol. La combinaison moteur/voilure donne au Global 7000 la possibilité de voler à une vitesse de croisière de Mach 0.85 sans influencer sur son autonomie, ni sa consommation de carburant, laquelle est alors annoncée inférieure de 8% par rapport à celle de son principal concurrent, Rolls-Royce. Avec ces performances annoncées, le Global 7000 annonce résolument une révolution dans le monde de l'aviation d'affaires, et surtout une nouvelle ère pour le constructeur canadien. Ce dernier opte pour la production et l'assemblage des éléments sur ces sites de Querétaro, au Mexique, et de Saint-Laurent, au Québec, mais également sur ceux de ses partenaires tels qu'Aerolia à Mirabel et Triumph à Red Oak, au Texas. Pour autant, la production et l'assemblage des structures principales du premier appareil d'essai en vol - FTV1- n'interviendront qu'en 2014. Car entretemps, et au-delà de la crise qui touche l'aviation d'affaires, Bombardier est également confronté à plusieurs problèmes dans le développement de ces programmes CSeries et Learjet 85. En 2014, la branche aéronautique affiche alors une perte de 730 M€, pour 7,7 millions de ventes. L'industriel est obligé de supprimer plusieurs milliers d'emplois, notamment sur les sites de production des Global 5000 et 6000, dont les cadences sont au plus bas.



The manufacturer was forced to cut several thousand jobs, particularly on the production sites of the Global 5000 and 6000, whose rates were at their lowest. The group then evokes « *a current difficult economic situation and geopolitical stakes of certain markets, including Latin America, China and Russia* ». Faced with turbulence, Bombardier has no choice but to draw up a five-year recovery plan. The latter, led by Alain Bellemare, will notably sign a streamlining and simplification of the company's organic structure at the aerospace division, as well as the discontinuation of the Learjet 85 program in 2015, the sale of the CSeries to Airbus and the QSeries program to the Viking Air aircraft manufacturer in 2018.

PERFORMER, POWERFUL, NAVIGATOR, ARCHITECT AND MASTERPIECE.

In 2015, Bombardier, despite the progress of assemblies of the two prototypes -FTV1 and FTV2- announced a new delay in the program. The entry into service initially planned for 2016 is postponed until 2018. Despite the bad news, the FTV1 makes its first flight on November 4, 2016 from its facilities in Toronto, Canada with Ed Grabmann, Jeff Karnes and the engineer, Jason Nickel. With the FTV1 used to open the flight envelop, the inaugural flight marks the beginning of a long flight test program. In March 2017, the second aircraft takes the air. The flight lasts 4 hours and 28 minutes and inaugurates the testing of the aircraft's flight systems. For the occasion, Bombardier decides to name the FTV1 « *Performer* » and the FTV2 « *Powerful* ». The FTV3 makes its maiden flight in April 2017. Dubbed the « *Navigator* », the third prototype is dedicated to the performance of advanced avionics systems and the electrical system. It is also the first aircraft equipped with a dual head-up display system. Just five months after the start of the flight tests and the implementation of three prototypes, the FTV1 sets a record for the largest business jet to approach the sound barrier by reaching the maximum speed of Mach 0.995.

Le groupe évoque alors « *une situation économique actuelle difficile et les enjeux géopolitiques de certains marchés, dont l'Amérique latine, la Chine et la Russie* ». Faces aux turbulences, Bombardier n'a d'autre choix que de dresser un plan de redressement quinquennal. Celui-ci, mené par Alain Bellemare, signera entre autres un allègement et une simplification de la structure organique de l'entreprise au niveau de la division aéronautique, mais également l'abandon du programme Learjet 85 en 2015, la cession du CSeries à Airbus et du programme QSeries à l'avionneur Viking Air en 2018.

« PERFORMEUR », « PUISSANT », NAVIGATEUR, ARCHITECTE ET CHEFS D'ŒUVRE

En 2015, Bombardier, en dépit de l'état d'avancement d'assemblages des deux prototypes FTV1 et FTV2, annonce un nouveau retard dans le programme. L'entrée en service initialement prévue en 2016 est repoussée à 2018. Malgré la mauvaise nouvelle, le FTV1 fait son premier vol le 4 novembre 2016 depuis ses installations de Toronto, au Canada, avec aux commandes Ed Grabmann, Jeff Karnes et l'ingénieur d'essai Jason Nickel. Avec le FTV1, utilisé afin d'ouvrir le domaine de vol, le vol inaugural marque le début d'un long programme d'essais. En mars 2017, le second appareil prend l'air. Le vol dure 4 heures et 28 minutes Il inaugure la mise à l'épreuve des systèmes de bord de l'avion. Pour l'occasion, Bombardier décide de baptiser le FTV1 « *Performeur* » et le FTV2 « *Puissant* ». Le FTV3 fait quant à lui son vol inaugural en avril 2017. Surnommé « *Navigateur* », le troisième prototype se destine aux performances des systèmes avioniques évolués et du système électrique. Il est en outre le premier appareil doté d'un système d'affichage tête haute double. Cinq mois à peine après le début des essais en vol et la mise en œuvre de trois prototypes, le FTV1 établit un record du plus gros biréacteur d'affaires à approcher le mur du son, en atteignant la vitesse maximale de Mach 0.995. A la mi-juillet 2017, les trois avions d'essai ont accumulé 500 heures de vol.





In mid-July 2017, the three flight test aircraft accumulated 500 flight hours. During the same period, Bombardier began the production of standard aircraft that send positive signals to the markets and the future purchasers of the aircraft. In September, the FTV4 - nicknamed the Architect – takes off to begin the validation tests of the cabin layout. These tests will be used to study the degree of comfort but also the smooth operation of the various cabin management systems and connectivity. Nevertheless, as part of the development program, the interior fittings are validated on the ground on a test bench which reproduces the flight conditions according to the movements of the airframe and the flight loads, using a fuselage of series mounted on a pneumatic bench. This process validated the finalization of the interior design elements well before the actual installation on board the «Architect».

FROM 7000 TO 7500

The fourth prototype is followed in January 2018 by the FTV5, internally called the «Chef d'Oeuvre». More than a prototype, the FTV5 is a pre-series aircraft to validate flight and ground test data obtained by the other experimental aircraft. Above all, the aircraft will conclude the flight test program in order to drive the aircraft to type certification by the authorities. In the meantime, the manufacturer announced that it had successfully reached the middle of its recovery plan, which allowed them to establish a new development center and a 15-hectare final assembly plant adjacent to Toronto Pearson International Airport. If 2018 seems to be the year of renewal for the Canadian aircraft manufacturer, the latter takes advantage of the Ebase exhibition, held in Geneva from 29 – 31 May, 2018, to announce a change of its strategy. Concomitantly with the launch of two new versions Global 5500 and 6500, extrapolated versions of Global 5000 and 6000, Bombardier decides to rename the 7000 to 7500. This change in identity marketing scope should highlight the new performance of the 7000 which, following the tests, increase the autonomy of the aircraft by allowing it to gain 300nm on the initial data. The Global 7500 now reaches a maximum range of 7,700 nm or 14,260 km. In addition to its new range, the jet can land and

take off on short runways, opening the way to certification for London City airport operations. With a flight test program of more than 2,700 hours, the Global 7500 was certified by Canadian authorities on September 28, 2018 followed by type certification by the FAA, the US Federal Aviation Administration, on November 7, 2018.

Durant la même période, Bombardier débute la production des appareils de série, envoyant ainsi des signes positifs aux marchés et aux futurs acquéreurs de l'appareil. En septembre, le FTV4 - surnommé « Architecte » - s'envole pour débiter les essais de validation des aménagements de cabine. Ces tests serviront à étudier le niveau de confort, mais également le bon fonctionnement des différents systèmes de gestion en cabine et de la connectivité. Néanmoins, dans le cadre du programme de développement, les aménagements intérieurs sont validés au sol sur un banc d'essai qui reproduit les conditions de vol selon les mouvements de la cellule et les charges en vol, à l'aide d'un fuselage de série monté sur un lit pneumatique. Ce processus a permis de valider l'ajustement et le fini des éléments de l'aménagement intérieur bien avant l'installation effective à bord de « Architecte ».

DU 7000 AU 7500

Le quatrième prototype est suivi, en janvier 2018, par le FTV5, dénommé en interne « Chef d'œuvre ». Plus qu'un prototype, le FTV5 est un avion de présérie permettant de valider les données des essais en vol et au sol obtenus par les autres avions expérimentaux. Surtout, l'appareil conclura le volet d'essais en vol afin de conduire l'avion à la certification de type par les autorités. Entretemps, l'industriel annonce avoir atteint avec succès le milieu de son plan de redressement, ce qui lui permet d'établir un nouveau centre d'aménagement et une usine d'assemblage final de 15 hectares adjacent à l'aéroport international Pearson de Toronto. Si 2018 semble signer l'année du renouveau pour l'avionneur canadien, ce dernier profite du salon de l'Ebase, qui se tient du 29 au 31 mai à Genève, pour annoncer un changement de stratégie. Concomitamment au lancement de deux nouvelles versions Global 5500 et 6500, extrapolées des versions 5000 et 6000, l'avionneur décide en effet de renommer le 7000 en 7500. Ce changement d'identité à portée marketing doit permettre de mettre en évidence les nouvelles performances du 7000 qui, suite aux essais, orientent l'autonomie de l'appareil à la hausse en lui permettant de gagner 300 nm sur les données initiales. Le Global 7500 atteint désormais une autonomie maximale de 7 700 nm, soit 14 260 Km. Outre cette nouvelle caractéristique, le biracteur est également apte à réaliser des atterrissages et des décollages sur terrains courts, autorisant, après certification, sa venue sur l'aéroport de Londres-City. Fort de plus de 2 700 heures de vol dans le cadre du programme d'essai, le Global 7500 est certifié par les autorités canadiennes le 28 septembre dernier. Reconnaissance suivie, le 7 novembre, par la certification de type de la part des autorités de l'aviation civile américaine, le FAA (Federal Aviation Administration).



PERFORMANCE AND EXCEPTIONAL CABIN SPACE

The certification of the aircraft does not mean, according to Bombardier, the definitive end of the tests on the aircraft. They will logically evolve according to the market needs. However, it is time to deliver the first aircraft and even more get orders from new customers. And on this point, the Global 7500 leaves with a certain advantage: first from the point of view of its performances which are a credit to not only the wings designed by the Bombardier engineers but also the GE Passport engines - ex TechX - delivering a unit thrust of 73 kN. The combination allows the twin-engine jet to connect New York to Hong Kong or Singapore to San Francisco non-stop at a maximum speed of Mach 0.92 and an operational ceiling of 51,000 ft. The new design of the wing and the GE Passport engine delivering. And to best meet these long-haul flights in terms of comfort, Bombardier rightly puts forward the cabin space of the aircraft. In terms of dimensions, it simply becomes the biggest business jets on this market segment. With a height of 1.91 meters, a width of 2.49 m and a length of 16.64 m, the interior space is divided into four real living areas and a rest area for the crew. The cabin benefits from natural lighting thanks to a window area 80% larger than those of previous Global. The customizable layout offers a wide range of layouts and furnishings including an optional permanent bed and shower. In order to offer « *a new cabin experience* » Bombardier has also developed for the occasion a new seat called « *Cloud* ». The result is an armchair that, in addition to a brand new design, features an innovative internal architecture designed to « *bring together movements* ». It also offers three technical features resulting from a long process of study, including a tilting headrest and a tilt system providing a pronounced inclination. The various mechanical and electronic elements of the cabin can be controlled remotely via the « *Nice Touch* » cabin management system

DES PERFORMANCES ET UN ESPACE EN CABINE EXCEPTIONNELS

La certification de l'appareil ne signifie pas pour autant, selon Bombardier, l'arrêt définitif des essais sur l'appareil que l'avionneur compte, en toute logique, faire évoluer en fonction des nouveaux besoins du marché. Pour autant, l'heure est à la livraison des premiers exemplaires mais surtout, à la prise de commande de nouveaux clients. Et sur ce point, le Global 7500 part avec un certain avantage, surtout du point de vue des performances à porter au crédit, non seulement de la voilure dessinée par les ingénieurs de Bombardier, mais également à ceux de GE qui ont développé le moteur Passport (ex TechX) délivrant une poussée unitaire de 73 kN. La combinaison permet au biréacteur de relier New-York à Hong-Kong, ou Singapour à San Francisco, sans escale, et ce à une vitesse maximale de Mach 0.92 et un plafond opérationnel de 51 000 ft. Et pour répondre au mieux à ses vols long-courriers en termes de confort, Bombardier met en avant l'espace en cabine de l'appareil. Compte tenu de ses dimensions, il devient en effet le plus vaste du marché sur le secteur des jets d'affaires. Avec une hauteur de 1,91 mètre, une largeur de 2,49 mètres et une longueur de 16,64 mètres, le volume utile se divise en quatre véritables zones habitables auxquelles s'ajoute une zone de repos pour l'équipage. La cabine bénéficie d'un éclairage naturel grâce à une surface de hublots 80 % plus grande que celles des Global précédents. L'aménagement, personnalisable, offre un large éventail de configurations et d'ameublement dont, en option, un lit permanent et une douche. Afin de d'offrir « *une nouvelle expérience en cabine* » Bombardier a en outre développé pour l'occasion un nouveau siège dénommé « *Nuage* ». Le résultat est un fauteuil qui, outre un tout nouveau design, présente une architecture interne novatrice conçue « *pour épouser les mouvements* ». Il offre par ailleurs trois caractéristiques techniques résultant d'un long processus d'études, dont un appui tête inclinable et un système de bascule procurant

developed in collaboration with Lufthansa Technik exclusively for the Global 7000. This device allows you to connect to the cabin via Touch touch screens. Integrated within the cabin itself but also through the personal smartphone of travelers via an iOS and Android application, Nice Touch gives access to all media and allows control among other sounds, ventilation but also predefined lighting profiles for a wide range of combinations of bright colors to determine the desired mood. The system also delivers high-definition 4K high-speed content. To achieve this, Bombardier has installed a 10 Gigabit fiber optic architecture and dual wireless access points on board to provide redundancy. On the cockpit side, the aircraft equipped with electric flight controls will use the Global Vision system built on the Rockwell Collins Pro Line Fusion avionics suite. It has four LCD screens, a head-up display system, an improved vision system -EVS or Enhanced Vision System - coupled with the artificial vision system (SVS - Synthetic Vision System). Among the features, the aircraft suite will offer a weather radar MultiScan - including a wind shear detector! – a graphical flight planner and the RNAV, RNP en route and RNP AR approach.

Because of its performance, its cabin and the high-technology on board, the Global 7500 should become the reference on the high-end segment. The \$ 160-million jet is designed to give Bombardier a new lease of life to write a new page in its aviation history, particularly in the business aviation sector. With the Global 5500 and 6500 the Canadian aircraft manufacturer is definitely preparing its future in a market that will remain, according to forecasters, particularly attractive for a decade or so. 

EXCEPTIONAL CABIN SPACE

Like other manufacturers, Bombardier does not say a lot on the discussing contracts and on the number of aircraft which have been ordered. However, the Global 7500 is already announced as a success in view of the various press releases issued by the aircraft manufacturer in agreement with buyers. VistaJet, one of the first purchasers of the aircraft and who will receive in 2019 its first jet in 2019, should receive a total of 30 aircraft. NetJets confirmed in October 2018 during the NBAA, its 2011 order for the firm acquisition of 20 Global 7500 on a total order of 120 Global (including 70 options). Comlux and London Air Services also acquired two and one aircraft respectively. The former Formula 1 driver, Niki Lauda, familiar with the Global range, opted in 2015 for the acquisition of a jet for his personal use in 2015. With its various announcements, some analysts estimate at more than 200 the number of orders issued for the aircraft.

une inclinaison prononcée. Les différents éléments mécaniques et électroniques de la cabine sont pilotables à distance via le système de gestion de cabine « Nice Touch » développé en collaboration avec Lufthansa Technik exclusivement pour le Global 7000. Ce dispositif permet de se connecter à la cabine via les écrans à commande tactile « Touch » intégrés au sein-même de la cabine, mais également à travers les smartphone personnels des voyageurs à travers une application iOS et Android. Nice Touch donne accès à tous les médias et permet le contrôle, entre autres, du son, de la ventilation, mais également des profils d'éclairages prédéfinis permettant une large gamme de combinaisons de couleurs lumineuses afin d'atteindre l'ambiance souhaitée. Le système délivre également un contenu en haute définition 4K haute vitesse. Pour ce faire, Bombardier a installé à bord de l'appareil une architecture à fibre optique de dix gigabits et des points d'accès sans fil doubles pour assurer la redondance. Côté poste de pilotage, l'avion, qui est doté de commandes de vol électriques, utilisera le système Global Vision bâti sur la suite avionique Pro Line Fusion de Rockwell Collins. Celle-ci dispose de quatre écrans LCD, d'un système d'affichage tête haute, d'un système de vision améliorée (EVS, ou Enhanced Vision System) couplé au système de vision artificielle (SVS - Synthetic Vision System). Parmi les fonctionnalités, la suite avionique offrira entre autres un radar météo MultiScan - comprenant un détecteur de cisaillement de vent -, une planification graphique des vols et le système RNAV,RNP en route et approche RNP AR.

De par ses performances, sa cabine et les solutions embarquées issues de la haute technologie, le Global 7500 devrait devenir la référence sur le segment haut de gamme. Affiché à un prix de 65 M\$, le biréacteur a surtout vocation à redonner à Bombardier un second souffle afin de lui permettre d'écrire une nouvelle page dans son histoire aéronautique, et plus particulièrement dans le secteur de l'aviation d'affaires. Avec les Global 5500 et 6500, l'avionneur canadien prépare assurément son avenir sur un marché qui restera, selon les prévisionnistes, particulièrement attractif pour une dizaine d'années encore. 

UN CARNET DE COMMANDES DÉJÀ BIEN REMPLI

À l'instar des autres constructeurs, Bombardier reste peu loquace dès lors qu'il s'agit d'évoquer les contrats et le nombres d'appareils en commande. Pour autant, le Global 7500 s'annonce d'ores et déjà comme un succès au vu des différents communiqués de presse émis par l'avionneur en accord avec les acheteurs. VistaJet, l'un des premiers acquéreurs de l'appareil et qui percevra son premier biréacteur en 2019, devrait ainsi réceptionner un total de 30 appareils. NetJets a, pour sa part, confirmé en octobre dernier durant le salon du NBAA, sa commande de 2011 concernant l'acquisition ferme de 20 Global 7500 sur une commande totale de 120 (dont 70 en option). Comlux et London Air Services se sont également portés acquéreurs, respectivement, de deux et d'un appareil. Quant à l'ancien pilote de Formule 1, Niki Lauda, familier de la gamme Global, il a opté pour l'acquisition d'un biréacteur pour son usage personnel en 2015. Fort de ses différentes annonces, certains analystes estiment à plus de 200 le nombre de commandes suscité par le nouvel appareil.

Contributing Expert

Consultancy

Aircraft Renewal Changer d'avion

© Matthieu Douhaire

ARNAUD LOUVET
FLIGHT LEVEL BUSINESS CEO



There is in corporate aviation what can be called a constant, so recurrent this phenomenon is: as soon as a company, a group, owns a plane, this one is more and more frequently used, and as a consequence its intrinsic advantages become obvious. The corporate jet quickly reveals itself as a powerful lever for development through effortless trips, but especially as a must to generate productive time.

Complete demonstration made, the plane naturally takes its place in the day to day operations of the company, which develops quickly. As it becomes undersized, the aircraft is in need to be replaced.

When a consulting organization accompany a customer in replacing his aircraft, we invariably return to the origin of the needs: **Why use a corporate aircraft?**

A first necessary question in the analysis of the aircraft's utilization policy within the company, and the relevance of the movements made, in order to understand and identify the mechanisms that permitted a mission to be productive, or not.

Il y a dans l'aviation d'entreprise ce que l'on pourrait presque appeler une constante, tant le phénomène est récurrent : dès qu'une société, un groupe fait l'acquisition d'un avion, celui-ci étant systématiquement utilisé de manière de plus en plus fréquente, ses avantages intrinsèques s'imposent rapidement comme une évidence. Il se révèle être un puissant levier de développement grâce, entre autres, à la fluidification des déplacements, mais devient surtout l'outil indispensable pour générer du temps productif.

Ce premier avion, la société utilisatrice l'a très souvent sous-dimensionné par prudence, « pour voir » si les bénéfices attendus seraient bien au rendez-vous. Et bien sûr, comme ils sont là, l'avion prend naturellement sa place dans le fonctionnement de l'entreprise et participe à son développement rapide. Vite devenu sous-dimensionné, il demande à être remplacé.

Lorsque une entreprise de conseil accompagne un client lors du remplacement de son avion, nous revenons invariablement à l'origine du besoin : **Pourquoi utiliser un avion ?**

Cette première étape nécessaire permet de reprendre la politique d'utilisation de l'avion au sein de l'entreprise, d'analyser la pertinence des déplacements réalisés, et ce, afin de mieux comprendre et identifier les mécanismes qui ont fait qu'une mission avion a été productive, ou pas.



Once this base is clear and consolidated, the next question is:

How to change this aircraft?

This question opens the door to many more: How to sell the existing aircraft? How to match the company's pace of development with the choice of the aircraft? How to translate the needs of the company into technical specifications? For what type of budget? How to re-challenge the choice between private and Airline operations? Are our operating costs in line with the market? Do we have the in-house skills to answer all these questions.

Une fois cette base éclaircie et consolidée, il faut savoir:

Comment changer d'avion ?

Cette question ouvre la porte à de nombreuses autres : comment vendre l'avion existant ? Comment intégrer le rythme de développement de l'entreprise dans le choix de l'avion ? Comment traduire les besoins propres à l'entreprise en spécifications techniques ? Pour quel budget ? Comment re-challenger le choix entre exploitation privée et compagnie aérienne ? Nos coûts d'exploitation sont-ils en phase avec le marché ? Avons-nous les compétences en interne pour répondre à toutes ces questions ?





And eventually: **Which aircraft to choose?**

At that point, the seriousness of the previous work has precisely defined the expectations of the new aircraft, and as a consequence limited the number of contenders to a maximum of three or four different aircraft types. It will then be necessary to arbitrate between a brand new (and then foresee a follow-up on assembly line) or a second hand aircraft (and then settle a thorough pre-purchase inspection), in order to guard against financial or technical disappointment.

To achieve this goal with a good management of daily trips, and being aware of all challenges, some companies have already developed an in-house flight department, while others have chosen to outsource it. However when it comes to change the aircraft, all of them turn to an external counsel.

This is precisely job and expertise: To offer a global and independent vision.

To provide a technical highlight. To give a tailor made solution.

In any case, the choice shall answer the leitmotiv: Corporate Aircraft, a productivity and work tool at the service of the company and its profitability!

Et ainsi arriver à la question finale: **Quel avion choisir?**

Le sérieux du travail précédent aura permis de définir les attendus de ce nouvel avion, et de limiter le nombre de prétendants à un maximum de trois ou quatre types d'avion. Il faudra aussi arbitrer entre un avion neuf (et alors prévoir un suivi sur chaîne d'assemblage) ou d'occasion (ici, une inspection avant achat, minutieuse, s'imposera). Autant de démarches nécessaires pour se prémunir de toute déconvenue financière ou technique.

Afin de gérer les déplacements au quotidien, conscientes de l'enjeu, certaines entreprises ont, d'elles-mêmes, développé un département « Avion » en interne ; d'autres ont fait le choix d'externaliser cette partie. Cependant, lorsqu'il s'agit de choisir l'avion, toutes se tournent vers un conseil externe.

C'est là qu'interviennent les sociétés de conseil spécialisées en apportant une vision globale et impartiale, vous fera bénéficier de son expertise, et qui, grâce à un éclairage technique indépendant, trouvera les réponses adaptées aux besoins de chaque entreprise.

Nous mettons votre avion au service de votre entreprise et de sa rentabilité, en le plaçant comme un véritable outil de travail et de productivité.



FLIGHT LEVEL BUSINESS

📍 35, rue de Guivry
77990 Le Mesnil-Amelot

☎ +33 177 624 307

✉ contact@flbusiness.fr

🌐 flbusiness.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 Casarì 18, 1209 Geneva
🌐 www.aelia-assurances.com

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

Contributing Expert

Catering

Luxury Catering – the Vision of La Maison Nordique Le catering du luxe – vision de La Maison Nordique

© Maison Nordique
© Dassault

KAMEL GUENDOZI
LA MAISON NORDIQUE
CHIEF OPERATING OFFICER



Private aviation imposes very strict standards in terms of food safety, and has to cope with additional constraints such as preserving the taste of dehydrated foods. The caterers selected and with whom the private aviation companies work hand in hand, know these constraints and know how to manage them in order to guarantee the quality of the meals served aboard private jets.

It has become essential to offer high quality products for a demanding clientele. This is why private jet companies call on experts who are knowledgeable to maintain excellence at the highest level.

This is because the luxury catering companies have understood that they offer high-end services to ensure a successful flight and the satisfaction of customers.

In order to guarantee excellence and irreproachable quality, the products used must above all reflect the excellence of the caterers and offer the best of each product. Traceability, reliability and freshness are the most important points to master. They allow the clients to forge privileged links with the most famous stakeholders around the world.

L'aviation privée impose des normes très strictes en termes de sécurité alimentaire, et doit faire face à des contraintes supplémentaires telles que la préservation du goût des aliments déshydratés. Les

traiteurs sélectionnés et avec qui les compagnies d'aviation privée travaillent main dans la main, connaissent ces contraintes et savent les gérer afin de garantir la qualité des repas servis à bord des jets privés.

Il est donc devenu essentiel d'offrir des produits d'une grande qualité pour une clientèle exigeante. C'est ainsi que les compagnies de jet privé font appel à des experts qui maîtrisent un savoir-faire pour maintenir l'excellence au plus haut niveau.

C'est parce que les maisons du catering de luxe l'ont bien compris qu'elles offrent des prestations haut de gamme permettant une parfaite réussite du déroulement des vols et une grande satisfaction des clients.

Gage d'excellence et qualité irréprochable, les produits utilisés doivent avant tout refléter l'excellence des Maisons et proposer le meilleur de chaque produit. Traçabilité, fiabilité et fraîcheur sont les points les plus forts à maîtriser.

Thanks to an unyielding commitment to offer the best of each product, luxury catering companies offer to their customers a consistent level of quality throughout the year.

The perfect knowledge of its suppliers and their know-how, and for certain products, the very control of the entire production chain, allows for a rigorous and outstanding quality audit.

An extraordinary expertise

The main players in this luxury sector must maintain excellence to the highest degree. The expertise of a trade or the know-how, based on values anchored in the Caterers' identity, are key elements to become the reference in the luxury catering sector aboard private jets.

Ils permettent ainsi de tisser des liens privilégiés avec les acteurs les plus réputés à travers le monde. Grâce à une implication sans relâche, pour proposer le meilleur de chaque produit, les maisons du catering du luxe offrent à leur clientèle un niveau de qualité invariable tout au long de l'année.

La parfaite connaissance de ses fournisseurs et de leur savoir-faire, et pour certains produits, la maîtrise même de l'intégralité de la chaîne de production, permettent un suivi rigoureux et incomparable.

Une expertise hors du commun

Les acteurs principaux de ce luxueux secteur se doivent de maintenir l'excellence au plus haut point. L'expertise d'un métier ou le savoir-faire, reposant sur des valeurs ancrées dans l'identité des Maisons, sont des éléments clés pour devenir la référence dans le secteur du catering de luxe à bord de jets privés.





The offer must be thought through in advance. It is well known that at altitude the tastes and flavors are modified. The products must be of extreme freshness and invariable quality in order to be able to offer a top of the range and quality service. Raw materials are therefore very important and must be meticulously selected.

Wagyu bovine meat, Sologne Imperial Caviar, Baeri Caviar, Ossetra Royal Sologne Caviar and smoked salmon have to be of remarkable quality.

The shortest paths from producer to consumer are therefore the most appreciated in order to guarantee an irreproachable traceability of products.

L'offre se doit d'être réfléchi au préalable. Il est bien connu qu'en altitude les goûts et les saveurs sont modifiés. Les produits doivent être d'une extrême fraîcheur et d'une qualité invariable afin de pouvoir proposer une prestation haut de gamme et de qualité. Les matières premières sont donc très importantes et doivent être méticuleusement sélectionnées.

Viande bovine Wagyu, Caviar Impérial de Sologne, Caviar Baeri, Caviar Oscietre Impérial de Sologne ou encore Saumon fumé à la ficelle, devront donc se révéler d'une qualité remarquable.

Les circuits courts entre producteur et consommateur sont donc les plus appréciés afin de garantir une traçabilité irréprochable des produits.



221 Rue du Faubourg
Saint-Honoré
75008 Paris

+33 1 47 23 00 00

commande@lamaisonnordique.fr

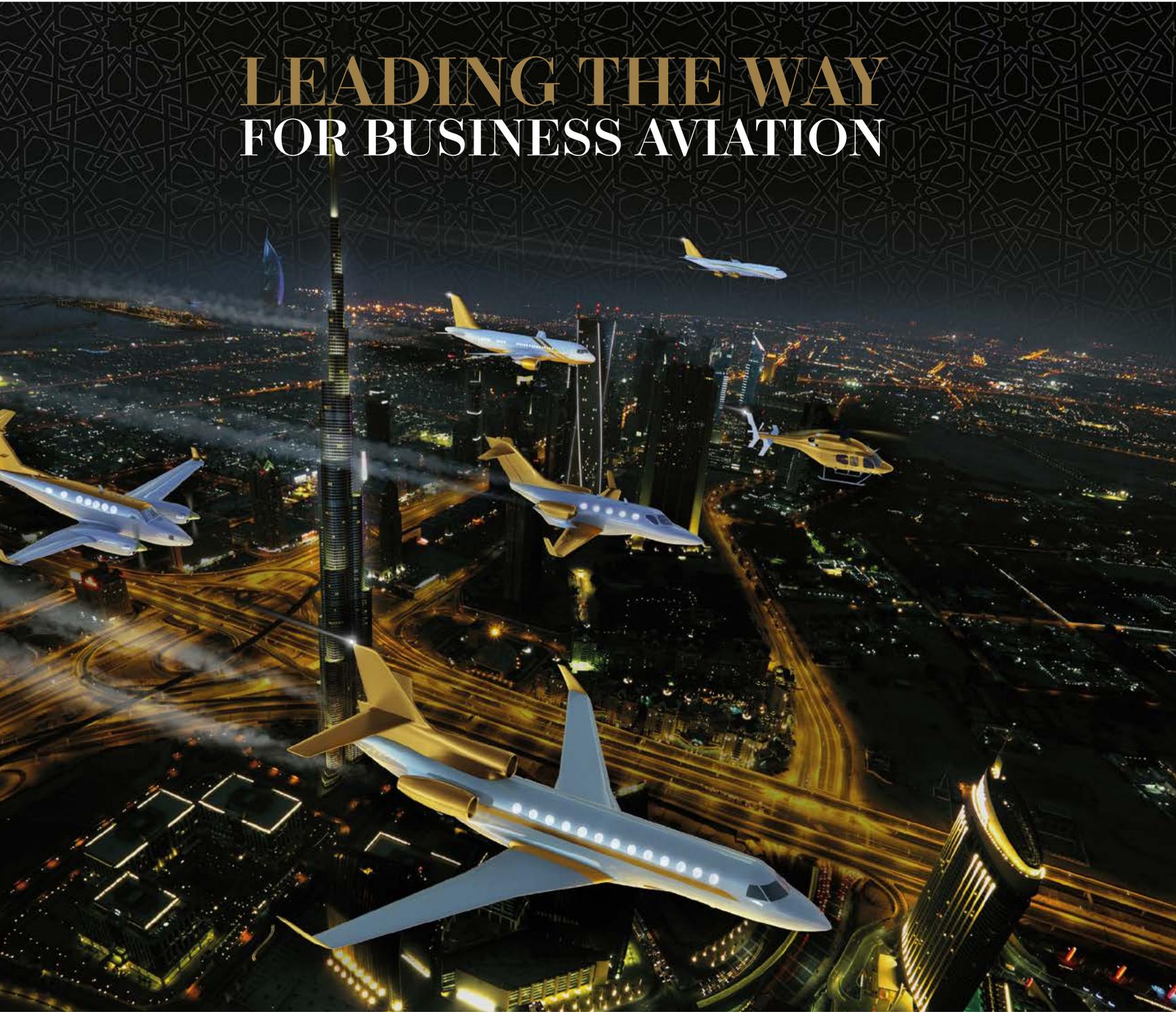
lamaisonnordique.fr



MEBAA™
SHOW

10-12 DECEMBER 2018
DWC, AIRSHOW SITE

**LEADING THE WAY
FOR BUSINESS AVIATION**



REGISTER NOW

WWW.MEBAA.AERO/REGISTER





ON ROAD

This retractable roof version of the i8, the electric sports hybrid of the Bavarian manufacturer, is not only a fabulous machine sensation. It is also a real treat for our retinas... The arrival of this second body design is accompanied by a slight gain in power, but especially a gain of autonomy in EV mode.

BMW i8 **ROADSTER**

Cette version découvrable de l'i8, l'hybride sportive électrique du constructeur Bavarois ne constitue pas qu'une fabuleuse machine à sensations. C'est aussi un vrai régal pour nos rétines... L'arrivée de cette seconde carrosserie s'accompagne d'un léger gain de puissance mais surtout d'un gain d'autonomie en mode EV

By/par B & JM Salmon
© BMW Europe

EVOLUTIONS IN THE AIR

The ingredients that contributed to the passion generated by this i8 have of course been renewed on this soft top Roadster model: a ubiquitous driving pleasure, doors in elytra like on the coupe, a dream cockpit with spectacular moulds... This retractable roof version (lowering in 15 seconds and when travelling up to 31mph) is very quiet to use: the aerodynamics were studiously checked to ensure the absence of turbulence. This Roadster also includes a particulate filter: following a culture of always doing better ... The power of the electric motor (placed on the front axle) has increased from 131 to 143 hp. Thanks to the increased capacity of Li-Ion batteries, this brings the electric autonomy to 33 miles in all. No significant evolution for the turbocharged 3-cylinder petrol engine, installed in the central-rear position, which remains at 231hp. The GT spirit is well and truly there! All these technological developments have also been reported on the coupe and we appreciate all the provisions for these two models. In addition, some body parts benefited from 3D printing. A must have!

INSIDE THE BMW I8 ROADSTER

The design of the dashboard remains classic and very sober, which is not displeasing to us. The multimedia display is now tactile and customizable. The perfectly curved seats are extremely comfortable and we like the head-up display, which is also a safety feature as it allows you to keep your eyes on the road. When it comes to luggage and storage, the rear mini-trunk close to the combustion engine only holds 88L. Fortunately, additional and partitionable storage spaces have replaced the rear seats of the coupe version.



DES ÉVOLUTIONS DANS L'AIR DU TEMPS

Les ingrédients qui ont contribué à la passion que génère cette i8 ont bien sûr été reconduits sur cette déclinaison Roadster au toit souple: un plaisir de conduite omniprésent, des portes en élytres comme sur le coupé, un cockpit de rêve au sein d'une plastique spectaculaire... Cette version découvrable (en 15 vraies secondes et jusqu'à 50 km/h) se révèle très silencieuse à l'usage : un aérodynamisme très étudié la gratifie de l'absence de turbulence. Ce Roadster intègre aussi un filtre à particules: encore le culte du toujours faire mieux... La puissance du moteur électrique (placé sur l'essieu avant) est passée de 131 à 143 ch. grâce à l'augmentation de capacité des batteries Li-Ion, cela porte l'autonomie en tout électrique à 53 kilomètres. Pas d'évolution notable pour le 3-cylindre turbo essence, installé en position centrale-arrière, qui lui reste à 231 ch. L'esprit GT est bien là ! Toutes ces évolutions technologiques ont également été reportées sur le coupé et l'on apprécie une dotation très complète sur ces deux modèles. En outre, certains éléments de carrosserie ont bénéficiés d'une impression 3D. Un must have !

DANS L'HABITACLE DE LA BMW I8 ROADSTER

Le dessin de la planche de bord reste classique et très sobre, ce qui n'est pas pour nous déplaire. L'affichage multimédia est désormais tactile et personnalisable. Les sièges parfaitement galbés se révèlent hyper confortables et nous avons apprécié l'affichage tête haute, gage aussi de sécurité puisque cela permet de ne pas quitter la route des yeux. Côté bagages et rangement, le mini-coffre arrière près du moteur thermique n'accueille que 88 l. Heureusement, des espaces de rangement supplémentaires et cloisonnables ont remplacés les places AR de la version coupé.



AT THE HELM OF AN i8 ROADSTER

The dominant feeling when you take the wheel of this car remains the ease of handling... The i8 moves almost stealthily from the start with a slight whistle related to the ultra-quiet electric motor, it is far from the noise reactors make on the tarmac at the beginning of a race... The engine arrives «in reinforcement» as soon as one requests a little power but this transition takes place in a very soft and imperceptible way for the occupants. The manufacturer has been able to adapt the sound of this 3-cylinder car by using suitable (even if artificial) acoustics. Perfectly versatile, this 6 speed automatic gearbox (with steering wheel gearshift paddles) engine allows you to enjoy a quiet ride on the small quiet roads as much as accelerating the tempo, if the environment and road layout allow it. The chassis (carbon fiber) is well balanced with (active) suspension settings which have been revisited: the sport mode is now more marked and can avoid undesirable under-steering. The comfort mode modifies the management of the engines and the controlled suspension. Despite weighing 60 kg more than the coupe (already presented in these columns when it was launched), liveliness is at the rendezvous and never evanescent, reinforced by an informative and ultra-linear direction: a feast of precision, especially in quick succession or for large curves. Finally, the three driving modes offered allow you to choose between range and performance but comfort is not «à la carte»,

it is omnipresent in all modes, including the sports mode where this i8 has very fast and appreciated acceleration (0 to 100 km/h in 4.6s): the thrust is just as powerful as it is instantaneous! In addition, an eDrive contactor forces all to switch to pure electric mode, so zero emission. 4.5 hours will be enough to recharge it completely (on a domestic plug). For the rest, in terms of efficiency, the efficiency is there and despite a well-established «high performance character», and its total of 374 hp, we did not exceed 7.5 to 8 l / 100 km during our test drive. Conversely, the tank can accommodate only 42 l of fuel which limits autonomy a little. This Roadster, a 374-hp (cumulative power), rechargeable electric-gasoline hybrid, is now available at a dealership from €156,950. Its emissions are very low: 42g of CO₂ / km.

Leader in premium electro-mobility, BMW has evolved into a harmonious mode by offering this desirable i8 Roadster. In the immediate future this rechargeable hybrid Roadster with almost futuristic lines, which is efficient and comfortable, remains a concentrate of technology and demonstrates the mastery of this manufacturer to achieve a pioneering, innovative and transitional project before the era of all electrical. 



AUX COMMANDES DE L'i8 ROADSTER

Le ressenti dominant lorsque l'on prend le volant de cette auto reste la grande facilité de prise en main... L'i8 se meut presque furtivement dès les premiers instants avec un léger sifflement lié au moteur électrique ultra discret, on est loin du bruit des réacteurs sur la tarmac au début du roulage. Le moteur thermique arrive « en renfort » dès que l'on sollicite un peu de puissance mais cette transition s'opère de façon très douce et imperceptible pour les occupants. Le constructeur a su adapter la sonorité de ce 3 cylindres par une acoustique adaptée, même si artificielle. Parfaitement polyvalent, cet ensemble boîte auto 6 (avec palettes au volant) /moteurs permet tout autant de se délecter d'une balade paisible sur les petites routes tranquilles que d'accélérer le tempo, si l'environnement et le tracé routier le permettent. Le châssis (en fibre de carbone) se révèle bien équilibré avec des réglages de suspension (active) revisités : le mode sport est à présent plus marqué et sait éviter le sous-virage intempestif. Le mode confort vient modifier la gestion des moteurs et de la suspension pilotée. Malgré 60 kg de plus que le coupé (déjà présenté dans ces colonnes à son lancement) la vivacité est au rendez vous et jamais évanescence, renforcée par une direction informative et ultra linéaire : un régal de précision, surtout dans les enchainements rapides ou les grandes courbes. Enfin, les trois modes de conduite proposés permettent de choisir

entre autonomie et performances mais le confort n'est pas « à la carte », il est bien omni présent à tous les modes, y compris le sport où cette i8 dispose d'accélération très appréciables (0 à 100 km/h en 4,6 s) : la poussée est tout aussi puissante qu'instantanée ! Par ailleurs, un contacteur eDrive force l'ensemble à passer en mode électrique pur, donc en zéro émission. 4,5 heures suffiront à la recharger complètement (sur une prise domestique). Pour le reste, en thermique, l'efficacité est bien au rendez vous et malgré un « caractère haute performances », bien établi et son total de 374 ch, nous n'avons pas dépassé 7,5 à 8 l/100 km durant notre essai. A contrario, le réservoir ne peut accueillir que 42 l de carburant ce qui limite un peu l'autonomie. Ce Roadster, hybride-essence électrique rechargeable, de 374 ch (puissance cumulée), est dès à présent disponible en concession à partir de 156 950 €. Ses émissions sont très basses : 42g de CO2/km.

Leader de l'électro-mobilité Premium, BMW a su évoluer sur un mode harmonieux en proposant cette désirable i8 Roadster. Dans l'immédiat ce Roadster hybride rechargeable aux lignes quasi futuristes, efficace confortable reste un concentré de technologie et démontre la maîtrise de ce constructeur à concrétiser un projet avant gardiste, novateur et transitionnel avant l'ère du tout électrique. 🚗







HOTEL

The Chedi Muscat

OMAN - MUSCAT

From mountains to valleys, from the desert to the sea,
Muscat offers travelers unique and varied experiences.
It is in these wonderful landscapes that we make you discover
incontestably one of the most beautiful hotels in the world...

Des montagnes aux vallées, du désert à la mer,
Mascate offre aux voyageurs des expériences uniques et variées.
C'est dans ces merveilleux paysages que nous vous faisons découvrir
incontestablement l'un des plus beaux hôtels du monde...

© The Chedi Muscat



The hotel

15 minutes from Muscat International Airport and 20 minutes from the business center, The Chedi Muscat is serenely set on a pristine private beach 370 meters wide, just north of the capital. The resort, ideally located on 21 acres of peaceful gardens at the foot of the Al Hajar mountain range, combines generous Arab hospitality with the comforts of a modern lifestyle.

It radiates an incredible serenity coming undoubtedly from its immaculate buildings and its perfectly maintained grounds. A superb confluence of elegant touches of traditional Omani architecture and Asian-inspired motifs envelops the property with an aura of elegant simplicity. The symmetry of the gardens and orderly pools provides a peaceful backdrop that exudes a relaxing and sophisticated style.

An elegant comfort

The Chedi Muscat offers 158 beautifully appointed guest rooms and suites. The Chedi Club suites embody elegance. On one or two levels, they surround the peaceful water gardens. They include a spacious bedroom with a king-size bed, a separate living room and an outdoor terrace or balcony. The open-plan bathroom offers an attractive terrazzo surrounding the bathtub.

The Club Lounge offers VIP services to the most prestigious guests: afternoon tea, cocktails and early evening canapés. Working station with internet access and a well-stocked library are also available in the tastefully decorated living room.

L'hôtel

À 15 minutes de l'aéroport international de Mascate et à 20 minutes du centre d'affaires, le Chedi Mascate est sereinement installé sur 370 mètres de plage privée immaculée, juste au nord de la capitale. Le complexe, idéalement situé sur 21 hectares de jardins paisibles au pied de la chaîne de montagnes d'Al Hajar, allie la généreuse hospitalité arabe aux commodités d'un style de vie moderne.

Il s'y dégage une incroyable sérénité provenant sans doute ses bâtiments immaculés et de ses terrains parfaitement entretenus. Une superbe confluence d'élégantes touches d'architecture omanaise traditionnelle et de motifs d'inspiration asiatique enveloppe la propriété avec une aura d'une élégante simplicité. La symétrie des jardins et des piscines ordonnées offre une toile de fond paisible qui donne un style reposant et sophistiqué.

Un élégant confort

Le Chedi Muscat propose 158 chambres et suites superbement aménagées. Les suites Chedi Club incarnent l'élégance. Sur un ou deux étages, elles entourent de paisibles jardins d'eau. Elles comprennent une chambre spacieuse avec un lit king-size, un salon séparé et une terrasse ou un balcon extérieur. La salle de bains décloisonnée propose un terrazzo séduisant encastré dans la baignoire.

Le Club privé Lounge propose des services VIP aux clients les plus prestigieux: petit-déjeuner continental, thé l'après-midi, cocktails et canapés en début de soirée. Des ordinateurs portables avec accès à Internet et une bibliothèque bien fournie sont également disponibles dans le salon décoré avec goût.

A memorable culinary experience

From the energetic and electrifying spectacle of open kitchens, from the romance of a moonlit dinner on a private beach, from the elegant setting of a picturesque courtyard to a private dining room, every style of cuisine offers its own ambience. The six restaurants, three of which are poolside, offer a delicious selection of cuisine from the Middle East, Europe, India and Asia, accompanied by an impressive selection of wines and champagnes.

Recognized for its wine list, the restaurant has received the prestigious «Wine Spectator Award» and also has a private cellar for exclusive wine tastings.

Endless Grandeur

Other unique features include the 103-meter pool, the longest in the Arabian Peninsula. The 1,500m² wellness center, including an 800m² spa, is one of the largest in Muscat. It includes 13 fully self-contained spa suites with pool views.

The fitness center is a concentrate of technology. The unique living room-style gym has been kitted out with the latest Technogym equipment from the top level Visio Web Line, plus Power Plates, a Kinesis wall, free weights and a Pilates corner. The hotel has also two floodlit tennis courts and three temperature-controlled outdoor pools.

Une expérience culinaire mémorable

Du spectacle dynamique et électrisant des cuisines ouvertes, de la romance d'un dîner au clair de lune sur une plage privée, du cadre élégant d'une cour pittoresque ou d'une salle à manger privée, chaque style à son humeur. Les six restaurants, dont trois au bord de la piscine, proposent une délicieuse sélection de menus de cuisines du Moyen-Orient, d'Europe, d'Inde ou d'Asie, accompagnés d'un impressionnant choix de vins et champagnes.

Reconnu pour sa carte des vins, le restaurant a reçu le prestigieux «Wine Spectator Award» et dispose également d'une cave privée pour des dégustations de vin exclusives.

D'infinies grandeurs

Citons parmi les autres caractéristiques uniques de l'établissement, la piscine de 103 mètres, la plus long de la péninsule arabe. Le centre de bien-être de 1 500m², comprenant un spa de 800 m², est également plus grand de Mascate. Il comprend 13 suites spa entièrement autonomes avec vue sur la piscine.

Le centre de remise en forme est un concentré de technologie. La salle de sport a été équipée des derniers équipements Technogym, de cours visio haute qualité, ainsi que de Power Plates, d'un mur de Kinesis, de poids libres et d'un coin Pilates. L'hôtel dispose également de deux courts de tennis éclairés et de trois piscines extérieures à température contrôlée.





Golf Lovers

The property is a 15-minute drive from three famous golf clubs, Almouj Golf, Muscat Hills Golf & Country Club and the Ghala Valley, each with 18 holes.

The Almouj Golf offers a breathtaking view of the sea and the mountains, skirting more than 2 km of beach. The Muscat Hills Golf & Country Club offers five tee off options and a 400m floodlit driving range. Built in a natural wadi, the Ghala Valley course also offers an ambitious course that focuses on the player's course management skills.

Surrounding attractions

Located along the ancient Incense Route, Oman is today one of the most developed and stable countries in the Arab world. Muscat, its capital, is a mystical city dating back more than 5,000 years, where traditional Islamic architecture resonates with the splendor of the old world.

The Royal Opera House welcomes the best musicians and performers from around the world. You will also be able to shop in perhaps the oldest market in the world - the traditional Mutrah souk. Its labyrinth of narrow streets with small stands sell an eclectic mix of items such as Bedouin jewelry, silver khanjars, traditional Omani daggers, antique furniture and a wide range of spices, including precious Omani incense.

Nature lovers will love nesting turtles in the Ras al-Jinz Nature Reserve or perhaps a 4X4 expedition to Oman's highest peak, Jebel Shams. The beautiful Gulf of Oman also offers a wide range of water sports and leisure activities...

THE CHEDI MUSCAT

North Ghubra 32

Way No. 3215 - Street No. 46

Muscat, Sultanate of Oman

+968 24 52 44 01 - reservation@chedimuscat.com

www.ghmhotels.com/en/muscat/

Amateurs de Golf

L'établissement se trouve à 15 minutes de route de trois clubs de golf réputés, l'Almouj Golf, le Muscat Hills Golf & Country Club et le Ghala Valley, chacun à 18 trous.

Le Almouj Golf offre une vue à couper le souffle sur la mer et les montagnes, longeant plus de 2 km de plage. Le Muscat Hills Golf & Club propose quant à lui cinq options de départ et un practice de 400m éclairé par projecteurs. Construit dans un wadi naturel, le parcours du Ghala Valley offre également un tracé ambitieux qui se concentre sur les compétences de gestion de parcours du joueur.

Aux environs

Situé le long de l'ancienne route de l'encens, Oman est aujourd'hui l'un des pays les plus développés et les plus stables du monde arabe. Mascate, sa capitale, est une ville mystique de plus de 5000 ans, où l'architecture islamique traditionnelle résonne avec la splendeur du vieux monde.

Le Royal Opera House accueille les meilleurs musiciens et interprètes du monde entier. Vous pourrez également faire des emplettes dans peut-être le plus vieux marché du monde - le souk traditionnel de Mutrah. Son labyrinthe de ruelles étroites avec de petits stands vendent un mélange éclectique d'objets tels que des bijoux bédouins, des khanjars en argent, la dague traditionnelle omanaise, des meubles anciens et un large éventail d'épices, dont le précieux encens omanais.

Les amoureux de la nature apprécieront la nidification des tortues dans la réserve naturelle de Ras al-Jinz ou peut-être une expédition en 4X4 sur le plus haut sommet d'Oman, le Jebel Shams. Le magnifique golfe d'Oman offre quant à lui de nombreuses possibilités de sports nautiques et de loisirs...



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 BOURGETAIRPORT - FRANCE - **24h/24 7j/7 : +33 (0)1 84 20 42 20**
jetmonde@jetmonde.com - www.jetmonde.com





Villa Crespi

RELAIS & CHÂTEAUX

It is in the splendid alpine landscape of northern Italy
that we discover this beautiful Relais et Chateaux property,
full of charm and surprises, nestled near Lake Orta.

C'est dans le splendide paysage alpin du nord de l'Italie
que nous découvrons niché près du lac d'Orta ce magnifique Relais Châteaux
plein de charme et de surprises.



It all began with a man's dream... In 1879, Christoforo Benigno Crespi, pioneer of the cotton industry, commissioned the construction of this magnificent Moorish style villa, immersed in the greenery of a park with breathtaking views of the lake renowned as one of the most romantic in the world.

The work will last 30 years and the result is an eclectic Moorish masterpiece, unique in its kind, where stuccoes and inlays of Arabic style predominate; a marvel that is still full of life today.

Upon your arrival, you will be surprised by a magnificent hall decorated with ornate cross-arched domes, a Florentine mosaic floor, marble columns with the elegance of the minarets of Baghdad and Damascus... and many other wonders worthy of Arabian Nights.

Linked by the same passion for hospitality and gastronomy, today Cinzia and Antonino Cannavacciuolo manage the 5-star hotel and its two Michelin-starred restaurant.

A must-see destination for lovers of excellence, the villa has 14 rooms and suites, spread over three floors and whose Arab charm will enchant you. They are all decorated with period furniture, precious marble bathrooms and many other details, such as the solid oak floors from the 19th century.

Tout commence par le rêve d'un homme... En 1879, Christoforo Benigno Crespi, pionnier de l'industrie du coton, commissionne la réalisation de cette magnifique Villa de style mauresque, immergée dans la verdure d'un parc avec vue imprenable sur le lac réputé comme l'un des plus romantiques au monde.

Les travaux dureront 30 ans et le résultat est un chef-d'œuvre mauresque éclectique, unique en son genre, où prédominent les stucs et les incrustations de style arabe ; une pure merveille qui, aujourd'hui encore, coupe le souffle.

Dès votre arrivée, vous serez surpris par un magnifique hall aux coupes en arcs croisés richement ornés, son sol en mosaïque florentine, ses colonnes en marbre à l'élégance des minarets de Bagdad et de Damas... et tant d'autres merveilles dignes des Mille et une nuit.

Liés par la même passion pour l'accueil, l'hôtellerie et la gastronomie, c'est aujourd'hui Cinzia et Antonino Cannavacciuolo qui gèrent l'établissement classé 5 étoiles ainsi que son restaurant deux étoiles Michelin.

Devenue une destination incontournable pour les amateurs d'excellence, la villa dispose de 14 chambres et suites, réparties sur trois étages et dont le charme arabe vous enchantera. Toutes sont ornées de meubles d'époque, de salles de bains en marbre

The restaurant has a veranda and three slightly redesigned interior dining rooms. These areas, along with the lounge bar, create a magical atmosphere inside Villa Crespi, framed by the century-old park and the natural beauty of a small lake, which awaits your discovery.

Beyond the luxury hotel and gastronomy service, the wellness experience is guaranteed in the suite located on the third floor of the Relais, where guests can choose from one of the various spa packages related to the Ayurveda philosophy * (* form of traditional medicine from India); massages and treatments creating an emotional experience guided by the professionalism and care of expert therapists.

And as a bonus to finish off this trip and the approach of Christmas, here is an original gift idea: give yourself and / or your partner, the «Pampering and Relaxation» package. It includes the South to Northern Italy Route tasting menu and accompanying wines which unite in a cooking class with the Michelin-starred chef that will take place the next morning. You will also enjoy a pure relaxation experience inside the Chandra Deva Wellness Suite with a Shirodhara or Rasayana massage. Finally, you will benefit from Denise's knowledge of Ayurvedic science. She will prepare you a personalized herbal tea according to your «Dosha», which you can enjoy comfortably installed in your room. The charm of an Italian breakfast will be served directly in your room.

** A private limousine transportation service from Turin, Milan Malpensa or Linate airports is possible on request.*



VILLA CRESPI
Relais & Chateaux
Orta San Giulio (Novara)
Ph: +39 0322 911902 - info@villacrespi.it
www.villacrespi.it

précieux et de nombreux autres détails, comme les sols dont le parquet en chêne massif date du 19ème siècle.

Le restaurant dispose quand à lui d'une véranda et trois salles intérieures légèrement relookées. Ces zones, ainsi que le bar-salon, créent, à l'intérieur de la Villa Crespi, une atmosphère magique, encadrée par le parc centenaire de la villa et la beauté naturelle d'un petit lac à découvrir.

Au-delà de du service luxueux d'hôtellerie et de gastronomie, l'expérience de bien-être est garantie dans la suite située au troisième étage du Relais, où les clients peuvent choisir parmi l'un des différents forfaits spa liés à la philosophie de l'Ayurveda* (*forme de médecine traditionnelle originaire de l'Inde); massages et traitements créant une expérience émotionnelle guidée par le professionnalisme et le soin de thérapeutes experts.

Et en prime pour clôturer ce voyage et à l'approche de Noël, voici une idée cadeau originale : offrez-vous, à vous et/ou votre partenaire, le forfait « Pampering and Relaxation » Il comprend la dégustation du menu Itinéraire du Sud au Nord de l'Italie et des vins qui l'accompagnent unie à un cours de cuisine avec le chef étoilé qui se déroulera le lendemain matin. Vous vivrez également une expérience de pure relaxation à l'intérieur de la Suite du bien-être Chandra Deva avec un massage Shirodhara ou Rasayana. Vous profiterez enfin du savoir en science ayurvédique de Denise qui vous préparera une tisane personnalisée selon votre « Dosha », que vous pourrez déguster commodément installé dans votre chambre. Le charme d'un petit déjeuner italien vous sera servi directement en chambre.

**Un service de transport privé avec limousine des aéroports de Turin, Milan Malpensa ou Linate sont possibles sur demande.*





WALLY CASTLE - 2 450 000 € - Réf. 20220

Beautiful property, full of charm and history. The castle, dating from the XVIIth century was built under Louis XIII. It is composed of magnificent reception rooms in a row, perfect for hosting. A beautiful wrought iron staircase gives access to the spacious bedrooms and bathrooms offering a gorgeous view over a French-style garden. This property is completed by living space outbuildings and benefits from 115 hectares of land composed of woods, ponds and rivers. The elegance of this place, its history, its tranquility and its potential can only seduce you.

Magnifique propriété, remplie de charme et d'histoire. Le château, datant du XVII^e siècle a été construit sous Louis XIII. Il est composé de magnifiques pièces de réceptions enfilade, parfait pour recevoir. Un bel escalier en fer forgé donne accès aux spacieuses chambres et salles de bains offrant des vues dégagées sur un jardin à la française. Cette propriété est complétée par deux dépendances habitables et bénéficie de 115 hectares de terres composées de bois, d'étangs et de rivières. L'élégance de ce lieu, son histoire, sa tranquillité et son potentiel ne peuvent que vous séduire !

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



RARE APARTMENT ON FOCH AVENUE - 4 140 000 € - Réf. 20249

Gorgeous apartment of 240 sqm, on a high floor, bordered by its terraces. Elegant triple reception : living room, small living room, dining room (close to a large and beautiful kitchen). A master bedroom with its beautiful bathroom. A bedroom with a shower room. A large office (or possibly 3rd bedroom). All rooms have access to the terraces. Parquet flooring, fireplaces, bright and crossing, unobstructed view.

Sublime appartement de 240m2, en étage élevé, bordé de ses terrasses. Élégante triple réception: salon, petit salon, salle à manger (proche d'une vaste et belle cuisine). Une chambre de maître avec sa belle salle de bains. Une chambre avec sa salle de douche. Un grand bureau (ou éventuellement 3ème chambre). Toutes les pièces ont un accès aux terrasses. Parquet, cheminées, lumineux et traversant, vue dégagée.

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

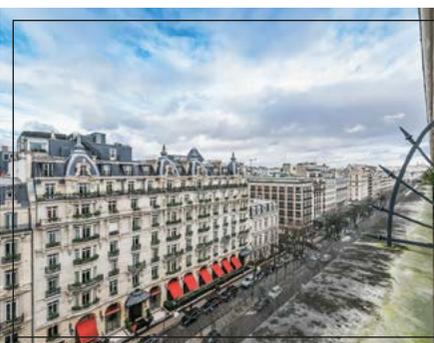


FAMILY APARTMENT IN PARIS - 4 680 000 € - Réf. 20159

Elegant Family apartment with Eiffel Tower view in a prime location of the 7th district of Paris reputed for its best schools. In a beautiful Belle Epoque architecture building situated on the noble floor you'll find this an elegant family apartment with a surface of 263 sqm. Large entrance gallery distributing the spacious double living and a dining rooms and a kitchen, 5 bedrooms with bathrooms.

Appartement familial de 263 m2 traversant avec une magnifique vue sur la Tour Eiffel. Situé en étage noble dans un des plus beaux immeubles d'architecture Belle Epoque. Un séjour avec cheminée et balcon, un petit salon et une salle à manger, 5 chambres, bureau.

Coldwell Banker® Demeure Prestige | +33 1 83 53 53 53
Karina Doria | +33 6 24 31 61 04 | karina.doria@coldwellbanker.fr



RARE APARTMENT ON MONTAIGNE AVENUE - 3 000 000 € - Réf. 19951

On one of the most beautiful avenues of Paris, in a high standing building with concierge service, upstairs, is this apartment with a lot of potential. Currently furnished as a hotel suite (with 2 bedrooms), ideal for a luxury "pied à terre" : large entrance hall, living/dining room with fireplace, 2 bathrooms, separate kitchen. Large bay windows. The living room and the bedrooms give access to a winding balcony with an unobstructed view of Paris. 2 parkings, service room and storeroom complete this exceptional apartment.

Sur une des plus belles avenues parisiennes, dans un immeuble de grand standing avec service conciergerie, en étage élevé, se trouve cet appartement avec beaucoup de potentiel. Actuellement aménagé comme une suite d'hôtel (avec 2 chambres), idéal pour un pied à terre de luxe : grand hall d'entrée, séjour-salle à manger avec cheminée, 2 salles de bains, cuisine séparée. Grandes baies vitrées. Le séjour et les chambres donnent accès à un balcon filant avec une vue dégagée sur Paris et ses monuments. Emplacement rare et privilégié. 2 parkings, chambre de service et débarras complètent cet appartement d'exception.

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

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

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.

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.

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



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

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.

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.

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



IBIZA - SPAIN - 6 600 000 € - Réf. N1028S

Located in the residential community of Cala Jondal, your slice of paradise is close to some of the best attractions in Ibiza. The substantial 5 acre plot offers privacy, peace & quiet. From the secure gated entrance, the gravel driveway winds through the greenery to the ample parking area by the tennis court. The entire 700sqm residence is tastefully decorated in a unique style and a well thought out design. Each of the 4 en-suite spacious bedrooms have a charming individual style, some with sea views that will captivate your senses and your heart.

Situé dans le quartier résidentiel de Cala Jondal, votre coin de paradis se trouve à proximité de certaines des meilleures attractions d'Ibiza. La parcelle de 22 160 m2 offre intimité, paix et tranquillité. Depuis l'entrée fermée sécurisée, l'allée de gravier serpente à travers la verdure jusqu'au vaste parking près du court de tennis. L'ensemble de la résidence de 700 m2 est décorée avec des caractéristiques architecturales uniques et un design bien pensé. Les 4 chambres en-suite dont certaines avec vue mer, captiveront vos sens et votre cœur.

Coldwell Banker Bluemoon Property | +34 635 426 021
Nitze Olmedo | nitze@bluemoonproperty.com

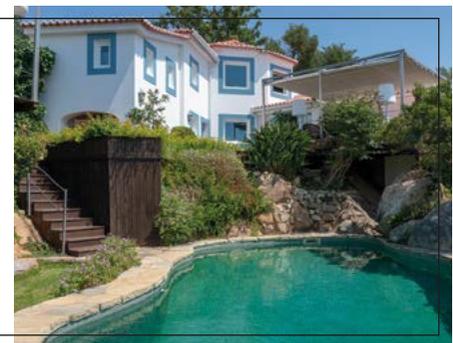


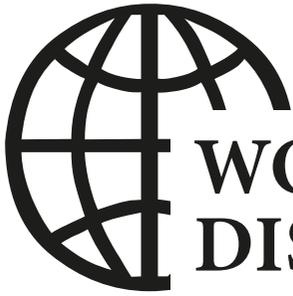
MALVEIRA DA SERRA - PORTUGAL - 1 850 000 € - Réf. 1119-112

This luxurious 3-bedroom villa is located at Malveira da Serra, in the natural park of Sintra-Cascais. The first floor has a living room, dining room, kitchen and a wc. The second floor has a bedroom and a closet. The third floor has a magnificent suite with incredible views. In addition to the main house there is a second house with a living room, kitchenette, bedroom, closet and a bathroom. The outdoor area has a garden with two magnificent porches, gym, swimming pool, kitchen and a garage for 2 cars.

Cette luxueuse villa de 3 chambres est située à Malveira da Serra, dans le parc naturel de Sintra-Cascais. Le premier étage comprend un salon, une salle à manger, une cuisine et un wc. Le deuxième étage a une chambre et un placard. Le troisième étage dispose d'une magnifique suite avec des vues incroyables. En plus de la maison principale, il y a une deuxième maison avec un salon, une kitchenette, une chambre, un placard et une salle de bains. L'espace extérieur a un jardin avec deux magnifiques porches, une salle de sport, une piscine, une cuisine et un garage pour 2 voitures.

Coldwell Banker Luxus | +351 912 318 462
Sebastião Perestrelo | sp@cbluxus.pt





WORLD POINT DISTRIBUTION



COUNTRY DISTRIBUTION LIST

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



ULTIMATE JET



◆ 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	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 50 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 150 €
All other countries Autres pays	<input type="checkbox"/> 2 copies per issue - 2 ex / n°	<input type="checkbox"/> 80 €
	<input type="checkbox"/> 5 copies per issue - 5 ex / n°	<input type="checkbox"/> 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

FORMATION
STAGE
QT

Paris
Helicoptere
Center

parishelico.com

Agr : FR.ATO.0047



FORMATIONS

PPL(H)
CPL(H)

QT

R22
R44
EC120
AS350

STAGES

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

LOISIRS

VOL DÉCOUVERTE
VOL D'INITIATION

01 84 73 08 90 - parishelico.com

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



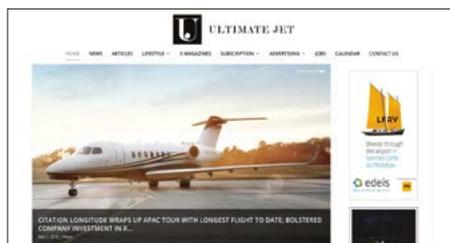
ULTIMATE JET



EUROPE - RUSSIA - ASIA - MIDDLE EAST - 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
Greg Cellier - Pilote d'essai

Traduction/Translation

CCS Consult

Partenariat Hôtel de Luxe / Media Patnrtneship Travel

Melissa Marie : mmarie@ujmedia.fr

Marketing, Communication & Business development

Jill Samuelson : jillsamuelson@ujmedia.fr
Joan Coredo : jcoredo@ujmedia.fr
Philippe Rouin : prouin@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.

THE HOME OF PRIVATE AVIATION
AT THE SPEED OF BUSINESS

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





Consommations mixtes : 5,8-8 l/100 km. CO₂ : 154-189 g/km.

Nouveau CLS. Retombez amoureux.

Impossible de résister à l'élégance racée de ce coupé 5 places
et à ses nombreuses nouveautés, comme le double écran digital WIDESCREEEN.
Succombez sur www.mercedes-benz.fr

Mercedes-Benz
The best or nothing.

